



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE OREGANO MOLIDO A SAO
PAULO-BRASIL”**

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

PRESENTADO POR

Bach. CHOQUE LARICO, DENIS
<https://orcid.org/0000-0003-3339-431X>

ASESOR

Mg. ESPINOZA CASANOVA, ANGEL ULISES
<https://orcid.org/0000-0002-4537-4343>

**TACNA – PERÚ
2022**

Dedicatoria

El presente trabajo de exportación lo dedico a la memoria de mi hermanita Gabriela Vanesa Choque Larico, a ella le doy las gracias por haberme dado las fuerzas y ganas de concluir mis estudios.

A mis padres, Inés Arroyo Larico y a Juan Sixto Choque Choque, por estar a mi lado y guiarme para cumplir un logro más en mi vida profesional.

A los docentes de la universidad Alas Peruanas, que en estos años compartimos parte de nuestras vidas en los salones de clases. Las enseñanzas y experiencias propias de los docentes, que compartieron con nosotros nos servirán de mucho en el trabajo y sobre todo en la vida diaria.

Introducción

En los últimos años, el orégano es uno de los productos que pese a la pandemia tuvo un crecimiento en exportaciones a nuevos mercados y por ende también está en crecimiento y ampliando su frontera agrícola en la región de Tacna, pese a la pandemia que afectó las exportaciones de este producto, se estima que con la normalización de los mercados internacionales este producto aumentará su demanda. Para esto los exportadores tienen que saber cómo es un proceso de exportación de este producto y que pasos se tiene que seguir para que el producto a exportar no tenga ningún problema a la hora de exportarlo.

En los capítulos primeros de este trabajo de exportación se muestra la información general del producto y las zonas de producción en el departamento de Tacna, también se detallan los procesos que tiene que pasar para que el producto este apto para su exportación y los costos de estos procesos.

En los capítulos últimos se detallan la información de los principales puertos de origen y los principales puertos del país de destino, además de esta información se detallan los procesos y la documentación a presentar en cada proceso que pasa la mercancía. Esta información ayudará a realizar una exportación exitosa al mercado de Brasil.

Resumen

El presente proyecto de exportación, tiene como objetivo la exportación del orégano molido al mercado brasilero por vía marítima. En este proyecto esta detallado los pasos a seguir desde que el producto llega al almacén hasta la exportación, también esta detallado los costos que se presentan en los procesos de producción desde lo más simple hasta lo más tedioso.

El mercado que se escogió para la exportación del orégano molido, es uno de los más grandes de Sudamérica y uno de los principales mercados de exportación de orégano peruano, para poder exportar nuestro producto se analizó las principales rutas comerciales desde Tacna-Perú hasta Sao Paulo-Brasil. El puerto por donde zarpara nuestra mercancía es desde Arica-Chile, los tramites documentarios y la manera de como exportar por el puerto de Arica-Chile se detallará en este documento, desde la salida de la mercancía del almacén de origen hasta la distribución del producto en el país de destino.

Indice

Dedicatoria.....	i
Introducción.....	iii
Resumen	iv
Capítulo I.....	14
1. Producto a Exportar.....	14
1.1. Ficha Técnica Del Producto.	14
1.1. Clasificación Arancelaria del Producto.....	16
1.1.1. Principales mercados.	17
1.1.1. Exportación de orégano 2020 al 2021.	18
1.2. Flujo Grama del Proceso Productivo.....	20
Capítulo II.....	26
2. Aprovisionamiento	26
2.1. Proveedores Potenciales.....	26
2.1.1. Proveedores de orégano.	27
2.1.2. Proveedores de Empaques.....	28
2.2. Matriz de Selección de Proveedores.....	30
2.3. Control de Calidad.....	31
2.3.1. Certificaciones.....	32
2.4. Costo de Fabricación y/o Adquisición.....	35

