



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE MERMELADA DE PAPAYA
AREQUIPEÑA A ESTADOS UNIDOS, 2022”**

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

PRESENTADO POR

Bach. TITI YUCRA, DEVORA FIORELLA
<https://orcid.org/0000-0003-2906-9995>

ASESOR

Mg. BENAVIDES MAYAUTE, ALDO LUIGI
<https://orcid.org/0000-0002-0280-1181>

**AREQUIPA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a Dios quien me da salud y bienestar para poder lograr mis objetivos, en segundo lugar, dedico el trabajo a mis padres son mi motivación para poder cumplir mis metas y a todos mis docentes que fueron quienes incorporaron en mí, los conocimientos necesarios para lograr terminar este trabajo final de suficiencia profesional.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco a todas las personas que me incentivaron para el desarrollo de este trabajo tanto a los profesores, como a mis compañeros que me inspiraron a continuar y no caer en el camino. En segundo lugar, agradezco a mi asesor que fue la persona que pese a mis errores y desánimos, estuvo ahí para poder seguir y culminar el trabajo final de curso.

INTRODUCCIÓN

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (2022), los registros de la SUNAT indican que las exportaciones peruanas en 2021 llegaron a los US\$ 56.241 millones, un aumento del 35% en comparación con 2020 e incluso superando en un 21% las cifras previas a la pandemia. Las exportaciones peruanas fueron ayudadas por una recuperación de la producción nacional y un aumento en los precios internacionales. Se espera a mejora para la distribución ya sea marítima terrestre o aérea según el producto y las especificaciones necesarias para el mantenimiento actualmente por la situación del covid-19 se espera que en conceptos como protocolo y medidas sanitarias sean mejoradas.

Según la información proporcionada por Mincetur nos muestra la tendencia de exportación de Perú a Estados Unidos el ascenso del año anterior favoreciendo a los productos enviados de Perú. La papaya arequipeña se exporta principalmente a los Países Bajos, la Federación de Rusia y el Reino Unido, aunque Estados Unidos ocupa el cuarto lugar, se puede señalar que hay un mercado allí.

Se llegó a la conclusión con ellos de que el producto podría ingresar al mercado estadounidense, pero solo en Francia y Chile, que exportan mermelada, si la empresa aprovechaba y entraba con un producto derivado de una fruta que ellos mismos demandan. Adicionalmente para analizar qué países exportan mermelada a Estados Unidos, es necesario analizar las empresas peruanas que exportan dicho producto.

RESUMEN

Para empezar se planteó la ficha técnica del producto el cual con tiene la información de la materia prima y una presentación de la misma detallando los datos necesarios para saber más sobre el la materia prima y el proceso de transformación en mermelada de papaya, como también se incluyó su clasificación arancelaria obtenida de la SUNAT. Luego de ello se realizó la presentación de los proveedores los cuales se encuentran en la región de Arequipa indicando también las empresas que tienen mayor representación en el mercado y pueden ser los principales competidores o aliados a la hora de exportar, luego de ello se procedió a realizar una matriz para seleccionar los proveedores que cumplen con los requisitos para poder tomarlos en cuenta, Danper Arequipa S.A.C. fue la empresa escogida como proveedora, luego de ello se detalla el control de calidad del producto. Para luego proceder a realizar las estrategias de almacenamiento planteando la distribución dentro del área y determinando la maquinaria y muebles necesarios para su movilización y proceso de transformación. Una vez producido el producto transformado se requiere por FDA cumplir con ciertos requisitos para el etiquetado y rotulado, para ello se presentó la norma que indica los puntos que se cumplió para la información del rotulado, para depuesto determinar la información del proceso de embalaje, unitarización y contenedorización detallando las características y costos de estos. Con ello se procedió a estudiar a los transportistas tanto internos como externos presentando a los que tienen mayor representación y siendo reconocidos a nivel nacional e internacional, presentando también la cotización de los mimos. También se presentaron las empresas costos de agenciamientos, seguro, póliza, almacén aduanero. Se detalló también los puertos de destino, el contrato más

conveniente, detallando el mapeo en cómo se desarrollará el proceso de distribución física internacional, para lo que se necesitó de un contrato. Se presentaron también las empresas que se puede distribuir el producto en el país de destino y analizando las perspectivas de evolución del mercado, como las tendencias actuales de compra. Para finalmente presentar los costos totales, fijos y variables así demostrando que el proyecto es rentable y su puesta en marcha generaría beneficios tanto económicos, como sociales al tener una empresa local que cumple con los requisitos que piden uno de los mercados con mayor protección.

INDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	<i>ii</i>
AGRADECIMIENTO	<i>iii</i>
INTRODUCCIÓN	<i>iv</i>
RESUMEN	<i>v</i>
INDICE DE CONTENIDO	<i>vii</i>
INDICE DE TABLAS	<i>xi</i>
INDICE DE FIGURAS	<i>xiii</i>
CAPITULO I	<i>1</i>
PRODUCTO A EXPORTAR	<i>1</i>
1.1 Ficha técnica del producto	<i>1</i>
1.2 Clasificación Arancelaria del Producto.....	<i>5</i>
1.3 Flujograma de procesos productivos.....	<i>6</i>
CAPITULO II	<i>11</i>
APROVISIONAMIENTO	<i>11</i>
2.1 Proveedores potenciales	<i>11</i>
2.2 Matriz de selección de proveedores	<i>14</i>
2.3 Control de Calidad	<i>18</i>
CAPITULO III	<i>21</i>
ALMACENAMIENTO	<i>21</i>
3.1 Estrategia de almacenamiento	<i>21</i>
3.2 Lay out de almacén.....	<i>22</i>
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacén.....	<i>23</i>
3.4 Costo fijo de almacén	<i>23</i>
CAPITULO IV	<i>24</i>

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	24
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	24
4.2. Normas técnicas aplicable.....	27
4.3. Proceso de rotulado	28
4.4. Tiempos y costos del proceso de empackado.....	31
CAPITULO V.....	32
EMPAQUE.....	32
5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado	32
5.2 Criterios usados para la selección del empaque	34
5.3. Proceso de empaque.....	34
5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado	35
CAPITULO VI.....	36
EMBALAJE.....	36
6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado	36
6.2 Criterios usados para la selección del embalaje.....	37
6.3. Proceso de embalaje	38
6.4. Tiempo y costo del proceso de empackado	39
CAPITULO VII.....	40
UNITARIZACIÓN.....	40
7.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado	40
7.2 Criterios usados para la selección del contenedor	41
7.3 Proceso de contenedorización.....	42
7.4 Plano de contenedor	42
7.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización.	44
CAPITULO VIII.....	45

CONTENEDORIZACIÓN.....	45
8.1 Ficha técnica seleccionado	45
8.2 Criterios usados para la selección del pallet	46
8.3 Proceso de contenedorización.....	46
8.4 Plano de estiba del pallet	47
8.5 Tiempo y costos del proceso de paletizado	47
CAPITULO IX.....	48
TRANSPORTE.....	48
9.1 Proveedores del transporte interno	48
9.2 Coste de transporte interno	49
9.3 Proveedores de servicio transporte internacional.....	49
9.4 Cotización del flete marítimo y aéreo	50
CAPITULO X.....	51
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	51
10.1 Agentes de Aduana	51
10.2 Coste de agenciamiento.....	52
10.3 Aseguradoras.....	56
10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo)	56
10.5 Terminales de almacenamiento	57
CAPITULO XI.....	58
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	58
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	58
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	63

11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	64
11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	65
CAPITULO XII.....	66
DISTRIBUCIÓN.....	66
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor consumidor	66
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.....	67
12.3 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra	68
12.4 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización	73
12.5 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal	74
CAPITULO XIII.....	75
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	75
CONCLUSIONES.....	78
BIBLIOGRAFÍA.....	80

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Ficha técnica</i>	1
Tabla 2 <i>Clasificación arancelaria del producto</i>	5
Tabla 3 <i>Flujograma del proceso productivo</i>	6
Tabla 4 <i>Cadena del proceso productivo</i>	7
Tabla 5 <i>Empresas proveedoras</i>	12
Tabla 6 <i>Empresas proveedoras</i>	13
Tabla 7 <i>Matriz de selección de proveedores</i>	14
Tabla 8 <i>Detalle de mobiliario en el almacén</i>	23
Tabla 9 <i>Costo de almacén</i>	23
Tabla 10 <i>Etiqueta del producto</i>	26
Tabla 11 <i>Información del producto</i>	28
Tabla 12 <i>Tiempo del proceso de empaçado</i>	31
Tabla 13 <i>Modelo del envase de vidrio para la mermelada</i>	33
Tabla 14 <i>Tiempo del proceso de empaçado</i>	35
Tabla 15 <i>Ficha técnica de empaque seleccionado</i>	36
Tabla 16 <i>Costo de materiales para embalaje</i>	39
Tabla 17 <i>Contenedor</i>	40
Tabla 18 <i>Unitarización de la carga</i>	41
Tabla 19 <i>Tiempo del proceso de contenedorización</i>	44
Tabla 20 <i>Costo logístico en dólares</i>	47
Tabla 21 <i>Medios de transporte</i>	50
Tabla 22 <i>Costo de agenciamiento 1</i>	52
Tabla 23 <i>Costo de agenciamiento 2</i>	54

Tabla 24 <i>Costo de agenciamiento 3</i>	55
Tabla 25 <i>Terminales de almacenamiento</i>	57
Tabla 26 <i>Principales navieras</i>	59
Tabla 27 <i>Relación de puertos</i>	63
Tabla 28 <i>Tarifas vigentes sobre servicios portuarios - Editerranean Shipping Co. Peru S.A.C</i>	64
Tabla 29 <i>Datos de contacto de importadores</i>	64
Tabla 30 <i>Ficha perfil de los canales de distribución en el país destino</i>	72
Tabla 31 <i>Inversión total</i>	75
Tabla 32 <i>Costos fijos</i>	76
Tabla 33 <i>Costos variables</i>	77
Tabla 34 <i>Costos Totales</i>	77

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Resisto de la FDA</i>	20
Figura 2 <i>Lay out de almacén</i>	22
Figura 3 <i>Etiquetado</i>	29
Figura 4 <i>Modelo de rotulado</i>	30
Figura 5 <i>Proceso de empaque</i>	34
Figura 6 <i>Caja de cartón corrugado</i>	37
Figura 7 <i>Proceso de embalaje de las cajas de cartón</i>	38
Figura 8 <i>Estiba del contenedor</i>	42
Figura 9 <i>Apilado del contenedor</i>	43
Figura 10 <i>Apilado del contenedor</i>	45
Figura 11 <i>Pallets</i>	46
Figura 12 <i>Plano de estiba de Pallets</i>	47
Figura 13 <i>Mapeo</i>	66
Figura 14 <i>Elección de la cadena logística internacional</i>	72

CAPITULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

1.1 Ficha técnica del producto

Tabla 1

Ficha técnica.

Denominación del producto	Mermelada de papaya arequipeña
Nombre comercial	Mermelada
Presentación y formatos del producto	Mermelada, elaborada con fruta típica de la región, con alto contenido de fruta y bajo porcentaje de azúcar que nos permite apreciar todo el sabor y aroma de la papaya arequipeña, presenta fruta en trozos. Presentaciones: - Frasco de vidrio x 50 gr. Así mismo, contendrá una etiqueta adherida en la parte frontal, en la que se incluye el nombre, la marca, peso y otra etiqueta en la parte posterior de las especificaciones técnicas como insumos utilizados en la elaboración, vida útil, etc.

Zonas de producción del producto	<p>En el valle de Majes la producción de papaya arequipeña es continua durante todo el año a diferencias de otras regiones o países. Llega solo en exportación a más de 400 toneladas por año sin tener en cuenta la producción para el mercado regional y mercado nacional El precio por kilogramo es de S/ 2,8. Dicho precio es al mayoreo en mercados. Puede variar según mercado, retail, productor, etc.</p>
Origen del producto historia	<p>La papaya arequipeña es la fruta bandera de la ciudad de Arequipa y será el principal componente de la mermelada, debido a que el papayo se reproduce por semilla, se han desarrollado un gran número de variedades, empleándose en cada zona de cultivo las mejor adaptadas a sus condiciones climatológicas. Las variedades mestizas son poco estables, y se recomienda tener cuidado en obtener semillas de progenitores que pertenezcan a la misma variedad. Destacan las variedades Solo, Bluestem, Graham, Betty, Fairchild, Rissimee, Puna y Hortusgred. Las variedades más aceptadas son la Solo, cuyo fruto, en plantas hermafroditas, pesa unos 450 gramos; la forma es de pera, la cáscara dura y el sabor dulce; y la variedad Puna, ambas procedentes de Hawai.</p> 
Usos y aplicaciones del producto	<p>La mermelada se usa como complemento del pan, galletas, decoración de postres y helados. En general la papaya arequipeña <i>Carica pubescens</i> es aprovechada principalmente por sus frutos, aunque otras partes de la planta tienen importancia medicinal. Los frutos, en estado maduro, se utilizan en la repostería familiar, en la elaboración de mermeladas y bebidas. La fruta verde hervida o cocida al horno puede consumirse como legumbre. En estado verde constituye un recurso para la obtención de látex. Este, por su contenido de papaína, tiene aceptación en el mercado internacional,</p>

para uso en la industria farmacológica y como ablandador de carnes. En el área de mayor cultivo (Colombia, Chile y norte de Ecuador) se utilizan los frutos en el tratamiento de la arteriosclerosis.

**Lista de ingredientes
composición
cualitativa y
cuantitativa**

Cantidades para		100 g	
		Información de Calorías	
Cantidades por porción Seleccionada			%DV
Calorías		27.7	24%
de Carbohidratos		24.76	
de Grasa		1.46	
de Proteínas		1.5	
de Alcohol		0	
Carbohidratos			
Cantidades por porción Seleccionada			%DV
Carbohidratos totales		6.82 g	15%
Fibra de dieta		1.62 g	151%
Almidón		0	
Azúcares		2.95 g	
Grasa y ácidos grasos			
Cantidades por porción Seleccionada			%DV
Total Grasa		0.15 g	47%
Grasa saturada		0.02 g	16%
Grasa monosaturada		0.02 g	
Grasa poly-insaturada		0.04 g	
Total de ácidos grasos trans		0	
Total de ácidos grasos trans-monoenóicos		0	
Total de ácidos grasos trans-poliénicos		0	
Proteína y Aminoácidos			
Cantidades por porción Seleccionada			%DV
Proteína		0.44 g	31%
Vitaminas			
Cantidades por porción Seleccionada			%DV
Vitamina A		555.6 IU	~
Vitamina C		33.7 mg	~
Vitamina D		0	~
Vitamina E		0.35 mg	~
Vitamina K		1.3 mcg	~
Tiamina		0	~
Riboflavina		0.02 mg	~
Niacina		0.25 mg	~
Vitamina B6		0.02 mg	~
Folato		20.2 mg	~
Vitamina B12		0	0%
Ácido pantoténico		0.1 mg	~
Colina		3.05 mg	~
Betaína		0	~
Minerales			
Cantidades por porción Seleccionada			%DV
Calcio		23.2 mg	63%

Información nutricional	Tiene buenos niveles de vitamina A, incluyendo luteína y zeaxantina, que puede ayudar a reducir la formación de cataratas y la degeneración ocular. También contiene calcio, fosfato, magnesio y hierro, altos niveles de fibra y algo de vitamina C. Además, cuenta con una enzima proteolítica, que tienen la propiedad de disolver las proteínas.																														
Exigencias y tolerancias de calidad	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Factores</th> <th>Mermelada extra</th> <th>Mermelada</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Contenido mínimo de fruta (1)</td> <td>50 por 100</td> <td>30 por 100.</td> </tr> <tr> <td>Color</td> <td>Típico</td> <td>Aceptable</td> </tr> <tr> <td>Sabor</td> <td>Típico</td> <td>Aceptable</td> </tr> <tr> <td>Número de huesos</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>Fragmentos de huesos</td> <td>1 en 100 gr.</td> <td>2 en 100 gr.</td> </tr> <tr> <td>Pedúnculos en fresas y bayas</td> <td>1 en 100 gr.</td> <td>2 en 100 gr.</td> </tr> <tr> <td>Restos de vegetal propio (2)</td> <td>1 en 100 gr.</td> <td>2 en 100 gr.</td> </tr> <tr> <td>Restos de piel (3)</td> <td>1 en 100 gr.,</td> <td>2 en 100 gr.</td> </tr> <tr> <td>Semillas (4)</td> <td>1 en 100 gr.</td> <td>2 en 100 gr.</td> </tr> </tbody> </table> <p>Las especificaciones microbiológicas del producto son las establecidas por la Normativa Vigente DIGESA según los "Criterios Microbiológicos de calidad Sanitaria e Inocuidad para los alimentos y bebidas de consumo humano" aprobados en la Resolución Ministerial N°615-2003-SA/DM.</p>	Factores	Mermelada extra	Mermelada	Contenido mínimo de fruta (1)	50 por 100	30 por 100.	Color	Típico	Aceptable	Sabor	Típico	Aceptable	Número de huesos	-	-	Fragmentos de huesos	1 en 100 gr.	2 en 100 gr.	Pedúnculos en fresas y bayas	1 en 100 gr.	2 en 100 gr.	Restos de vegetal propio (2)	1 en 100 gr.	2 en 100 gr.	Restos de piel (3)	1 en 100 gr.,	2 en 100 gr.	Semillas (4)	1 en 100 gr.	2 en 100 gr.
Factores	Mermelada extra	Mermelada																													
Contenido mínimo de fruta (1)	50 por 100	30 por 100.																													
Color	Típico	Aceptable																													
Sabor	Típico	Aceptable																													
Número de huesos	-	-																													
Fragmentos de huesos	1 en 100 gr.	2 en 100 gr.																													
Pedúnculos en fresas y bayas	1 en 100 gr.	2 en 100 gr.																													
Restos de vegetal propio (2)	1 en 100 gr.	2 en 100 gr.																													
Restos de piel (3)	1 en 100 gr.,	2 en 100 gr.																													
Semillas (4)	1 en 100 gr.	2 en 100 gr.																													
Características Organolépticas	Color: amarillo brillante y atractivo. Consistencia: gelificada sin demasiada rigidez. Olor y sabor característicos a la papaya arequipeña.																														
Etiquetado	Todos los envases presentan un adecuado etiquetado según las normativas de estados unidos																														
Transporte almacenamiento y vida útil	El almacenaje y conservación deberá ser un lugar fresco y seco. (No requiere refrigeración).																														
Información adicional como alérgenos o ingredientes o aditivos o aromas modificados genéticamente	El producto no contiene ingredientes alérgenos o aditivos modificados genéticamente.																														
Partida arancelaria	2007.99.91.00 (confituras, jaleas y mermeladas).																														

Nota: Elaboración propia.

1.2 Clasificación Arancelaria del Producto

“La partida arancelaria de la mermelada de papaya arequipeña es la siguiente 2007.99.91.00, dado que no tiene una partida arancelaria exacta, se clasifica como confituras, jaleas y mermeladas. Por ello, en la siguiente tabla se indicará la partida arancelaria de la papaya arequipeña, para que se pueda ver más adelante las importaciones y exportaciones que tienen Estados Unidos y otros países”. (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2022)

Tabla 2

Clasificación arancelaria del producto.

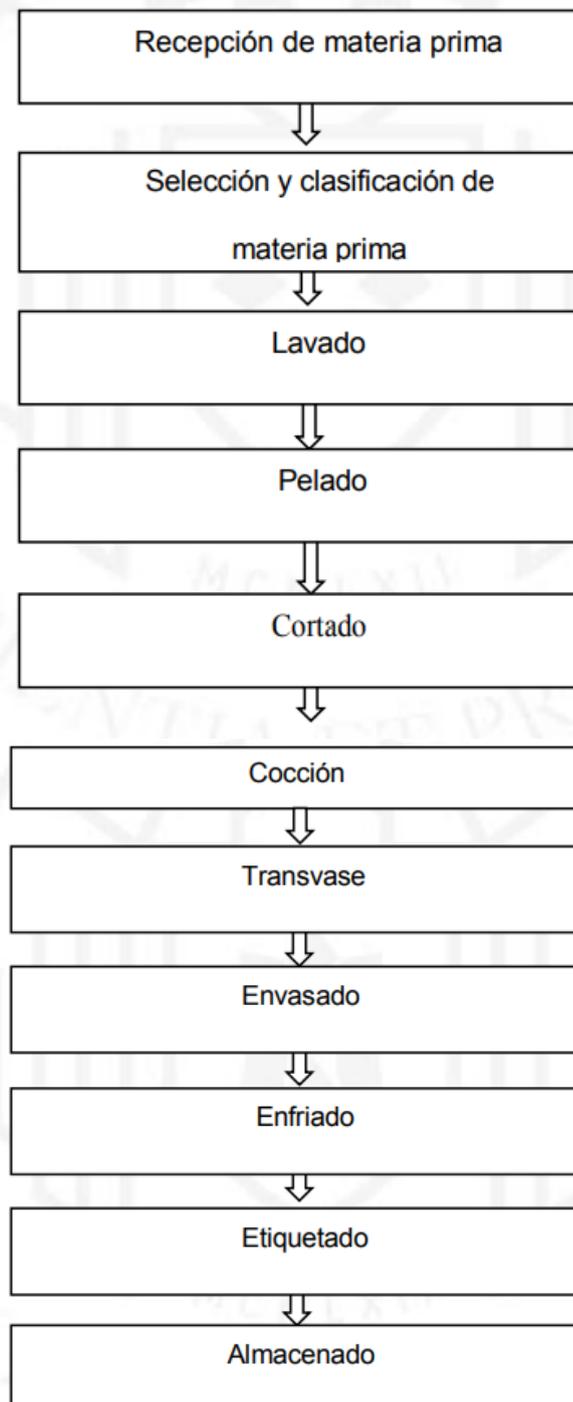
TIPO DE PRODUCTO:	LEY 29666-IGV 20.02.11
Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valoren	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Específicos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2.25%
Sobretasa	0%
Unidad de Medida:	(*)

Nota: Extraído de Sunat (2022).

1.3 Flujograma de procesos productivos

Tabla 3

Flujograma del proceso productivo.



Nota: Elaboración propia en base a el Instituto Nacional del Emprendedor (2019).

Tabla 4

Cadena del proceso productivo.



Nota: Elaborado en base a el Instituto Nacional del Emprendedor **(2019)**.

Recepción y almacenamiento: En la primera etapa, las materias primas se mueven desde el camión al área del almacén, ya sea con carretillas elevadoras o carretillas elevadoras para un almacenamiento adecuado. Dicho proceso a menudo toma entre una y dos horas por semana.

Selección y clasificación: Tan pronto como las materias primas se han clasificado y almacenado adecuadamente, se utilizan carretillas para transportar los suministros al área de producción. En el área de producción, se clasificarán las

papayas que son adecuadas para el procesamiento, las dañadas se descartarán y las inmaduras se devolverán al almacén.

Pesado: Para calcular la cantidad de los otros ingredientes que se agregarán más tarde, se lleva a cabo un control de peso para determinar los rendimientos.

Lavado y desinfección: Al tener las papayas necesarias para la producción, se lavan y desinfectan para evitar organismos que puedan afectar el resto de la producción o la calidad del producto. Existe una maquinaria específica para este proceso, que se puede ajustar en función de las necesidades y para que sea más eficiente.

Pelado, corte y despulpado: Además de desinfectar el producto, se pelará. Este proceso está automatizado con dos máquinas para acelerarlo. Las papayas se cortarán y despulparán después de que se hayan pelado. Estos dos procesos cuentan con una máquina específica para esto, y puede tomar hasta tres horas al día procesar la misma cantidad, considerando la pérdida generada por el peso de la cáscara.

Precocción de la fruta: Antes de agregar la stevia, la fruta se cocina lentamente. El objetivo de este procedimiento es romper las membranas celulares de la fruta y extraer toda la pectina; esto depende del grado de jugosidad de la papaya, se puede agregar agua para evitar que la pulpa se apague.

Cocción: Cuando el producto se concentra a temperaturas entre 60 y 70 grados centígrados, se aplica presión atmosférica.

Mezcla de ingredientes (punto de gelificación): Cuando la cocción haya culminado, la fruta cocida se retira y se coloca en las máquinas mezcladoras con los otros ingredientes. Consiste en aspas que giran y mantendrán la mezcla homogénea por todo el tiempo en que se mezclan los componentes. El tiempo de ciclo se estima en una hora o menos para evitar un calentamiento excesivo.

Enfriamiento y envasado: Una vez completado el proceso de mezcla, el producto está listo para ser separado de la máquina y colocado en un recipiente indestructible hecho de aluminio (transvase). Finalmente, el producto se pasteuriza para eliminar la presencia de agentes contaminantes dentro de los envases. El producto se pasteriza y tiene una capacidad de 1500 contenedores por hora y se puede utilizar regularmente para llenar contenedores de diversas capacidades.

Control de calidad: Cuando los envases de 8 onzas estén completamente sellados herméticamente y listas para su etiquetado y paletización durante este proceso, pero se verificará que cada envase esté debidamente llenado y sellado, así como que no haya daños externos como grietas o bolsas de aire dentro de ellos. Podría ser necesario realizar un control de calidad de una a dos horas. Después de eso, todos descansarán en preparación para los incendios falsos.

Etiquetado y embalaje: Para garantizar que los contenedores lleguen soldados con garantía de fábrica, este proceso implicará colocar las etiquetas en los contenedores y un cordón de seguridad sobre los grifos. Luego, los contenedores se colocarán en las cajas de cartón corrugado apropiadas y se apilarán en paletas que

se preparan para el envío. Dependiendo del peso-volumen de los palets, este proceso también puede implicar el montaje de los palets dentro del vehículo, ya sea utilizando mountacrack o carretillas. Este proceso puede tardar entre dos y tres horas.

“Contar con proveedores con capacidad de producir y con los que se pueda establecer una relación comercial a largo plazo es necesario para cumplir con los estándares esperados de calidad y cumplimiento, organizaciones como la Asociación de Productores de Papaya Andina Orgánica (ASPPAO), localizados en la provincia de Sandia, región de Puno, es el principal socio estratégico comercial y proveedor quienes a la vez están impulsados por Sierra exportadora desde el 2011 con proyectos para analizar y lanzar” (Gestión, 2015).

CAPITULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales

En los distritos de Chiguata, Yanahuara, Cayma, Polobaya, Quequeña y Sabandia en la ciudad de Arequipa, se cultiva papaya Arequipeña. Dado que es un producto tradicional con baja producción, la papaya arequipeña es cultivada principalmente por agricultores independientes a nivel de campo. La papaya se obtiene de varios pequeños agricultores independientes debido a esto. Se estima que, como resultado, alrededor de 4 toneladas de papaya arequipeña se utilizarán cada mes para la producción, lo que requerirá la participación de unos 250 agricultores distintos. El precio de un kilogramo de papaya arequipeña en el mercado local varía entre 5 y 6 soles; Sin embargo, obtener el precio proyectado de 2 soles por kilogramo requiere cumplir con el compromiso de realizar compras regulares. La intención es pagar por adelantado en el transcurso de seis meses para garantizar el costo a lo largo de las etapas iniciales de producción. Aunque es necesario contar con un gran

número de proveedores, su poder de negociación no es tan fuerte debido a la oferta y demanda del producto, así como al hecho de que en los últimos años se han construido plantas más grandes y de mayor capacidad. Esto es lo que se entiende por una posición negociadora débil.

La imagen muestra a EXPORTADORA FRUTICOLA DEL SUR S.A. como el principal exportador de papaya de Arequipa. Por ella la exportadora cuenta con una participación de mercado del 31% y solo exporta fruta; No hace mermelada. La siguiente figura muestra los destinos de exportación de estas empresas.

Tabla 5

Empresas proveedoras.

Empresa	% Var	% Part.
	16-15	16
<u>EXPORTADORA FRUTICOLA DEL SUR SA</u>	-2%	31%
<u>AGRO VICTORIA S.A.C.</u>	12%	9%
<u>AGRICOLA LOS MEDANOS S.A.</u>	--	7%
<u>CORPORACION AGROLATINA S.A.C.</u>	124%	7%
<u>AGRICOLA PAMPA BAJA S.A.C.</u>	137%	6%
<u>CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA...</u>	69%	5%
<u>INVERSIONES NIVAMA S.A.C.</u>	9%	4%
<u>AGROINDUSTRIAS AIB S.A.</u>	48%	3%
<u>CORPORACION APEISA SAC</u>	7%	3%
Otras Empresas (56)	--	22%

Nota: Extraído de SIICEX (2022)

Según la imagen, los principales países a los que exportan las empresas peruanas son el Reino Unido, la Federación de Rusia y los Países Bajos, sin embargo, el hecho de que Estados Unidos esté en el cuarto lugar sugiere que puede haber oportunidad de ingresar a ese mercado.

La organización obtiene una ventaja considerable para poder entrar en el mercado con un producto derivado de una fruta que ellos mismos desean, lo que lleva a la conclusión de que el producto no enfrentará ningún obstáculo para ingresar al

mercado estadounidense; en cambio, solo enfrentará la competencia de Francia y Chile, dos países que exportan mermelada. Además de mirar qué países exportan mermelada a los Estados Unidos, uno debe concentrarse y examinar las empresas peruanas que exportan esos bienes a los Estados Unidos en la siguiente imagen:

Tabla 6

Empresas proveedoras.