Capítulo III	38
3. Almacenamiento.....	38
3.1. Estrategia de Almacenamiento.....	38
3.2. Lay-Out de Almacén.....	39
3.3. Detalle del Mobiliario Usado en el Almacenamiento.....	41
3.4. Costo Fijo de Almacén.....	43
Capítulo IV	45
4. Rotulado y Etiquetado Técnico.....	45
4.1. Modelo de Etiquetas / Rotulado del Producto.....	45
4.2. Normas Técnicas Aplicables.....	47
4.3. Proceso de Rotulado.....	48
4.4. Tiempos y Costos del Proceso de Rotulado.....	49
Capítulo V	50
5. Empaque	50
5.1. Ficha Técnica del Empaque Seleccionado.....	50
5.2. Criterios Usados para la Selección del Empaque.....	51
5.3. Proceso de Empaque.....	52
5.4. Tiempo y Costo del Proceso de Empacado.....	52
Capítulo VI	54
6. Embalaje	54
6.1. Ficha Técnica de Embalaje Seleccionado.....	54
6.2. Criterios Usados para la Selección de Embalaje.....	55

6.3. Proceso de Embalaje.....	57
6.4. Tiempo y Costo del Proceso de Embalaje.....	57
Capítulo VII.....	59
7. Unitarización.....	59
7.1. Ficha Técnica del Pallet Seleccionado.....	59
7.2. Criterios Usados para la Selección del Pallet.....	59
7.3. Proceso de Paletización.....	60
7.4. Plano de Estiba del Pallet.....	60
7.5. Tiempos y Costos del Proceso de Paletizado.....	63
Capítulo VIII.....	64
8. Contenedorización.....	64
8.1. Ficha Técnica del Contenedor Seleccionado.....	64
8.2. Criterios Usados para la Selección del Contenedor.....	65
8.3. Proceso de Contenedorización.....	65
8.4. Plano de Estiba del Contenedor.....	66
8.5. Tiempo y costo del proceso de contenedorización.....	67
Capítulo IX.....	69
9. Transporte.....	69
9.1. Proveedores del Tránsito Interno.....	69
9.2. Costo del Transporte Interno (Inland Freight).....	69
9.3. Proveedores de Servicio de Transporte Internacional.....	70
9.4. Cotización de Flete Marítimo.....	71

Capítulo X	73
10. Servicio de Soporte al Comercio Internacional	73
10.1. Agentes de Aduana.	73
10.1.1. Agencia de Aduanas en Tacna- Perú.	73
10.1.2. Agencia de Aduanas en el Arica-Chile.	74
10.2. Costo de Agenciamiento.	75
10.3. Aseguradoras.	75
10.4. Póliza de Seguros (Cobertura y Costo).	75
10.5. Depósitos Temporales.	77
Capítulo XI	78
11. Infraestructura para la Distribución Física en el País de Destino	78
11.1. Puertos, Aeropuertos o Terminales Terrestres Disponibles para la Carga Peruana.....	78
11.2. Descripción, Análisis de los Principales Puertos y Aeropuertos Incluyendo Rutas, Infraestructura, Capacidad, Restricciones, Servicios, Procedimientos, Costos, Etc.	79
11.2.1. Principales Puertos Peruanos.....	79
11.2.2. Puerto de Arica-Chile.	81
11.2.3. Ruta marítima costo y tiempo de travesía.	86
11.3. Proceso de Importación y Nacionalización en el País de Destino (Flujo Grama con Costos y Tiempos)	89
11.4. Requisitos para Importar Sin Valor Comercial.	90

11.5. Datos de Proveedores de Servicios Logísticos en el País de Destino.....	90
Capítulo XII.....	93
12. Distribución	93
12.1. Mapeo de la Secuencia Comercial Proveedor-Consumidor.....	93
12.2. Identificación y Descripción de Canales de Distribución.....	94
12.2.1. Canal Terrestre.	94
12.2.2. Canal Marítimo.....	96
12.3. Canal con Mayor Flujo Comercial para las Importaciones del Producto.	98
12.4. Identificación y Cuantificación de los Márgenes de Intermediación, Condiciones de Compra (60-90-120 días, Incoterms Utilizado), Volúmenes Mínimos, Etc.....	99
12.5. Perspectivas Esperadas en Materia de Evolución, Diversificación, Simplificación o Especialización de los Factores de los Canales de Distribución y Comercialización.....	99
12.6. Tendencias Actuales y su Implicación para los Márgenes de Comercialización, Exigencias de Compra y Competencias de Productos por Canal.....	100
Capítulo XIII.....	101
13. Matriz de Costos de Exportación.....	101
Capítulo XIV	103
14. Evaluación Económica Financiera.....	103
Conclusión	107
Referencias	108
Anexos.....	111