Empresa	%Var 20- 19	%Part. 20
MULTIFOODS S.A.C.	--	94%
INDUSTRIAS ALIMENTARIAS S.A.C.	--	5%
VIRU S.A.	--	1%
ECOANDINO S.A.C.	--	0%
EMPRESA AGRARIA CAFETALERA CHANCH...	--	0%
FOOD TRADITIONAL PERU SOCIEDAD AN...	--	0%
PRODUCTOS EXTRAGEL Y UNIVERSAL S....	--	0%
IMEX FUTURA S.A.C.	--	0%
FOOD PRODUCT DESIGN EIRL	--	0%
Otras Empresas (24)	--	0%

Nota: Extraído de SIICEX (2022).

En la imagen, se puede ver que MULTIFOODS S.A.C., la mayor empresa exportadora, tiene una participación del 94%. Esta empresa exporta fruta a Puerto Rico además de los Estados Unidos, pero solo cultiva fruta fresca como la piña, fresa, durazno, arándanos, mango, uva, and maracuyá.

2.2 Matriz de selección de proveedores

Tabla 7

Matriz de selección de proveedores.

1. PONDERACIÓN DE LOS CRITERIOS A TENER EN CUENTA EN LA VALORACIÓN

Total Ponderaciones: **100.0%** **PONDERACIÓN COMPLETA**

Aspectos Técnicos

Calidad del producto/servicio	22.0 %
Capacidad técnica del proveedor	7.0%
Calidad certificada (ISO o similar)	6.0%
Capacidad de adaptación	5.0%
Plazos de entrega	10.0 %
Total aspectos técnicos	50.0 %

Aspectos comerciales y económicos

Precios	22.0%
Formas y plazos de pago	3.0%
Servicio postventa	3.0%
Garantías	2.0%
Total asp. comerc. y econ.	30.0%

Aspectos empresariales

Estabilidad del proveedor	5.0%
Proximidad	4.0%
Facilidad de entendimiento	3.0%
Reconocimiento/experiencia	3.0%
Referencias de terceros	5.0%
Total aspectos empresariales	20.0 %

2. IDENTIFICACIÓN DE LOS PROVEEDORES A COMPARAR

Instrucciones: introduce en las **casillas amarillas** el nombre de cada uno de los 4 proveedores que quieres comparar:

Proveedores

A	BIOFRUTOS S.A.C.
B	DANPER AREQUIPA S.A.C
C	ASPPAO S.A.C.
D	MULTIFOODS S.A.

3. VALORACIÓN DE LOS PROVEEDORES

Aspectos Técnicos	BIOFRUTOS S.A.C.	DANPER AREQUIPA S.A.C	ASPPAO S.A.C.	MULTIFOODS S.A.
Calidad del producto/servicio	2	4	5	4
Capacidad técnica del proveedor	3	4	3	3
Calidad certificada (ISO o similar)	1	2	1	0
Capacidad de adaptación	2	3	2	2
Plazos de entrega	3	4	3	4

	1	2	3	4	5
Calidad del producto/servicio	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Capacidad técnica del proveedor	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Calidad certificada (ISO o similar)	Muy baja	Baja	media	Alta	Muy alta
Capacidad de adaptación	Muy baja	Baja	media	Alta	Muy alta
Plazos de entrega	Muy altos	Altos	Medios	Bajos	Muy Bajos

PAUTAS DE VALORACIÓN

Aspectos comerciales y econ.	BIOFRUTOS S.A.C.	DANPER AREQUIPA S.A.C	ASPPA O S.A.C.	MULTIFODS S.A.
Precios	2	5	3	4
Formas y plazos de pago	5	4	3	2
Servicio postventa	3	5	2	2
Garantías	3	4	2	2

Aspectos empresariales	BIOFRUTOS S.A.C.	DANPER AREQUIPA S.A.C	ASPPA O S.A.C.	MULTIFODS S.A.
Estabilidad del proveedor	3	5	3	3
Proximidad	2	3	3	4
Facilidad de entendimiento	2	5	2	4
Reconocimiento/experiencia	2	4	5	5
Referencias de terceros	4	5	2	1

	1	2	3	4	5
Precios	Muy altos	Altos	Medios	Bajos	Muy Bajos
Formas y plazos de pago	Muy malas	Malas	Medias	Buenas	Muy buenas
Servicio postventa	Muy malo	Malo	Medio	Bueno	Muy bueno
Garantías	Muy mala	Mala	Media	Buena	Muy buena

PAUTAS DE VALORACIÓN					
	1	2	3	4	5
Estabilidad del proveedor	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Proximidad	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Facilidad de entendimiento	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Reconocimiento/experiencia	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy Alta
Referencias de terceros	Ninguna	Malas	Regulares	Buenas	Muy buenas

4. RESULTADOS DE LA COMPARACIÓN

RESULTADOS	Aspectos Técnicos	Aspectos comerciales y econ.	Aspectos empresariales	TOTAL	POSICIÓN
BIOFRUTOS S.A.C.	1.11	0.74	0.55	2.40	4
DANPER AREQUIPA S.A.C	1.83	1.45	0.89	4.17	1
ASPPAO S.A.C.	1.77	0.85	0.58	3.20	3
MULTIFOODS S.A.	1.59	1.04	0.63	3.26	2

Nota: Elaboración propia.

2.3 Control de Calidad

“Es la autoridad nacional de salud y tiene la responsabilidad exclusiva de los asuntos técnicos, reglamentarios y de supervisión relacionados con la inocuidad de los alimentos de consumo humano producidos industrialmente, ya sean producidos en el país o importados, con excepción de la agroindustria y los alimentos producidos con agudeza, como parte de la protección de la salud del consumidor y la promoción de la disminución de las enfermedades transmitidas por los alimentos, el gobierno también ejerce sus competencias en inocuidad de los alimentos de consumo humano de origen nacional, importados y exportados” (DIGESA, 2022)

SUNAT (2016), “sus siglas que significan Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, es un organismo técnico especializado, adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas (creado por Decreto Legislativo N° 501 y la Ley 29816 de Fortalecimiento de la SUNAT) cuenta con personería jurídica de derecho público, con patrimonio propio y goza de autonomía funcional, técnica, económica, financiera, presupuestal y administrativa que, en virtud a lo dispuesto por el Decreto Supremo N° 061-2002-PCM, expedido al amparo de lo establecido en el numeral 13.1 del artículo 13° de la Ley N° 27658, ha absorbido a la Superintendencia Nacional de Aduanas, asumiendo las funciones, facultades y atribuciones que por ley, correspondían a esta entidad”.

Según la Cámara de comercio de lima (2020) “El Documento de Certificado de Origen enviado y/o aprobado por las comisiones comerciales del país exportador u otros organismos competentes que sirve para verificar que la mercancía que se envía es del país mencionado en el documento”.

- Asegurar el origen y origen de la mercancía.
- Conceder beneficios arancelarios de acuerdo a los regímenes firmados.

- Acatar los requisitos impuestos por el país importador.
- Acatar los requisitos impuestos por los métodos de pago internacionales (Carta de Crédito o Cobro Documentario).

“Debido a que el producto tiene una preferencia de arancel con los Estados Unidos, donde el arancel se libera a una tasa del 0%, se debe solicitar la certificación de origen a la empresa que lo fabrica. Las siguientes organizaciones proporcionan certificados de origen: la Sociedad Nacional de Industrias (SNI), la Asociación de Exportadores (ADEX) y la Cámara de Comercio de Lima (CCL)” (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2022).

Procedimientos previos a la exportación:

“La planta de producción y la empresa exportadora deben estar registradas ante la FDA para cumplir con las regulaciones. Cada dos años, se requerirá registro. Este registro incluirá una autorización específica para que la FDA inspeccione los establecimientos registrados. Los establecimientos no podrán exportar a EE. UU. si no se sigue la regla” (Cámara de Comercio de Lima , 2020).

Notificación previa (Prior Notice) se accede a la cuenta de la FDA y se completa un aviso previo la cual es una notificación en línea a la Aduana. Este aviso tiene hasta 8 horas para ser llenado antes de que la mercancía llegue al puerto de los Estados Unidos.

En el proceso de llenado, los siguientes datos son los más importantes:

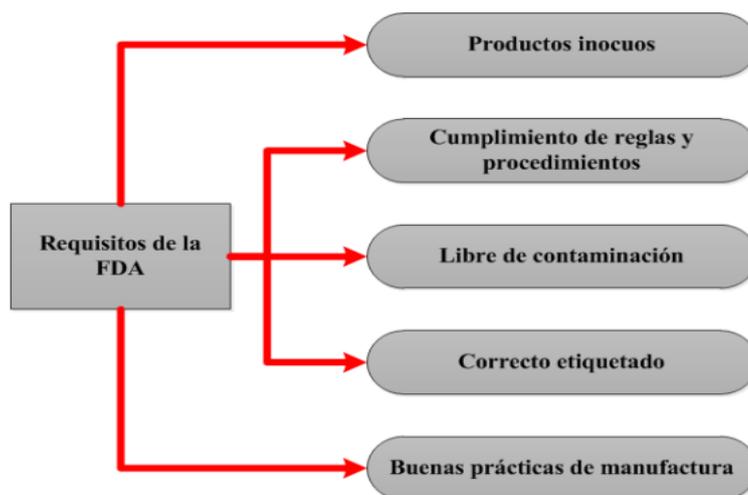
- Nombre de la mercadería: Mermelada de Papaya Arequipeña.
- Nombre del productor:
- Nombre del exportador:

- País de origen del producto: Perú.
- País de donde el producto es embarcado: Perú.
- El puerto a donde ingresara a USA: New York

“Cuando la mercadería ya llego al puerto: La mercancía no ingresa al país de los Estados Unidos si el exportador no adjunta la documentación de exportación necesaria a la notificación previa. Todos los bienes que ingresan a los Estados Unidos generalmente se someten a inspección a su llegada al puerto y están aprobados por la FDA, que puede solicitar un examen físico, un examen de laboratorio o un examen de exhibición. La FDA (Food and Drug Administration) emite una Nota de Detención y Audiencia cuando hay una violación de sus leyes. Esto inicia un proceso en el que el importador o su representante deben proporcionar pruebas de que el producto cumple con los requisitos para obtener la Nota de Liberación. Los siguientes son los principales requisitos establecidos por la FDA.” (SIICEX, 2022)

Figura 1

Resisto de la FDA.



Nota: Elaborado en base al FDA (2020)

CAPITULO III

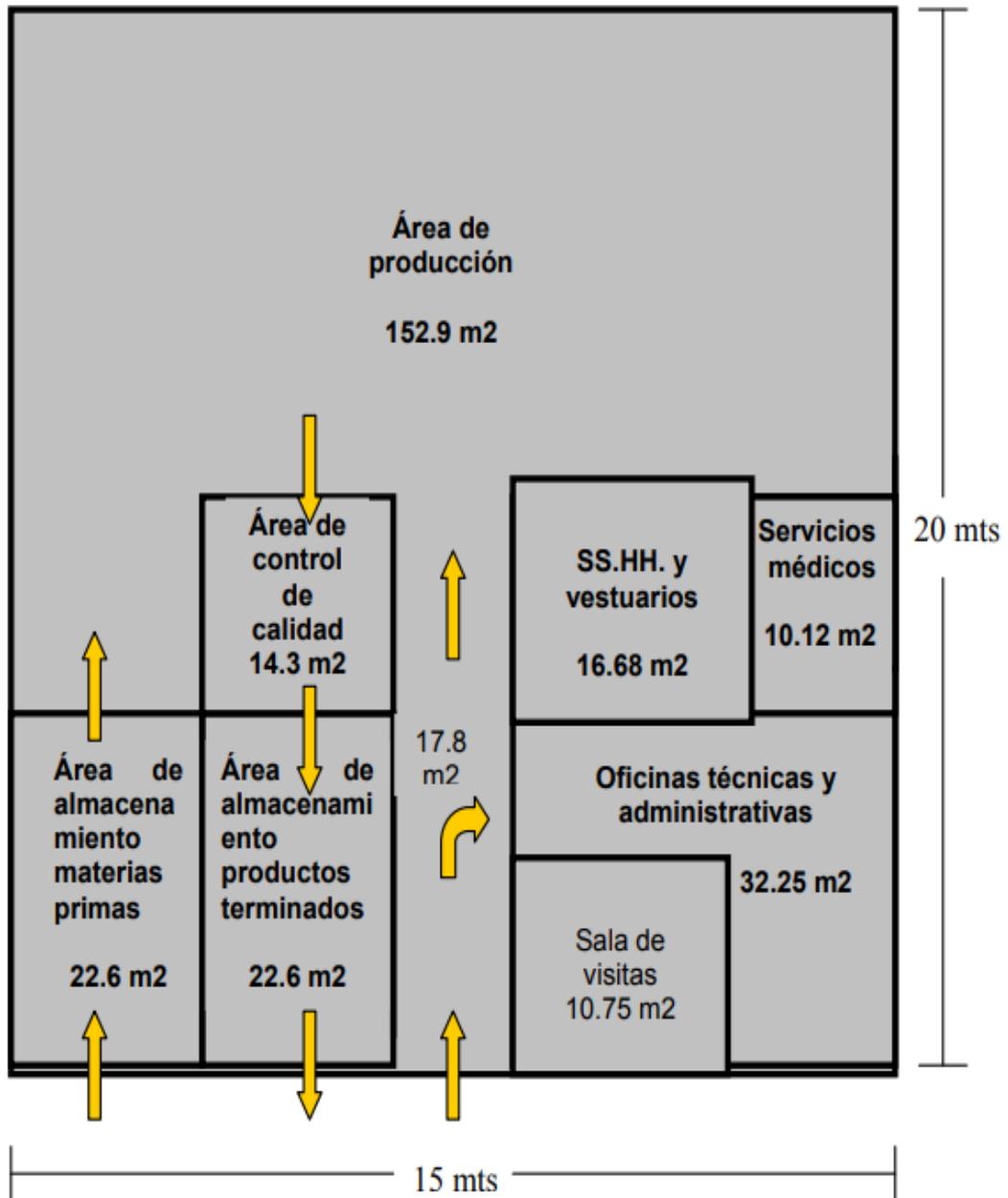
ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento

La fruta se mantiene refrigerada en nevera de cámara mixta a una temperatura de 0 oC. Condiciones óptimas de almacenamiento para el El refrigerador debe estar limpio, fresco y ventilado para garantizar que las frutas elegidas se conserven en buenas condiciones mientras se almacenan. Esto evitará problemas con el moho o el deterioro de la fruta.

3.2 Lay out de almacén

Figura 2
Lay out de almacén.



Nota: Elaboración propia.

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacén

Tabla 8

Detalle de mobiliario en el almacén.

Maquina o mueble	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Montcargas	1	22750.00	22750.00
Jabas	70	30.00	2100.00
Pallets	40	15.00	600.00
Mesas	1	80.00	200.00
Estantes	5	120.00	600.00
Total			26250.00

Nota: Elaboración propia.

3.4 Costo fijo de almacén

Tabla 9

Costo de almacén.

Costos Fijos	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Encargado de almacén	1	1500.00	1500.00
Auxiliar de almacén	2	1200.00	2400.00
Ayudante	5	1000.00	5000.00
Gastos administrativos	1	450.00	450.00
Total			9350.00

Nota: Elaborado en Excel.

CAPITULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto

El etiquetado nutricional debe cumplir los siguientes requerimientos según la FDA (2022), “los componentes deberán estar listados según el siguiente orden”:

Calorías totales (total calories)

- Calorías de grasas (calories from fat)
- Calorías de grasas saturadas (calories from saturated fat)
- Grasas saturadas (saturated fat)
- Grasas polisaturadas (polysaturated fat)
- Colesterol (cholesterol)
- Carbohidratos totales (total carbohydrate)
- Fibra dietética (dietary fiber)
- Fibra soluble (soluble fiber)
- Fibra insoluble (insoluble fiber)

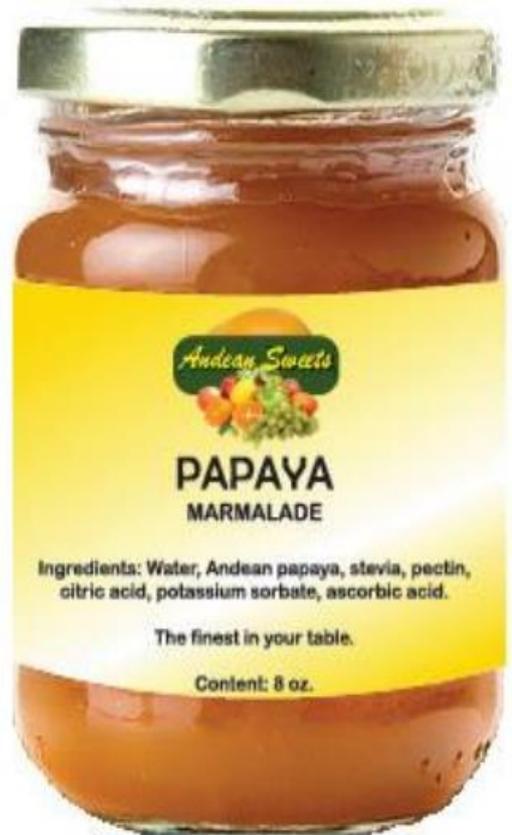
- Azúcares (sugars)
- Otros carbohidratos (other carbohydrate)
- Proteína (protein) Vitamina A (vitamin A).
- Porcentaje de vitamina A presente como betacaroteno (percent of vitamin A present as beta-carotene)
- Vitamina C (vitamin C)
- Calcio (calcium)
- Hierro (iron)
- Otras vitaminas y minerales esenciales (other essential vitamins and minerals) **(Food and Drug Administration, 2022)**.

Se debe seguir el formato de tabla nutricional al enumerar cualquier cantidad de nutrientes básicos. Esto debe ubicarse en "el panel de información, directamente encima de la lista de ingredientes; este requisito es aplicable a todos los alimentos envasados. Es posible ser bilingüe siempre y cuando la traducción sea precisa" **(Food and Drug Administration, 2022)**.

Tabla 10

Etiqueta del producto.

Nutrition Facts	
Serving Size 1 Tbsp (16g)	
Servings Per Container 16	
Amount Per Serving	
Calories 20	Calories from Fat 0
%	
Total Fat 0g	
Saturated Fat 0g	
Trans Fat 0g	
Cholesterol 0mg	
Sodium 0mg	
Total Carbohydrate 5g	
Dietary Fiber 0g	
Sugars 4g	
Protein 0g	
Vitamin A 0% • Vitamin C 0%	
Calcium 0% • Iron 0%	
*Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet. Your daily values may be higher or lower depending on your calorie needs.	



Nota: Elaborado en base a FAO y OMS (2011).

El diseño de la etiqueta cubre parcialmente el contenido del paquete con una imagen del logotipo de la empresa, dejando abiertas las partes superior e inferior. También incluye la marca, peso del contenido, tipo de sellado, y una recomendación para mantener el producto refrigerado, así como información sobre si el producto contiene azúcar o no, cómo fue aromatizado, la variedad de frutas que contiene, el tipo de producto que es, su información nutricional y certificaciones.

4.2. Normas técnicas aplicables

“Cada alimento vendido en los Estados Unidos debe tener una etiqueta que cumpla con el estándar establecido en 21 CFR 101 del Código de Regulaciones Federales. La información en el etiquetado que la FDA requiere para los productos alimenticios es la siguiente” (Food and Drug Administration, 2020).

- Nombre de la marca.
- Nombre científico.
- Fecha de expiración.
- Peso neto y peso bruto.
- Número de Registro sanitario.
- Condiciones de almacenamiento.
- Nombre de la empresa que lo produce.
- Datos de la empresa que exporta.
- Debe decir para uso alimentario o para uso cosmético (en este caso para la industria alimentaria)
- País en el cual es producido.

El propósito del rotulado es enseñar a los consumidores sobre las características únicas del producto. Como resultado, se debe tener en cuenta los datos actuales sobre la papaya mermelada arequipeña en el rotulado, como se puede ver en el siguiente apartado.

Tabla 11*Información del producto.*

INFORMACION DEL ROTULADO	
NOMBRE O DENOMINACIÓN DEL PRODUCTO	Mermelada de Papaya Arequipeña
PAIS DE FABRICACIÓN	Perú
FECHA DE VENCIMIENTO	F. FABRICACION: 09/2019 F. VENCIMIENTO: 09/2023
CONDICIONES DE CONSERVACIÓN	Conservar en un lugar fresco, fuera del alcance directo de luz solar o temperaturas elevadas.
OBSERVACIONES	Mermelada elaborada con pulpa de papaya.
CONTENIDO NETO	500 mg.
NOMBRE Y DOMICILIO LEGAL DEL FABRICANTE	SWEET PERUVIAN SAC RUC: 20XXXXXXXXXX

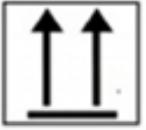
Nota: Elaborado en base a FAO y OMS (2011).

4.3. Proceso de rotulado

La etiqueta es muy significativa porque transmite la información clave sobre el contenido del envase y las consideraciones que se deben hacer al manipularlo. Como resultado, una buena etiqueta permitirá una mejor gestión y un cuidado adecuado del producto mientras viaja a su destino. Debe mencionarse que los pictogramas primarios para una buena gestión de la carga deben colocarse en la etiqueta. En este caso, los contenedores deberán estar marcados con la siguiente información primaria: información del importador y del exportador, cantidad de paquetes y puntos de entrega, peso bruto y neto del puerto de origen.

Debido a que el contenedor del producto está hecho de vidrio, existe el riesgo de que se rompa bajo cualquier impacto que pueda ocurrir durante el transporte. Como resultado, se deben tener en cuenta criterios específicos al manipular los contenedores; los cuales son basados en pictogramas. Se verá los pictogramas que se utilizarán para administrar el producto correctamente en el tiempo de envío.

Figura 3
Etiquetado.

	ISO 7000/No. 0626 : Indica que el embalaje debe mantenerse en un medio ambiente seco
	ISO 7000/No. 0623 : Indica la posición correcta del embalaje durante la transportación
	ISO 7000/No. 0624 : Indica que durante el transporte y en bodega, el embalaje debe resguardarse del calor
	ISO 7000/No. 0626 : Indica que el embalaje debe mantenerse en un medio ambiente seco

Nota: Extraído de la página del FDA (2022).

“Los pictogramas que se utilizarán son FRAGIL (por el envase de vidrio que contiene dentro del envase), HACIA ARRIBA, y (con el fin de que las mermeladas lleguen en buenas condiciones), PROTEJASE DE LA HUMEDAD (para que el envase no experimente ningún daño que dificulte la protección del producto), PROTEJASE DEL CALOR (para que el producto no experimente ningún cambio en su sabor). Por otro lado, también es necesario incluir la información primaria del mercado en el contenedor, lo que requiere que proporcionemos la siguiente información” (Food and Drug Administration, 2022).

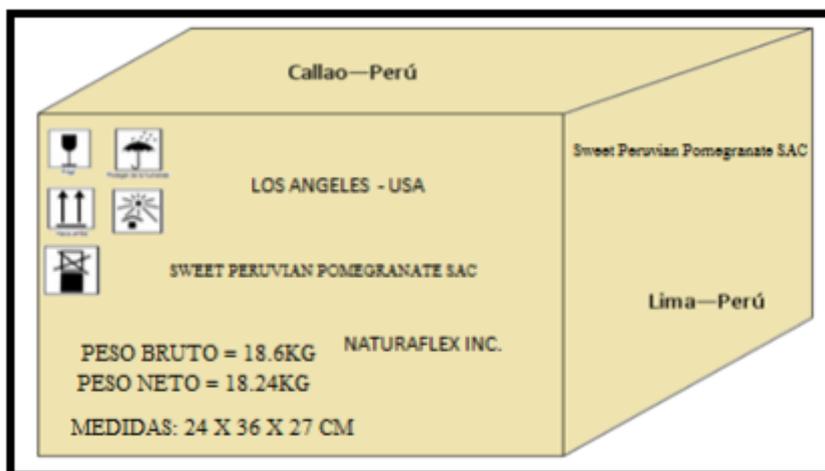
“Las medidas establecidas por la FDA deben tenerse en cuenta al diseñar la etiqueta para que corresponda al producto y al destino de exportación (Administración de Alimentos y Medicamentos). Estas se consideran medidas no arancelarias establecidas por los gobiernos para regular el flujo de mercancías entre los países, la FDA exige que la información general del etiquetado se presente en inglés utilizando las unidades médicas en inglés (libras, onzas)” (Food and Drug Administration, 2020).

En la etiqueta se debe tener en cuenta la información expuesta a continuación:

- Declaración de identidad.
- Nombre común o usual del alimento (naturaleza del producto): Mermelada
- Marca o logo del producto.
- Declaración exacta del contenido neto (peso, volumen): 350 gramos / 12 oz.
- Nombre del fabricante. Envasador o distribuidor o exportador.
- País de origen: Perú.

Figura 4

Modelo de rotulado.



Nota: Elaboración en con información del FDA (2022).

4.4. Tiempos y costos del proceso de empackado

Los tiempos en el cual se realiza el empackado aproximadamente demora 30 minutos por cada 100 envases, y el costo se representa a 100.

Tabla 12

Tiempo del proceso de empackado.

Costos	Costo total
Envases	100.00
Cajas	25.00
Etiquetas	15.00
Mano de obra	50.00
Total	190.00

Nota: Elaboración Propia.

CAPITULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado

La forma de empaquetar apropiado del producto será en frascos de vidrio, que deben estar sellados para promover la higiene. El vidrio también es transparente y resistente a la presión, lo que permite ver el contenido del producto. Los envases de vidrio también son ventajosos porque mantienen el producto libre de agentes contaminantes, protegiendo la salud del consumidor. Según la ilustración adjunta, el producto se presentará en monturas de tamaño mediano con una capacidad de 500 g. para mermelada.

Tabla 13

Modelo del envase de vidrio para la mermelada.

Envase	Etiquetas
<p>Descripción: frasco de vidrio, tapa y etiqueta.</p> 	<p>Elementos Obligatorios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre del producto • Lista de ingredientes • Cantidad neta • Fecha de duración mínima. • Condiciones especiales de conservación y de utilización. • Nombre o razón social y la dirección del fabricante o del envasador.
<p>Color del vidrio: natural</p>	<p>Color: Blancas</p>
<p>Forma: frasco redondo con diámetro 6cm y 10cm de profundidad</p>	<p>Forma: Cuadradas parte posterior</p>
<p>Capacidad: 220gr</p>	
<p>Temperaturas y presión: el envase debe resistir cambios repentinos de temperatura, los cuales se presentan en el lavado, llenado o por tratamientos térmicos.</p>	

Nota: Elaborado en Excel.

La calidad y la garantía y la vida útil del producto durante un promedio de 2 años, también es necesario indicar que el envío se enviará envasado al vacío. Debido a que el vidrio es un material que funciona bien para la comercialización y es reciclable, lo que atrae más el interés de los consumidores porque la mayoría de los consumidores siguen la tendencia de la protección del medio ambiente, se eligió el vidrio como material.

“Debido a su diseño, el envase de vidrio permitirá a los consumidores tener un envase que les ayudará a mantener en buen estado los diversos productos que desean almacenar en este envase. Al elegir un material de vidrio, existe el riesgo de que el producto pueda sufrir algún daño durante el viaje desde el almacén hasta el

destino final; Como resultado, el material de embalaje debe ser adecuado para garantizar que el producto llegue al destino final en buenas condiciones. Para el producto, se han elegido cajas de cartón de doble pared porque son una opción ligera, no contaminante y de precio moderado” (Bagaloni, 2017).

5.2 Criterios usados para la selección del empaque

Son resistentes a la manipulación cuando se manejan con la precaución adecuada, pero debido a que tienen una consistencia semilíquida, ocasionalmente pueden causar accidentes. Como tal, al embalar productos para la exportación, se deben tomar ciertas precauciones para evitar accidentes de esta naturaleza.

5.3. Proceso de empaque

Figura 5
Proceso de empaque.



Nota: Extraído de Propacking (2022).

5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado

El tiempo que demora el proceso de empaçado es de 30 minutos por cada 100 envases, y el costo se representa a 100.

Tabla 14

Tiempo del proceso de empaçado.

Costos	Costo total
Envases	100.00
Cajas	25.00
Etiquetas	15.00
Mano de obra	50.00
Total	190.00

Nota: Elaboración Propia.

CAPITULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado

Las dimensiones de la caja son 36 x 27 x 24 cm (largo, ancho, alto). Este contenedor tiene una capacidad para 24 marcos de mermelada y está dividido por cartón corrugado para evitar el contacto directo entre marcos; En cambio, intenta rodear cada marco con cartón.

Tabla 15

Ficha técnica de empaque seleccionado.

Embalaje:	Caja de cartón
Medidas: 36 x 27 x 24 cm	36 x 27 x 24 cm
Color:	Marrón
Peso:	350 gramos
Contenido:	48 frascos de mermelada de 250 gr. C/U

Nota: Extraído de Propacking (2022).

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje

“Debido a que proporcionarían más seguridad y protección para los productos durante todo el proceso logístico, hasta que llegaron al consumidor final, se eligieron cajas de cartón corrugado. Utilice separadores de cartón corrugado para mantener los contenedores en buenas condiciones y proteger los frascos de golpes y vibraciones que puedan ocurrir durante el transporte. Estos separadores se incluirán en el contenedor de almacenamiento principal. Debido a que los envases están hechos de vidrio, se tomarán medidas adicionales, como el uso de tapas de película alveolar (papel burbuja), para reducir el riesgo de daños como grietas y roturas” (DIGESA, 2022).

Figura 6

Caja de cartón corrugado.



Nota: Extraído de Propacking (2022).

Estas cajas son un medio ideal para que la empresa pueda considerar ciertos factores que son de vital importancia tales como:

- Detalles de la mercadería.
- Detalles de manipulación.
- Detalles de almacenamiento.
- Número de apilamiento en bodega.