INDICE DE TABLAS

Tabla1 <i>Ficha técnica del orégano</i>	14
Tabla2 <i>Partida Arancelaria del Orégano</i>	16
Tabla 3 <i>Principales mercados importadores del orégano peruano</i>	17
Tabla 4 <i>Exportaciones de Orégano de los Años 2020 al 2021</i>	19
Tabla 5 <i>Información del proveedor de orégano</i>	27
Tabla 6 <i>proveedor de materiales para el acopio</i>	28
Tabla 7 <i>Proveedores de Sacos de Papel</i>	29
Tabla 8 <i>Matriz de Selección de Proveedores</i>	30
Tabla 9 <i>Cuadro de Selección de Proveedores Puntuación</i>	31
Tabla 10 <i>Costo de Fabricación y Adquisición del primer lote en presentación de 500gms</i>	36
Tabla 11 <i>Tareas que se realizan en almacén</i>	38
Tabla 12 <i>Lista de Mobiliario y maquinarias que se Utilizan en Almacén</i>	41
Tabla 13 <i>Costo fijo de almacén</i>	44
Tabla 15 <i>Tiempo y costo del rotulado</i>	49
Tabla 16 <i>Ficha técnica del empaque seleccionado</i>	50
Tabla 17 <i>Tiempo y costo del empacado</i>	52
Tabla 18 <i>Ficha técnica del embalaje</i>	54
Tabla 19 <i>Costo del Empaque y Embalaje</i>	57
Tabla 20 <i>Ficha técnica del pallet americano</i>	59

Tabla 21 <i>Tiempo y costo del paletizado</i>	63
Tabla 22 <i>Costos del Proceso de Contenedorización</i>	67
Tabla 23 <i>Costo del transporte interno</i>	69
Tabla 24 <i>Líneas navieras en Chile</i>	70
Tabla 25 <i>Datos de la agencia de aduanas de Tacna- Perú</i>	73
Tabla 26 <i>Datos de la agencia de aduanas de Arica- Chile</i>	74
Tabla 27 <i>Costo de Agenciamiento en Perú y Chile</i>	75
Tabla 28 <i>Póliza de seguros (cobertura y costos)</i>	76
Tabla 29 <i>Datos estadísticos del puerto de Arica</i>	81
Tabla 30 <i>Lista de contenedores con los que trabaja</i>	82
Tabla 31 <i>Equipos para las operaciones portuarias en el puerto</i>	83
Tabla 32 <i>Características del muelle 7</i>	85
Tabla 34 <i>Costos de flete y tiempo de travesía</i>	88
Tabla 35 <i>Proveedores de servicios logísticos portuarios en Brasil</i>	90
Tabla 36 <i>Lista de empresas de transporte terrestre</i>	95
Tabla 37 <i>Datos de la empresa distribuidora en Sao paulo Brasil</i>	97
Tabla 39 <i>Evaluación económica financiera</i>	103
Tabla 40 <i>Costo medio ponderado de capital (WACC)</i>	105
Tabla 41 <i>Valor actual neto (VAN)</i>	105