- Lugar de destino.
- Detalles climáticos.

Se utilizarán cajas de cartón, las cuales serán traspaladas, porque aportan mayor seguridad y aceptación del producto y, sobre todo, evitan que se rompa. Por ello las cajas son conformadas por 2 niveles para poder llevar un mayor número de frascos.

6.3. Proceso de embalaje

La mercancía se envasa en botellas de vidrio que se colocan dentro de cajas de cartón. Para proteger los contenedores, agruparlos e inmovilizarlos en el palet, finalmente se utiliza film estirable transparente durante todo el proceso de embalaje. Este método es la forma más práctica y efectiva de asegurar que la mercancía llegue al mercado de destino en las condiciones adecuadas. La técnica de aplicación es crucial para garantizar que el ajuste de la película a la carga sea óptimo, ya que puede ayudar a reducir la cantidad de película que se utiliza en cada paleta.

Una vez completada la etapa del empaquetado, se lleva a cabo la fase de envasado y las cajas de cartón corrugado se envolverán en film stretch.

Figura 7

Proceso de embalaje de las cajas de cartón.



Nota: Extraído de Propacking (2022).

6.4. Tiempo y costo del proceso de empaclado

Tabla 16

Costo de materiales para embalaje.

Insumos	Cantidad	Medida	Costo USD	Costo unitario
Envase	0.01000	ciento	18.70	0.1870
Etiqueta	0.00100	millar	34.15	0.0342
Caja	0.00040	ciento	41.42	0.0166
Caja master	0.00080	ciento	45.00	0.0360
Cinta adhesiva	0.00025	ciento	16.27	0.0041
TOTAL				0.28

Nota: Elaborado en base a Propacking (2022).

CAPITULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

Tabla 17

Contenedor.

PESO	VACIO	3.400 Kg	
	PESO MAXIMO	27.280 Kg	
MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO	PUERTAS ABIERTAS
LARGO	6.058 mm	5.500 mm	-
ANCHO	2.438 mm	2.285 mm	2.285 mm
ALTO	2.591 mm	2.255 mm	2.210 mm
VOLUMEN	28,30 m ³		
	180/200 V y 380/440 V, 50/60 Hz // -25 / + 25 °		

Nota: Elaboración propia.

7.2 Criterios usados para la selección del contenedor

Es necesario unitarizar para agrupar los contenedores en una sola unidad de peso fácil de transportar antes de enviarlos. Debido a que es posible descargar el contenido enviado con unos pocos clics, esto hace que sea más fácil durante la descarga. Además, cabe mencionar que el envío deberá estar asegurado con film estirable, esquineros y zunchos para garantizar que esté debidamente protegido para el producto paletizado.

El caso resultará en la unitarización de la carga en un cuadro, que expone lo anterior con mayor detalle:

Tabla 18

Unitarización de la carga.

INFORMACIÓN	
Medida del envase	
Ancho y largo	8
Altura (cm)	5.25
Peso del envase (gr.)	0.130
Peso del producto (gr.)	0.250
Peso bruto (gr.)	0.380
Medida de la caja	
Alto (cm)	0.24
Largo (cm)	0.36
Ancho (cm)	0.27
Peso de la caja (gr.)	0.350
Resumen por caja	
Cantidad de frascos (Unid) x caja	48
Peso neto (gr) x caja	18
Peso bruto (KG.) x caja	18.6
Medida del pallet	
Ancho (cm)	100
Largo (cm.)	120
Alto (cm.)	14
Peso del pallet (kg.)	18

Nota: Elaboración propia.

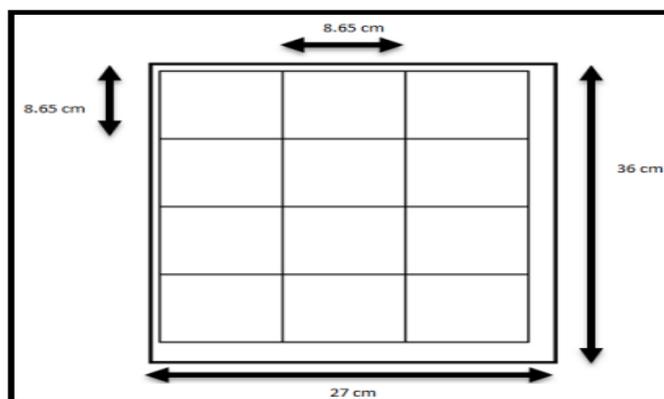
Anteriormente se pudo observar que habrá 48 frascos de mermelada en cada caja, cada uno con un peso de 18,6 kg. El palet que se utilizará tiene las siguientes dimensiones: 120 x 100 x 14 cm. Un palet con estas dimensiones normalmente soporta de 300 a 1000 kilogramos por envío. Para garantizar que el palet pueda soportar el peso de la mercancía y no se dañe durante el tránsito, solo se utilizan 11 cajas por nivel y un total de 5 niveles, según las medidas de las cajas. El envío de 26400 unidades, o un total de 10.225 kg. de mercancía por contenedor, se está considerando.

7.3 Proceso de contenedorización.

Teniendo en cuenta lo que se ha dicho, la vida útil del producto es de dos años, lo que permite la posibilidad de enviar algo cada cuatro meses. En este caso, se exportará un contenedor de 20" cada cuatro meses, por lo que los dos primeros envíos serán FCL y el cuarto serán LCL. A largo plazo, esto será más rentable que hacer un solo envío cada cuatro meses en lugar de hacerlo regularmente.

7.4 Plano de contenedor

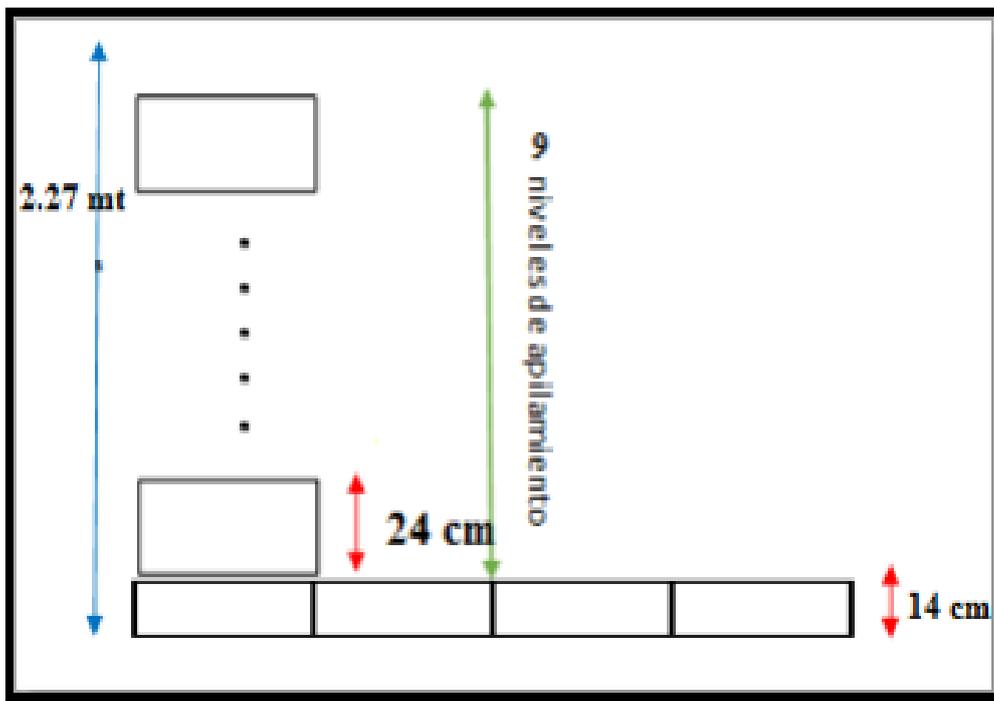
Figura 8
Estiba del contenedor.



Nota: Elaboración propia.

Al tomar en consideración la medida de altura interna del contenedor de 20 pies, que es de 2,27 metros, y la altura del contenedor, que es de 0,24 centímetros, habrá nueve niveles de apilamiento, como se muestra en la siguiente figura:

Figura 9
Apilado del contenedor.



Nota: Elaboración propia.

Se pueden medir todas las cajas que permiten las medidas del palet, pero el palet solo puede soportar un peso máximo de 1000 kilogramos, por lo tanto, solo se utilizan 5 niveles de cajales, o 1,003.2 kilogramos. El contenedor que se utilizará para la exportación es un refrigerador de 20 pies. Los dos primeros envíos se realizarán utilizando carga de contenedor completo (FCL), mientras que los terceros envíos se realizarán utilizando (LCL).

7.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización.

Tabla 19

Tiempo del proceso de contenedorización.

Descripción del Bien		Cantidad por material (A)	Costos compra unitario por materia S/. (B)	Precio Total	
Inmueble	Local	1			
Infraestructura	Mesas	2	180	360	2900
	Anaqueles	3	180	540	
	Otros	2	1000	2000	
Maquinaria	Pulpeadora	2	450	900	8,310.00
	Refractómetro	2	300	600	
	Conservadora	1	6,000.00	6000	
	Balanza pequeña	2	180	360	
	Balanza grande	1	450	450	
Materiales	Tinas de plástico	6	50	300	1356
	Ollas industriales	3	190	570	
	Coladores	6	35	210	
	Embudos	6	34	204	
	Jarras	6	12	72	
Equipos	Cocina a gas	2	2400	4800	5,620.00
	Balón de gas	2	180	360	
	Termómetrobimetálico	1	230	230	
	Potenciómetro	1	230	230	
Total Inversión Material y Enseres Inicial					18,186.00

Nota: Elaboración Propia.

CAPITULO VIII

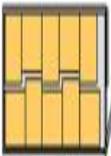
CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica seleccionado

Se empleará un contenedor de 20", que tiene una capacidad cúbica de 33 metros, tiene 5,90 metros de largo, 2,35 metros de ancho y 2,38 metros de alto, y puede contener hasta 18 toneladas de peso. Hay 12 frascos por caja, cada uno con 220 g de contenido, para un peso total de 4,56 kg por caja.

Figura 10

Apilado del contenedor.

	CONTENEDOR	Nº DE PALLETS	GRÁFICO
	20' STANDARD	10 standard pallets 1,2 x 1,0m	

Cantidad por caja: 12
Numero de cajas por pallet: 72
Numero de pallets por contenedor: 10
Total cajas por contenedor: 720
Total de frascos de mermeladas: 8.640

Nota: Elaboración propia.

8.2 Criterios usados para la selección del pallet

“Debido al peso y volumen de la carga, se sugiere que los despachos sean transportados en contenedores sellados de 20' STD. Como se muestra en la figura No. 3.3, las dimensiones y la capacidad de este tipo de contenedor se adaptan a los requisitos del transporte marítimo internacional, ya sea que la carga sea una carga de contenedor completo (FCL) o una carga de contenedor inferior a la llena (LCL)” (Pizarro, 2019).

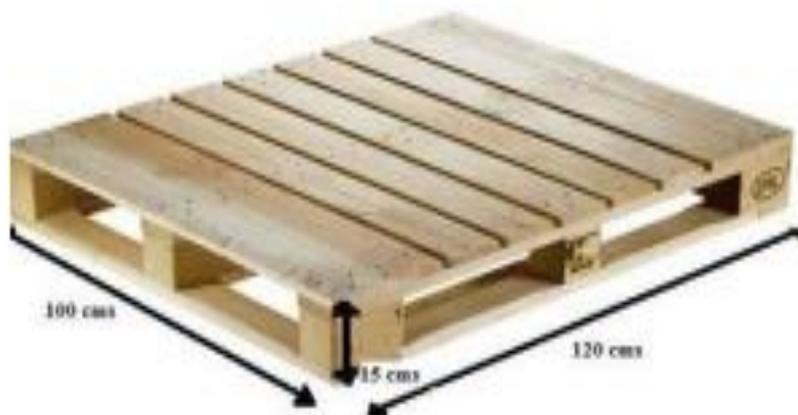
Hay que tener en cuenta que la distribución del formato paletizado debe cambiarse en función del peso y volumen de la carga, así como de la cantidad de carga que se ha embalado en el contenedor. Es posible que vea otra opción para la carga en la figura.

8.3 Proceso de contenedorización

Se emplearán palets contruidos de madera con cuatro entradas para facilitar el manejo de la carga (entrada de los aros de grano en cuatro lados). La paleta de estilo americano mide 120 cm por 100 cm por 15 cm y pesa alrededor de 15 kg.

Figura 11

Pallets.

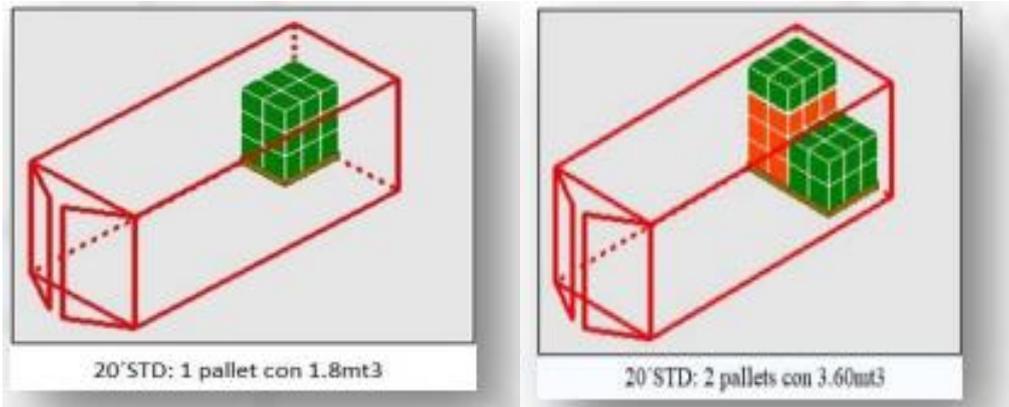


Nota: Elaboración propia.

8.4 Plano de estiba del pallet

Figura 12

Plano de estiba de Pallets.



Nota: Elaboración propia.

En la figura 24 se muestra el plano de estiba del contenedor el cual está distribuido en pallet de 1.219 m x 1.629 m. con el fin de que se puedan acomodar la mayor cantidad de pallets posibles en el contenedor evitando perdidas de espacios.

8.5 Tiempo y costos del proceso de paletizado

El tiempo es del paletizados de 25 minutos

Tabla 20

Costo logístico en dólares.

	USD
Movilización por 4 pallets	
Movilización de insumo principal 8 toneladas de papaya	464.85
Movilización de insumos secundarios (Pectina, stevia, sorbato, etc.)	30.30
Flete interprovincial Arequipa - Lima	580.00
Manipuleo/contenerizado en Lima	60.61
Costo logístico	1,135.76

Nota: Extraído de Pizarro (2019).

CAPITULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno

El producto final debe venderse en Lima y Arequipa, teniendo en cuenta los servicios de transporte (autobuses) y las distancias. Debido a las condiciones de la carretera de acceso, se tarda 2 horas en llegar de Majes a Arequipa por tierra y 14 horas en viajar de Lima a Arequipa. Ambas ciudades tienen carreteras, muelles para camiones y espacios de estacionamiento para automóviles que no son compatibles con un área rural pequeña. Sin embargo, es importante tener en cuenta que en el Valle de Majes, hay grandes fábricas donde los productos deben ser transportados a varios lugares del Perú, proporcionando una amplia gama de transporte pesado.

EMPRESAS DE TRANSPORTE INTERNO

- “Transporte Alegre I SAC”
- “Transporte de carga La Gran Victoria”
- “Transporte fuentes”
- “Transporte Pacifico del Sur”.

9.2 Coste de transporte interno

Se contratará el servicio de un camión distribuidor, y funcionará dos veces por semana para transferir la carga de la fábrica a las muchas tiendas especializadas. Este servicio será prestado por la empresa de transporte y mudanzas "Transporte Alegre I SAC", que tendrá camiones de 1 tonelada disponibles por S \$ 25.00 por día.

9.3 Proveedores de servicio transporte internacional

“La Distribución Física Internacional (DFI) de una empresa se lleva a cabo a través de operadores logísticos. Se incluyen en una exportación el transporte, las rutas de despacho de aduanas, la llegada al puerto, el embarque en un barco y el transporte al extranjero. El operador logístico debe involucrarse en los siguientes elementos del proceso de exportación” (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2022).

- Transporte: desde el almacén de la empresa hasta el terminal marítimo del Callao.

- Almacenamiento: La entrada de mercancía en la terminal marítima para su inspección antes de su liberación.

- Un agente de aduanas: es responsable de todos los procedimientos de exportación para que la mercancía salga del puerto.

- Agente de carga: En el caso de que el cliente solicite otro Incoterm, el agente de carga nos proporcionará precios de flete competitivos.

“La agencia elegida es Perú Container Line E.I.R.L., una empresa 100% peruana especializada en logística global integrada. Está autorizada por el Ministerio de Transporte y Comunicaciones para transportar mercancías por aire, mar y tierra.

Adicionalmente, cuenta con la certificación BASC, que incentiva la implementación del Sistema BASC de Gobernanza en Control y Seguridad (SGCS) a través de la aplicación de la Norma y Estándares BASC como un programa de autogestión fundado en los principios de mejores prácticas y mejora continua en beneficio de la seguridad comercial internacional. Después de elegir la agencia de carga, será necesario determinar los principales modos de transporte en uso hoy en día para entregar de manera eficiente y efectiva las mercancías vendidas por Andean Foods S.A.C.” (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2022).

EMPRESAS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL MARITIMO Y AEREO

- LOGISTICA IMBOX 5459 NW 72ND AVE Miami FL 33166
- GHC CARGO Cal. Los Cedros 103 Urb. Las Fresas Callao Callao
- ADS GROUP 1626 Northwest 82nd Avenue, Doral Miami, Florida.

33126 USA.

9.4 Cotización del flete marítimo y aéreo

Tabla 21

Medios de transporte.

Criterios	Aéreo	Marítimo	Terrestre
Precio Flete	Más Caro	Barato	Más barato
Disponibilidad	Mayor cobertura geográfica	De acuerdo a la infraestructura portuaria.	Mayor posibilidad de negociar
Restricciones de carga	Por tipo de carga y capacidad	Gran variedad de carga envíos de grandes capacidades (líquidos, granes y contenedores)	Por tipo de mercancía
Tiempo Transito	Más Rápido	En función al buque y tipo de servicios	Restricciones de Trafico

Nota: Elaborado en Excel.

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de Aduana

“Debido a que este aliado estratégico es responsable de entregar la carga a Canadá, la elección del agente de carga es un tema que debe ser examinado a fondo para que el proyecto se lleve a cabo. Este se encarga del servicio logístico integrado con o sin cuota, dependiendo del INCOTERM trenzado, y debe demostrar compromiso y capacidad para realizar las tareas sin demoras” (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2022).

Estos grupos de responsabilidades es el resultado de un análisis de costo-beneficio desde un punto de vista operativo, como se menciona en Acápite 3.1.2, para evitar el costo de oportunidad mencionado allí. Se desarrolló un ranking de factores con los indicadores que se consideran los más importantes para elegir dicho agente con el objetivo de elegir un agente adecuado.

No se pretende solo minimizar las tarifas y los costos de servicio, sino que también se necesitan servicios especializados, experiencia certificada en carga marítima y aérea, disponibilidad ante cualquier amenaza y una mejora continua del servicio.

El perfil de agente requerido es cumplido por TRANSBER PERU y CARAL logistics. Pero en comparación con K + N, Geodis y Hellmann, que se especializan en envíos de mayor volumen, administran cuentas considerables y tienen subsidiarias globales, estas compañías son medianas y menos prestigiosas. El mejor curso de acción es centrarse en la optimización de costos mientras se obtiene un servicio individualizado de agentes más grandes como Hellmann.

El cliente sabrá entonces que su carga está asegurada desde el momento del embarque hasta la llegada. Es necesario anticiparse a los problemas con el agente a corto y medio plazo, por lo que Hellmann, aunque no tiene disponibilidad inmediata, demuestra experiencia y la capacidad de programar el SLI sin demoras.

10.2 Coste de agenciamiento

Tabla 22

Costo de agenciamiento 1.

	Peso	Transber Peru	Geodis	Hellmann	Kuehne+Nagel	Caral logistics
Precio fletes	20%	4.0	2.0	5.0	1.0	3.0
Costos	15%	4.0	3.0	3.0	2.0	5.0
Atención al cliente	15%	5.0	4.0	3.0	2.0	5.0
Disponibilidad	15%	4.0	3.0	1.0	2.0	5.0
Experiencia	5%	2.0	3.0	4.0	5.0	1.0
Servicio especializado	20%	4.0	2.0	5.0	1.0	3.0
Infraestructura	10%	1.0	3.0	4.0	5.0	2.0
TOTAL	100%	3.75	2.75	3.65	2.05	3.70

Nota: Extraído de UNIMAR (2019).

Los costos incurridos antes del embarque están incluidos en los costos de logística internacional. Dado que las mercancías se transportan desde Arequipa y

forman parte de un flujo interno o provincial, se realizará un movimiento de carga desde el lugar donde se le asigne el agente de la operación hasta el punto de embarque.

“Al iniciarse el proceso logístico integrado para la exportación, se confirma que la carga ha llegado en buenas condiciones para el embalaje y está libre de cualquier impureza externa o interna que pudiera haberse desarrollado durante el servicio de transporte de Arequipa a Lima. La carga es retirada del transporte interprovincial y transportada al contenedor bajo la supervisión del despachador audible asignado a la operación, quien procederá a realizar un seguimiento de la misma hasta que llegue a la terminal portuaria y luego, dependiendo del canal designado, pasará una inspección física” (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2022).

Es crucial enfatizar que la carga no necesariamente debe ser transportada en contenedores a su llegada a Lima; Esta operación puede tardar de 3 a 24 horas, dependiendo de la disponibilidad de un contenedor vacío o la proximidad a la hora de salida programada. El objetivo en este caso siempre será evitar los sobrecargos de almacenamiento. A continuación se muestra un desglose de los costos asociados con esta operación. Hay tres formas diferentes de abordar que se distinguen por el tipo de INCOTERM trenzado.

Tabla 23*Costo de agenciamiento 2.*

EN USD	CFR (10 pallets)	FOB (10 pallets)	FCA - Lima
Flete	1,300.00	-	-
Gate out	390.00	390.00	-
Derecho de embarque	350.00	350.00	-
Visto bueno	300.00	300.00	-
Comisión aduanas	120.00	120.00	-
Certificado de origen	20.00	20.00	-
Emisión de B/L	45.00	-	-
Handling	60.00	60.00	-
Uso terminal / movilización	225.00	-	-
Transporte al terminal aéreo	-	-	150.00
Subtotal	2,810.00	1,240.00	150.00
15% Subtotal (gastos no considerados)	421.50	186.00	22.50
IGV	581.67	256.68	-
Total	3,813.17	1,682.68	172.50
Costo logístico unitario	0.17	0.07	0.02

Nota: Extraído de UNIMAR (2019).

Tener en consideración que la estimación del agente deja en claro que algunas tarifas adicionales no están incluidas en el servicio; Estas tarifas se detallan más adelante:

Gastos de sobreestadía y almacenaje

- Movilización para aforos
- Inspección (Aduana o BOE)
- Cuadrilla
- Montacargas
- Gasto operativo
- Cuadrilla / Montacargas para estiba en planta
- Recargos adicionales por DPW o APM
- Seguro de carga
- Envío Courier a destino

Ninguno servicios adicionales que no se indiquen expresamente en el formulario. El costo de toda la cadena de suministro se desglosa, lo que nos da el precio de venta final como resultado. Como se puede observar, existe un margen de ganancia del 70% sobre el costo de las mercancías en Lima. Sin embargo, el precio final de venta se suprime debido a los costos de exportación, que en última instancia son el principal factor que depende del INCOTERM utilizado.

Tabla 24

Costo de agenciamiento 3.

Costos en USD	CFR	FOB	FCA - LIM
Insumos	0.46	0.46	0.46
Empaque	0.28	0.28	0.28
Subtotal	0.74	0.74	0.74
Maquila (20%)	0.15	0.15	0.15
Subtotal	0.89	0.89	0.89
Logística nacional	0.10	0.10	0.10
Subtotal	0.99	0.99	0.99
Margen de ganancia (70%)	0.69	0.69	0.69
Logística internacional	0.17	0.07	0.02
Precio de venta final	1.851	1.756	1.697

Nota: Extraído de UNIMAR (2019).

Debido al hecho de que el mercado objetivo, según el sitio, paga un promedio de CAD 5.65 (USD 4.21) por productos idénticos al consumidor final, el precio de venta se puede administrar utilizando técnicas de costos o fijación de precios (Canada's Food, 2019). Es importante tener en cuenta que el producto no solo es competitivo, sino que el margen de beneficio también es lo suficientemente flexible como para permitir el establecimiento de mecanismos de comercialización y estrategias de fijación de precios que puedan ayudar a una penetración efectiva.

Como este segmento de mercado tiene un fuerte poder adquisitivo y los precios no son un factor decisivo, se recomienda establecer una cuota de mercado en los primeros meses después del lanzamiento del proyecto con una marca que sea

conocida en el área. Esto tiene el propósito de analizar el comportamiento del mercado y posicionar el producto. Empresas canadienses con marcas prestigiosas como Sierra Trading y Hofland ya habían expresado interés, y se estaban llevando a cabo negociaciones para introducir el 70% de los productos bajo sus marcas y el 30% bajo Andean Sweets. Una vez que se complete el análisis del comportamiento del consumidor, será posible decidir nuevamente si seguir con la estrategia de prestigio o si sería más beneficioso diversificarla en función del comportamiento del consumidor.

10.3 Aseguradoras

Debido a que el Incoterm actual es FOB Callao, lo que significa que el comprador es responsable de todos los costos y riesgos asociados con el producto una vez que ha cruzado el límite del contenedor, se debe obtener un seguro.

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo)

“El seguro será responsable de pagar las pérdidas y daños directos que ocurran a los bienes y/o mercancías mientras se transportan desde y hacia puertos internacionales, almacenes proveedores, asegurados y/o ubicaciones libres de impuestos designadas, y que son, al mismo tiempo, causados por riesgos cuyas causas inmediatas o dominantes están cubiertas por esta póliza” **(APESEG, 2020)**.

Este seguro cubre los riesgos que comienzan en el punto de origen o entrega de la mercancía, desde el momento en que se encuentra debidamente asegurada o climatizada en el buque o vehículo que debe transportarla, y continúan durante todo el curso normal del envío antes de concluir con la entrega de la mercancía.

- **Marítimo.** En seguros marítimos, la pérdida de mercancías o bienes causada por un hundimiento, naufragio, varamiento, colisión o incendio del buque, así como la contribución a la avería gruesa, que puede incluir riesgos de guerra.

- **Terrestre.** Vía Terrestre, que provoca una pérdida total o parcial de la mercancía y mercancías transportadas por asfixia, vulcanismo, derrumbe de barricadas o incendio en el medio de transporte.

- **Aéreo.** Vía Aérea la cual genera pérdida total o parcial del Mercado y bienes transportados por choque, incendio, cada o desaparecimiento del avión transportador, pudiendo incluirse los riesgos de guerras y huelgas.

10.5 Terminales de almacenamiento

Tabla 25

Terminales de almacenamiento.

Mid States Packaging & Distribution 261 Distribution. St. Port Newark
Waste Management Recycle America 292 Marlin St. Port Newark
Harbor Freight Transport 301 Craneway. St. Port Newark
Port Newark Refrigerated Warehouse 125 Tyler. St. Port Newark
Eastern Warehouse 200 Mohawk. St. Port Newark
Export Transport Co. 136 Mohawk. St. Port Newark
ASA Apple Inc 193 Maracaibo. St Port Newark
Port Elizabeth Terminal & Warehouse Corp. 201A Export St. Port Newark
Van Brunt Port Jersey Warehouse Inc. 197 Maracaibo. St. Port Newark
Port Warehouse & Distribution Corp. 198A Panama. St. Port Newark
TRT International Ltd 196E Maracaibo. St. Port Newark
Tyler Distribution Centers Inc 1400 Aruba. St. Elizabeth
East Coast Warehouse & Distribution Corp. 1140 Polaris. St. Elizabeth

Nota: Elaboración Propia.

CAPITULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

“Junto con Los Ángeles y Long Beach en el sur de California y Seattle y Tacoma (Northwest Seaport Alliance) en el noroeste del Pacífico, el Área de la Bahía es uno de los tres principales puntos de entrada para la carga en los puertos de los Estados Unidos a lo largo de la costa del Pacífico” (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2022).

PRINCIPALES NAVIERAS

Las principales rutas marítimas utilizadas por las empresas peruanas para exportar la papaya mermelada arequipeña se muestran a continuación.

Tabla 26

Principales navieras.

MEDITERRANEAN SHIPPING CO.PERU S.A.C.
COSMOS AGENCIA MARITIMA
GREENANDES PERU
AGENCIA MARITIMA AGUNSA
TRAMARSA
TRANSMERIDIAN
AMERANDES TRANSPORTES LOGISTICOS
BROOM PERU

Nota: Elaboración Propia.

PUERTOS DE ESTADOS UNIDOS

ACCESO MARÍTIMO

“Más de 400 puertos y subpuertos conforman la infraestructura portuaria en los Estados Unidos, 50 de los cuales manejan el 90% del tonelaje de la nación. Están estratégicamente ubicados en los océanos Pacífico y Atlántico. Muchos de los puertos de EE.UU. se encuentran entre los más grandes y concurridos del mundo para el movimiento de carga. Los siguientes puertos a lo largo de la costa este destacan por su alto volumen de ferries directos y frecuentes: Houston, Nueva York, Baltimore, Savannah, Jacksonville, Port Everglades, Miami, Nueva Orleans y Charleston”
(Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2022)

Jacksonville

“Jacksonville está situado a unas 9 millas náuticas (millas) al norte del Océano Atlántico en el río St. Johns de Florida. Ofrece una variedad de opciones para el transporte intermodal y tiene acceso a tres líneas ferroviarias para el movimiento de contenedores, vehículos, carga seca y líquidos” **(Comunicaciones Puerto de Santa Marta, 2020)**.

Miami

“Es el más grande de los puertos de Florida, y debido a su ubicación, sirve como el principal punto de entrada del continente. Más de US \$ 17 mil millones son aportados anualmente por el puerto a la economía del sur de la Florida. Más de 4,37 millones de toneladas de importaciones fueron prohibidas en este puerto en 2007. Para el manejo más efectivo de los contenedores de carga y descarga, el puerto tiene 12 rejillas neumáticas a su disposición. Además de tener importantes conexiones ferroviarias, los operadores también tienen una variedad de formas de distribuir la carga”. **(Comunicaciones Puerto de Santa Marta, 2020)**.

Port Everglades

“Port Everglades está situado en el centro de Fort Lauderdale, en la costa sur de Florida. Es el principal puerto de Florida y una de las ciudades con mayor crecimiento en Estados Unidos. Cuenta con 1.311.187 metros cuadrados de espacio de almacenamiento disponible para su uso, 200 tanques de almacenamiento de petróleo y 45,3 millones de metros cúbicos de espacio de almacenamiento en frío. El puerto es excelente para mover frutas, hortalizas, automóviles y prendas de vestir” **(Comunicaciones Puerto de Santa Marta, 2020)**.

New York

Su proximidad al mayor mercado de consumo mundial, el lugar donde se encuentra es estratégico y el movimiento de carga son las principales razones por las que se considera el puerto más activo de la costa este. Tiene el puesto tres en la clasificación del idioma portugués americano.

“Además de tener siete terminales con más de 1,200 acres dedicados al almacenamiento de contenedores y 125,000 pies cuadrados de centros de distribución, su infraestructura se ha especializado en el manejo de todo tipo de carga en contenedores, incluidos productos agrícolas, madera para la construcción, autopartes y productos químicos orgánicos. Además, cuenta con una serie de operadores para mover granos secos y líquidos que se especializan en el manejo de productos como sal, yeso, aceites vegetales y derivados del petróleo. Incluyendo frutas y productos farmacéuticos, la carga refrigerada tiene la tecnología de refrigeración más reciente e instalaciones de almacenamiento con clima controlado” **(Comunicaciones Puerto de Santa Marta, 2020).**

Houston

“El Puerto de Houston tiene el segundo lugar en los Estados Unidos y el vigésimo quinto a nivel mundial en términos de volumen de carga. Está situado en una zona central en la costa del Golf de México y está formado por 150 empresas industriales que se extienden a lo largo del Canal de Navegación de Houston. Destaca por tener una de las instalaciones de carga extragrande más avanzadas del mundo y por ser el complejo petroquímico más importante. Cuenta con equipos para el manejo de carga refrigerada ordinaria, contenedores, granos y otros materiales granulares. Posee 43 muelle de carga general y dos muelles de carga líquida” **(Comunicaciones Puerto de Santa Marta, 2020).**

Hay disponibles instalaciones para administrar carga refrigerada ordinaria, contenedores, granos y otros materiales granulares. Poseen dos buques de transporte de líquidos y 43 muelles de carga general. Además, Houston está conectada a los mercados locales por una vasta red de interesantes carreteras y combinaciones de ferrocarriles. Además, el puerto está conectado a los EE.UU. continentales, Canadá y México por unas 150 compañías de camiones.

Los Ángeles

“El Puerto de los Ángeles, uno de los diez puertos más importantes de los Estados Unidos, cuenta con 27 terminales principales de carga, incluyendo áreas para el manejo de vehículos, contenedores, productos secos y carga líquida, así como carga refrigerada. Asimismo, la Terminal tiene capacidad para albergar vehículos de hasta 250.000 toneladas de peso muerto, y una de las comodidades que tiene en cuenta es el acceso ferroviario para la entrega de mercancías” **(Comunicaciones Puerto de Santa Marta, 2020)**.

New Orleans

“El puerto de Nueva Orleans cuenta con 38 puntos de entrada a flote con una profundidad máxima de 40', un área de almacenamiento cubierta de 557.000 metros cuadrados, y un total de 23.300 kilómetros de vías navegables que conectan el puerto con el centro del Océan, llevando a través de él la mayor parte de la producción de granos de los Estados Unidos. Seis líneas de carga se establecen en el puerto, facilitando su conexión con el este y el oeste de los Estados Unidos y Canadá y haciendo que el transporte de carga sea más rentable. Cuenta con servicios de 16 líneas de barcas tanto para cabotaje como para transporte a través del río Mississippi, así como 75 líneas de automóviles que utilizan el puerto. Especializados

en el manejo de materiales como hierro, carbón, madera y café” (**Comunicaciones Puerto de Santa Marta, 2020**).

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

Tabla 27

Relación de puertos.

-	Baltimore	-	Maryland	-	United States
-	Boston	-	Massachusetts	-	United States
-	Charleston	-	South Carolina	-	United States
-	Ellisville	-	United States	-	
-	Honolulu	-	Hawaii	-	United States
-	Houston	-	Texas	-	United States
-	Jacksonville	-	Florida	-	United States
-	Key West	-	United States	-	
-	Long Beach	-	California	-	United States
-	Los Angeles	-	California	-	United States
-	Miami	-	Florida	-	United States
-	New Orleans	-	Louisiana	-	United States
-	New York	-	New York	-	United States
-	Norfolk	-	Virginia	-	United States
-	Oakland	-	California	-	United States
-	Otay Mesa	-	California	-	United States
-	Philadelphia	-	Pennsylvania	-	United States
-	Port Everglades	-	Florida	-	United States
-	Portland	-	Maine	-	United States
-	Portsmouth	-	Virginia	-	United States
-	Richmond	-	Virginia	-	United States
-	San Francisco	-	United States	-	
-	Savannah	-	Georgia	-	United States
-	Seattle	-	Washington	-	United States
-	Wilmington	-	North Carolina	-	United States

Nota: Elaboración Propia.

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

Tabla 28

Tarifas vigentes sobre servicios portuarios - Editerranean Shipping Co. Peru S.A.C.

CALLAO	Exportaciones		
CONCEPTO	20 DV, 40 DV, 40 RF	Anotaciones	TOTAL
B/L Transmission Fee	\$43.28	Más IGV x BL	\$51.50
Verificación de Precinto		Más IGV x ctr	\$14.00
Movilización de Carga (Lift On)		Exento IGV x ctr	\$50.00
Seguro de Contenedor		Más IGV x ctr	\$25.21
Visto Bueno FCL (Máster)	\$8.40	Más IGV x BL	\$10.00
Visto Bueno FCL (Hijo)	\$12.71	Más IGV x BL	\$15.12
Emisión BI Importación		Más IGV x BL	\$20.00
Cambio de Factura	\$5.00	Más IGV x Factura	\$5.95
Penalidad por Pago Extemporáneo de Servicio	\$50.00	Más IGV x BL	\$59.50
Colocación de Precintos	\$11.77	Exento IGV x ctr	\$14.00
Movilización de Carga (Stacking)	\$50.00	Exento IGV x ctr	\$50.00
Envío Matriz Extemporánea	\$42.02	Más IGV x BL	\$50.00
Corrección BL ante Aduana	\$20.00	Más IGV x BL	\$23.80
Corrección en BI Original	\$50.42	Más IGV x BL	\$60.00
Re-emisión de BI	\$16.81	Más IGV x BL	\$20.00
Colocación de Stickers	\$12.00	Más IGV x ctr	\$14.28
Gastos Administrativos por Sobrestadía		Más IGV	
Otros			
Trámite de Autoliquidación (I)	\$12.71	Más IGV x BL	\$15.12
Atención al Expediente (II)	\$20.00	Más IGV x BL	\$23.80
Declaración Única de Importación		Más IGV x BL	\$17.85
Apertura Vaciado y Lavado de Contenedor (IV)		Más IGV x ctr	\$238.00
Solicitud de Envío y Transporte de Documentos	\$10.00	Más IGV x docum.	\$11.90
Gastos Administrativos (Cheques devueltos)	\$16.81	Más IGV x cheque	\$20.00

(I) Rectificación vía electrónica (Imp y Exp), se deja de aplicar este cobro en el caso de
(II) La Diferencia de Peso
(II) Rectificación vía electrónica (Imp y Exp)
(III) Descargas Directas de Depósito vía Expediente
(IV) Cliente solicita Cambio de Condición de FCL a LCL Inspección o (Supervisión)

Nota: Datos extraídos de Promperu (2022).

11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

Tabla 29

Datos de contacto de importadores.

Exportadores	Fecha de embarque	Importadores	Actividad del importador
Corporación Lindley s.a.	26-05-2016	Tree top Inc.	Comercializadores de insumos para la fabricación de alimentos
Frutos del Perú s.a.	16-02-2016	Brothers International Food	Comercializadores de insumos para la fabricación de alimentos
Corporación Lindley s.a.	21-04-2015	Tree top Inc.	Comercializadores de insumos para la fabricación de alimentos
Corporación Lindley s.a.	10-02-2015	Tree top Inc.	Comercializadores de insumos para la fabricación de alimentos
Inspection & Quality Total Services S.A.	14-04-2014	Logistic Alliance Services LLC	Proveedores minoristas de alimentos latinoamericanos

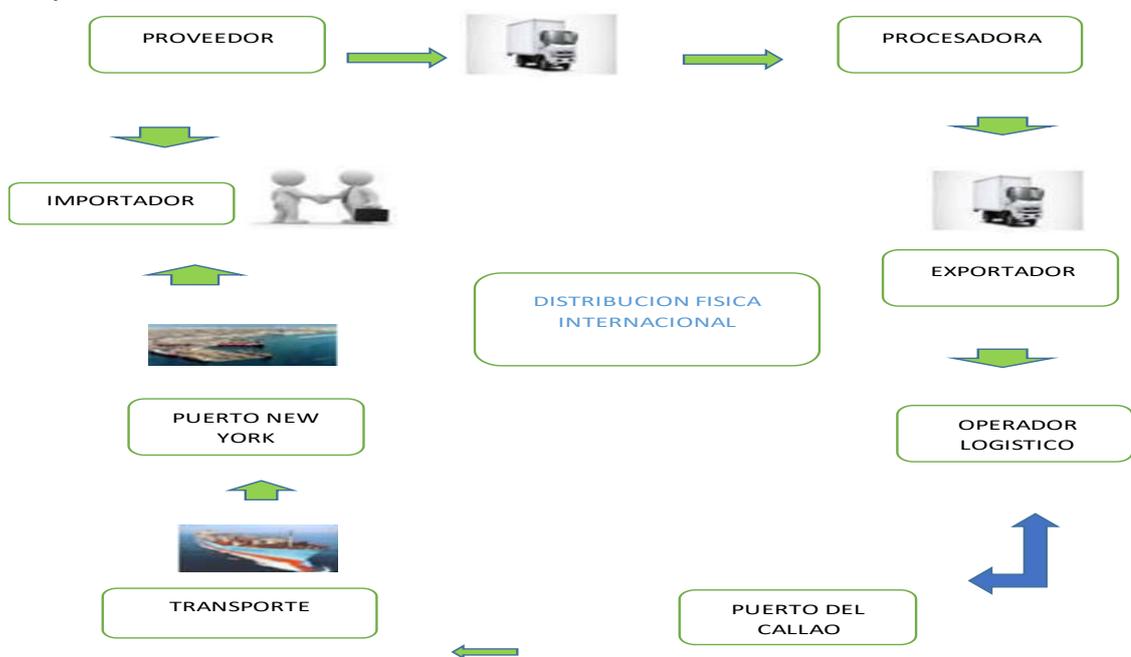
Nota: Datos extraídos de Promperu (2022).

CAPITULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor consumidor

Figura 13
Mapeo.



Nota: Elaboración propia.

El gráfico anterior ilustra el flujo comercial del producto desde el proveedor hasta el destino.

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución

“El incoterm que se utilizarán es: "Free on Board", o FOB, solo se usa en el transporte marítimo y significa que el vendedor debe cargar las mercancías en el barco preferido del comprador. El vendedor también está a cargo de todos los gastos y riesgos hasta el momento en que la mercancía se carga en el barco, que es cuando se transfiere el riesgo. Mayor flujo comercial para las importaciones de productos en el canal” (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2022).

12.3 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra

MODELO DE UN CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento, el contrato de COMPRAVENTA INTERNACIONAL que celebran de una parte, con RUC N°, inscrita en los Registros Públicos de, Ficha N°, debidamente representada por su, señor , identificado con Libreta Electoral N°, a quien en adelante se le denominará EL VENDEDOR; y de la otra parte, la empresa, con domicilio en, debidamente representada por su, señor, identificado con , en adelante EL COMPRADOR, en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA: Objeto del contrato

Mediante el presente documento, las partes convienen en celebrar una compraventa internacional de mercaderías, las cuales deberán cumplir con las condiciones siguientes:

MARCANCÍA CANTIDAD CALIDAD ESPECIFICACIONES (de no haber espacio suficiente, se hará eso de Anexos que formarán parte del contrato).

SEGUNDA: Precio

El precio de la mercadería descrita en la cláusula anterior asciende a la suma de (señalar el monto y la moneda pactada).|

TERCERA: Condiciones de entrega

Las partes acuerdan que la venta pactada a través del presente contrato se hará en términos

.....(señalar el término de entrega pactado de acuerdo a los INCOTERMS, versión 2000).

CUARTA: Tiempo de entrega

Las partes convienen en que la entrega de la mercadería objeto del presente contrato se realizará(especificar fecha o período de entrega –fecha de embarque en el caso que resulte aplicable), fecha en la cual EL VENDEDOR deberá cumplir con esta obligación.

QUINTA: Forma de entrega

EL VENDEDOR se obliga a hacer entrega de la mercadería objeto del presente contrato en el tiempo y lugar señalado en el mismo y cumpliendo con las especificaciones siguientes: (señalar la forma de embalaje y la expedición de la mercadería).

La forma de transporte a utilizar será bajo la modalidad de (indicar si se trata de transporte marítimo, aéreo, terrestre o multimodal y la empresa transportista encargada).

SEXTA: Inspección de los Bienes

Las partes convienen en que la inspección de la mercadería será realizada (señalar si antes o después del embarque y el lugar de inspección).

SEPTIMA: Condiciones de pago

EL COMPRADOR se obliga al cumplimiento del pago del precio estipulado en la cláusula segunda bajo la modalidad de (señalar la modalidad convenida: pago a través de una cuenta bancaria abierta a favor de EL VENDEDOR, pago a través de una Advance Account, Crédito Documentario).