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Principales Mercados desde enero hasta marzo del 2022</i>	17
Figura 2 <i>Exportación de Orégano de los años 2020 - 2021</i>	19
Figura 3 <i>Diagrama del Proceso Productivo del Orégano desde la Siembra hasta la Comercialización</i>	20
Figura 4 <i>Flujo Grama del Proceso Productivo en Planta</i>	25
Figura 5 <i>Superficie cosechada, Según distrito - 2018</i>	26
Figura 6 <i>Requisitos Fitosanitarios demandados por el punto de ingreso</i>	33
Figura 7 <i>Plano del Almacén que señala la Distribución de Espacios</i>	40
Figura 8 <i>Etiqueta del Producto</i>	46
Figura 9 <i>Rotulado del Producto</i>	46
Figura 10 <i>Dimensiones del Embalaje seleccionado</i>	56
Figura 11 <i>Medidas de la caja master</i>	61
Figura 12 <i>Armado de las cajas en los pallets</i>	61
Figura 13 <i>Unitarización de las cajas master en los pallets</i>	62
Figura 14 <i>Ficha técnica del contenedor</i>	64
Figura 15 <i>Plano de estiba de la mercadería unitarizada</i>	67
Figura 18 <i>Imagen Satelital del Puerto de Arica</i>	82
Figura 19 <i>Infraestructura del terminal portuario de Arica</i>	84
Figura 20 <i>Muelle numero 7 Administrado por Perú</i>	85
Figura 21 <i>Ruta marítima de callao a santos (Brasil)</i>	86

Figura 22 <i>Tiempo de Travesía y Costo del Flete Marítimo</i>	87
Figura 23 <i>Ruta marítima de Arica a Santos (Brasil) 2</i>	87
Figura 24 <i>Flujograma de Procesos de Importación y Nacionalización de la Mercancía en Brasil</i>	89
Figura 25 <i>Secuencia comercial proveedor-consumidor</i>	93
Figura 26 <i>Rutas Terrestres de Tacna a Brasil</i>	95


Capítulo I

1. Producto a Exportar

1.1. Ficha Técnica Del Producto.

Tabla1

Ficha técnica del orégano

Orégano	
	
Nombre Comercial	Oreganum, Orégano.
Nombre Científico	Origanum Vulgare
Especies y Variedades	Criollo, Forastero y Trinitario.
Zonas de Producción	Tacna, Arequipa y Moquegua.

Usos y Aplicaciones	<p>El orégano es una planta aromática de gran sabor y que por sus propiedades es utilizado de diferentes maneras y en diferentes sectores que a continuación se detallaran.</p> <p>Se utiliza en la preparación de alimentos, en la industria del perfume y en la industria farmacéutica.</p> <p>Aplicaciones medicinales</p> <p>En general, es una planta tónica y digestiva. También tiene aplicaciones contra el dolor, para la tos, el asma o afecciones respiratorias.</p> <p>Se emplea como calmante y regulador. Antiséptico en las vías respiratorias.</p> <p>En uso externo en forma de infusión es cicatrizante de heridas, llagas, etc.</p> <p>En farmacia se usa para preparar linimentos antirreumáticos, pomadas para la dermatitis y como desinfectante y cicatrizante.</p>		
Composición Nutricional por 100grs.	Composición	Cantidad (gr)	CDR (%)
	Calorías	308	16.1
	Carbohidratos	21.63	7
	Proteínas	11	23
	Fibra	42.8	142.7
	Grasas	10.25	19.3
Vitaminas	Vitaminas	Cantidad (mg)	CDR (%)
	Vitaminas A	0.69	76.7

	Vitamina B1	0.34	28.3
	Vitamina B2	0.32	24.6
	Vitamina B3	6.22	0
	Vitamina C	50	55.6
CDR = Cantidad Diaria Recomendada (ingesta diaria)			
Propiedades Nutricionales	Compuesto	Valor	
	Grasa	0,5 g	
	Proteína	1,6 g	
	Energía	48 kcal	
	Agua	85,1 g	
	Hierro	9,3 mg	
	Fosforo	46 mg	
	Fibra	1,8 g	
	Ceniza	1,6 g	
	Fosforo	46 mg	
	Carbohidratos	11,3mg	
Retinol	1750 mcg		

Nota. información obtenida de la ficha técnica de los requisitos al mercado de EEUU.

1.1. Clasificación Arancelaria del Producto.

Tabla2

Partida Arancelaria del Orégano

Partida Arancelaria	Descripción de la Partida
1211903000	Orégano (Origanum Vulgare)

Nota. Datos tomados de la ficha comercial del orégano de la página web de siicex.