FORMA DE PAGO PLAZO DE PAGO MEDIO DE PAGO GASTOS BANCARIOS
CONDICIONES ESPECIALES

OCTAVA: Documentos

EL VENDEDOR deberá cumplir con la presentación de los siguientes documentos: (se hará referencia a los documentos a ser remitidos por EL VENDEDOR de acuerdo a las condiciones de entrega que haya sido pactadas; los cuales pueden diferir en relación a los que sean solicitados si la forma de pago es una Carta de Crédito).

NOVENA: Resolución del Contrato Las partes podrán resolver el presente contrato si se produce el incumplimiento de alguna de las obligaciones estipuladas en el presente contrato.

DECIMA: Responsabilidad en la Demora

(solo en caso de que se haya modificado el tiempo de entrega estipulado en el contrato. Se hará referencia al porcentaje a pagar sobre el precio de la mercadería en función al tiempo transcurrido y por los posibles daños que haya sufrido la mercadería).

DECIMO PRIMERA: Ley Aplicable

Las partes acuerdan que la ley para las obligaciones estipuladas en el presente contrato será la de (señalar el país de la ley aplicable o, de ser el caso, la Convención de las Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional).

DECIMO SEGUNDA: Solución de Controversias

Para los efectos del presente contrato, las partes contratantes señalan como sus domicilios los mencionados en la parte introductoria de este documento, sometiéndose ambas partes al arbitraje del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Lima, a cuyas normas y procedimiento se someten de manera voluntaria.

Firmado por duplicado, a los del mes de de en la ciudad de Lima.

.....
ELVENDEDOR

.....
ELCOMPRADOR

Para ello, será necesario definir algunos de los conceptos que se tuvieron en cuenta a la hora de elegir el Incoterm, que se utilizará en las negociaciones como FOB (Free On Board).

“Los Incoterms son términos que especifican los términos de entrega de mercancías en materia de comercio internacional. Estos 11 términos fueron desarrollados por el Consejo de Comercio Exterior como una medida estándar para todos los países. Estos términos definen la división de obligaciones, costos y riesgos que comparten el exportador (también conocido como el vendedor) y el importador (también conocido como el comprador)” (Flores & Rayo, 2018).

“A continuación se describen las razones por las que se eligió este Incoterm: En el puerto de embarque, el exportador entregará la mercancía en el buque designado del buque (Callao). Implica que el envío de exportación también será manejado por la empresa. Sólo cuando los mercados están al borde del barco el exportador asume el riesgo de pérdida o daño del mercado” (Quispe & La Noire, 2021).

“El exportador será responsable si las mercancías se dañan durante el envío o el transporte local al almacén. Por otro lado, si las mercancías se pierden en el agua, el importador será responsable. El importador asume el contrato de transporte internacional y seguro de la carga hasta que llegue a su destino” (Pejovés, 2021).

Una vez que la carga ha sido cargada en el barco y el país de destino también ha completado los trámites aduaneros necesarios, se asumen los riesgos y gastos.

Determinación del medio de pago y cobro

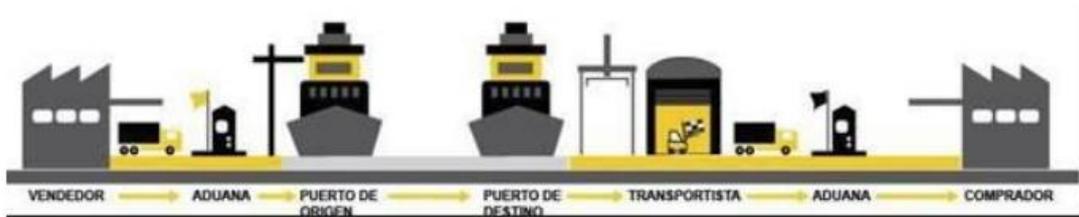
El método de pago que se ha elegido es "Cobranza Documentaria", que se llevará a cabo con la asistencia del Banco de crédito del Perú. En este acuerdo, el vendedor

entrega a su banco los documentos que sirven como prueba de su producto para que ese banco los envíe como solicitudes de documentos oficiales al banco del comprador (Estados Unidos). Es en este punto cuando el banco del vendedor asume la responsabilidad de llevar a cabo la transacción, y solo proporcionará la documentación del producto cuando el comprador haya completado el pago.

Es importante tener en cuenta que el pago debe realizarse a cambio de la entrega de la documentación original del producto para que la transacción sea exitosa. Esto requiere total confianza entre el comprador y el vendedor. Además, hay que entender que los bancos no garantizan el pago del mercado porque solo se adhieren a las instrucciones de la coerción.

- Confiabilidad en la gestión documental.
- Ayudas en la futura adquisición de financiación de exportaciones.
- Precio más barato en comparación con las tarjetas de crédito
- La expansión de la empresa y la exportación en su conjunto.
- El cobro se realiza utilizando un sistema financiero.
- Hasta el momento en que se paga el mercado, el exportador está a cargo de los documentos de transporte.

Figura 14
Elección de la cadena logística internacional.



Nota: Elaboración propia.

Un factor para considerar bastante importante es el tiempo del proceso del pedido que deberá considerar un tiempo de 10 a 15 días.

Tabla 30

Ficha perfil de los canales de distribución en el país destino.

MARCAS	PUNTOS DE VENTA	PRECIO RETAIL	DIRECCION	DESCRIPCION	IMAGEN
MISKICHAY	COSTCO WHOLESALE	\$5.60	517 E 117th St, New York, NY 10035, Estados Unidos	Cadena de supermercado en alimentos productos del hogar, beauty, alimentos y ferreteros	
GREEN	ESSEXMARKET	\$5.90	88 Essex St, New York, NY 10002, Estados Unidos	Las tiendas de essexmarket tiene variedad en sus productos y son concurridos sobre todo por	

				sus productos naturales	
SAN ANTONIO	FAIRWAY	\$6.80	2131 Broadway, New York, NY 10023, Estados Unidos	Experiencia de supermercado desde 1954 abrieron sus puertas cuentan con diferentes tiendas, tiene una excelente ubicación pero se consideran los precios un poco elevados	

Nota: Elaboración propia.

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

Se espera a mejora para la distribución ya sea marítima terrestre o aérea según el producto y las especificaciones necesarias para el mantenimiento actualmente por la situación del covid-19 se espera que en conceptos como protocolo y medidas sanitarias sean mejoradas.

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

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2022), De acuerdo con los registros regularizados de exportación actualizados por la SUNAT, se reveló que las exportaciones peruanas alcanzaron los US\$ 56 241 millones en 2021, un aumento del 35% con respecto a 2020 y un aumento del 21% con respecto a las cifras anteriores a la pandemia. La recuperación de la economía local y los mayores precios internacionales hicieron que las exportaciones peruanas fueran más competitivas.

Según la información proporcionada por Mincetur nos muestra la tendencia de exportación de Perú a Estados Unidos el ascenso del año anterior favoreciendo a los productos enviados de Perú.

CAPITULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 31

Inversión total.

Datos de inversión	Inversión US\$
Diseño de página web	452
Marca	161
Constitución de empresa	153
Licencia de funcionamiento	181
Garantía de local	1081
Inversión intangible	2027
Equipos y maquinaria	2470
Muebles y enseres	1770
Inversión Tangible	4240
Capital de trabajo	45400
Inversión Total	
Inversión tangible	4240
Inversión intangible	2027
Capital de trabajo	45400
Total	51667

Nota: Elaboración propia.

Las inversiones necesarias para comercializar el producto se detallan en la tabla anterior. El monto total a invertir será de \$ 4240 en activos tangibles, \$ 2027 en activos intangibles y \$ 45,400 en capital de trabajo, lo que tiene en cuenta todos los recursos necesarios para que el negocio funcione. Como resultado, la inversión total necesaria para este proyecto es de \$51,667.

Tabla 32

Costos fijos.

Expresado en US\$ dólares americanos US\$

Gastos de personal	28,577
Materiales indirectos	36
Gastos fijos	4,101
Gastos administrativos	180
Gasto de ventas	6,381
Costo fijo Total	39,276

Nota: Elaboración propia.

Los costos que una organización debe soportar independientemente de su nivel de operación, o si se dedica al comercio o no, se conocen como costos fijos. Los costos fijos de la compañía se componen de salarios y beneficios, materiales indirectos, costos fijos, costos administrativos, costos de financiamiento y costos de ventas, por un total de US \$ 39,276.

Tabla 33

Costos variables.

Costo de producto tercerizado	65,942
Costo de exportación	8708
Costo variable total	74,651

Nota: Elaboración propia.

Tabla 34

Costos Totales.

Costo Fijo	Costo variable	Costo Total
39,276	74,651	113,926

Nota: Elaboración propia.

CONCLUSIONES

La primera conclusión se determinó según la información y datos recopilados y elaborados, los cuales muestran lo necesario para poder llevar en marcha el proyecto de exportación, teniendo una base adecuada mostrando tanto las características de la materia prima como el proceso o trazabilidad para obtener un producto final, el cual se requiere una variedad de proveedores, escogiendo los más adecuados para el caso de la exportación de la mermelada de Papaya.

La segunda conclusión se determinó en base las características y requisitos para poder exportar, la necesidad de cumplir con todos el requerimiento se planteó desde el lugar donde se acopiará tanto la materia prima, el cual pasa por el área de producción para poder obtener un producto final que este rotulado, etiquetado, empaquetado y embalado. Para luego plantear una estrategia y acomodar la mayor cantidad posible de productos embalados en los pallets, evitando la merma a la hora de la paletización.

La tercera conclusión se determinó según las técnicas que se utilizaron para embalar los envases de mermelada de papaya, el cual se presentaran en cajas de cartón corrugado de 36x 27 x 34 cm conteniendo 48 frascos de mermelada de 250 gr, siendo esta la medida requerida para no perder espacios, los cuales se sellaran con stretch film. Se detallaron también los costos de estos procesos como también de la paletización y contenedorización.

La cuarta conclusión se determinó según la mercadería contenedorizada la cual requiere cumplir con ciertos requisitos según el proyecto el cual será un contener de 20” que agrupan una cantidad de 10 pallets, siendo estos acomodados adecuadamente para poder ocupar mayor cantidad de espacios una vez realizado este proceso se procedió a buscar el transporte tanto interno como externo.

La quinta conclusión se determinó en base a las empresas que cumplen con los requisitos para poder enviar el producto, para ello primero se buscó el transporte local en la región que se necesitará buses que lleven los productos hasta Arequipa para luego enviarlos hasta Lima teniendo al “Transporte Alegre I SAC” como transportista interno, y para el transporte internacional será “Hellmann” que es una empresa reconocida a nivel internacional.

La sexta conclusión se determinó según la matriz de costos de exportación, los cuales detallan un total de US\$ 51,667 la cual es la inversión total de proyecto, teniendo unos costos fijos totales de US\$ 39,276 que son en base a gastos de personal, materiales indirectos, gastos fijos, gastos administrativos, gastos financieros y gastos de venta, como también se presentan los costos variables que suman un total de US\$ 74,651.

BIBLIOGRAFÍA

- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2022). Confituras, jaleas y mermeladas. *LEY 29666-IGV 20.02.11*. Aduanet. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/servlet/AIScrollini?partida=2007999100>
- Álvarez. (2019). Simplifica los procesos de tu negocio. Instituto Nacional del Emprendedor. Obtenido de <https://www.inadem.gob.mx/simplifica-los-procesos-de-tu-negocio/>
- Gestión. (2015). Sierra Exportadora: Productores de papaya andina ganaron Procompite de Puno. Grupo El Comercio . Obtenido de <https://gestion.pe/economia/sierra-exportadora-productores-papaya-andina-ganaron-procompite-puno-103190-noticia/>
- SIICEX. (2022). Ficha Comercial. *LAS DEMAS CONFITURAS, JALEAS Y MERMELADAS DE FRUTAS U OTROS FRUTOS*. PromPerú. Obtenido de https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=2007999100
- SUNAT. (2016). ¿Qué es la SUNAT? Obtenido de <https://desa1.sunat.gob.pe/institucional/quienessomos/index.html>
- DIGESA. (2022). Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria. Obtenido de <http://www.digesa.minsa.gob.pe/institucional1/institucional.asp>
- Cámara de Comercio de Lima . (2020). Certificados de Origen. Obtenido de <https://apps.camaralima.org.pe/principal/categoria/certificados-de-origen/43/c->

Food and Drug Administration. (2020). Información para la Industria. *Obtenga información sobre las regulaciones de la FDA*. Obtenido de <https://www.fda.gov/about-fda/fda-en-espanol/informacion-para-la-industria>

Food and Drug Administration. (2022). La nueva etiqueta de información nutricional. *¿En qué le beneficia?* Obtenido de <https://www.fda.gov/food/new-nutrition-facts-label/la-nueva-etiqueta-de-informacion-nutricional>

FAO, & OMS. (2011). Comité del Codex sobre Frutas y Hortalizas Frescas (CCFFV). *Codex Alimentarius Commission*. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Obtenido de https://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/sh-proxy/es/?lnk=1&url=https%253A%252F%252Fworkspace.fao.org%252Fsites%252Fcodex%252Fstandards%252FCXS%2B183-1993%252FCXS_183e.pdf

Propacking . (2022). Productos para el empaque. Obtenido de <https://www.propackingperu.com/>

UNIMAR. (2019). TARIFAS DE AGENCIAMIENTO MARÍTIMO LÍNEA CMA CGM. UNIMAR. Obtenido de <https://www.unimar.com.pe/?p=299>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2022). Exportaciones peruanas alcanzan récord en 2021 y superan los US\$ 56 mil millones. Plataforma digital única del Estado Peruano. Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/581099-exportaciones-peruanas-alcanzan-record-en-2021-y-superan-los-us-56-mil-millones>

Pizarro. (2019). Caso de estudio: exportación de mermelada de papaya andina a Canadá. Repositorio Institucional ULima. Obtenido de

https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/10551/Pizarro_Mermelada_de_papaya_andina.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Comunicaciones Puerto de Santa Marta. (19 de julio de 2020). *10 principales puertos marítimos que operan en Estados Unidos*. Obtenido de Puerto de Santa Marta Sociedad Portuaria: <https://noticiaspuertasantamarta.com/principales-puertos-estados-unidos/>

Pejovés, J. (2021). *Ventas marítimas y confluencia contractual*. Lima: Universidad de Lima.

Quispe, P., & La Noire, J. (2021). Comercio Exterior en Perú: Retos 2030. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*.

Flores, B., & Rayo, M. (2018). *El crecimiento de las exportaciones de las empresas de Lima Metropolitana*. Lima: UPC.

APESEG. (2 de 12 de 2020). *¿Qué es un seguro de transporte?* Obtenido de Asociación Peruana de Empresas de Seguros: <https://www.apeseg.org.pe/2020/12/que-es-un-seguro-de-transporte/>

Bagaloni, V. (2017). Aporte al estudio de materiales vítreos en contextos fronterizos y rurales: *Intersecciones en Antropología*, 113-118.