1.1.1. Principales mercados.

Según las exportaciones del año 2022, en los tres primeros meses del año se registraron exportaciones a los países de Brasil, España, Chile, Argentina, Ecuador, Uruguay, Alemania y otros. Como se sabe el principal mercado del orégano es Brasil, por lo que nuestro producto a exportar está enfocado y dirigido al consumidor brasilero. (Agro data, 2022)

La apertura a nuevos mercados hace que nuestro producto se valore más y aumente la demanda, en ese sentido nuestra empresa se encargara de perfeccionar los procesos productivos mejorando los procesos para brindar un óptimo producto.

Tabla 3

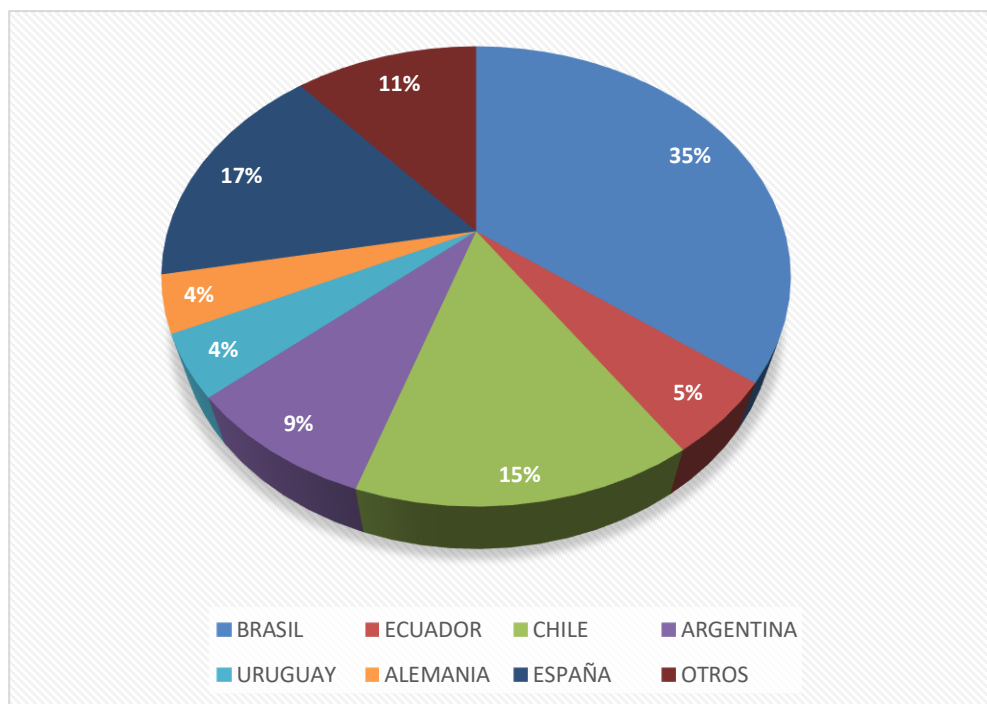
Principales mercados importadores del orégano peruano

País	FOB	%
Brasil	2,380,422	35%
Ecuador	349,846	5%
Chile	985,259	15%
Argentina	571,209	8%
Uruguay	295,320	4%
Alemania	268,993	4%
España	1,121,231	17%
Otros	765,885	11%

Nota. Datos tomados de la plataforma de AGRODATA de las exportaciones realizadas en el mes de enero, febrero y marzo del año 2022.

Figura 1

Principales Mercados desde enero hasta marzo del 2022



Nota. La figura muestra en datos porcentuales las exportaciones realizadas desde enero, febrero y marzo del año 2022 a los principales países que se exporta el Orégano peruano. Fuente AGRODATA.

1.1.1. Exportación de orégano 2020 al 2021.

En los últimos dos años, por la crisis sanitaria que se vivió ocasionada por la pandemia del COVID 19 las exportaciones de orégano en el 2021 tuvieron una reducción significativa con respecto al 2020, según la información obtenida por la sunat las exportaciones en el 2022 están en crecimiento y conquistando nuevos mercados.

Para tener más claro, cuánto se exportó los años 2020 y 2021 se realizó un cuadro comparativo y un gráfico estadístico para diferenciar las cantidades exportadas en cada año.

Tabla 4

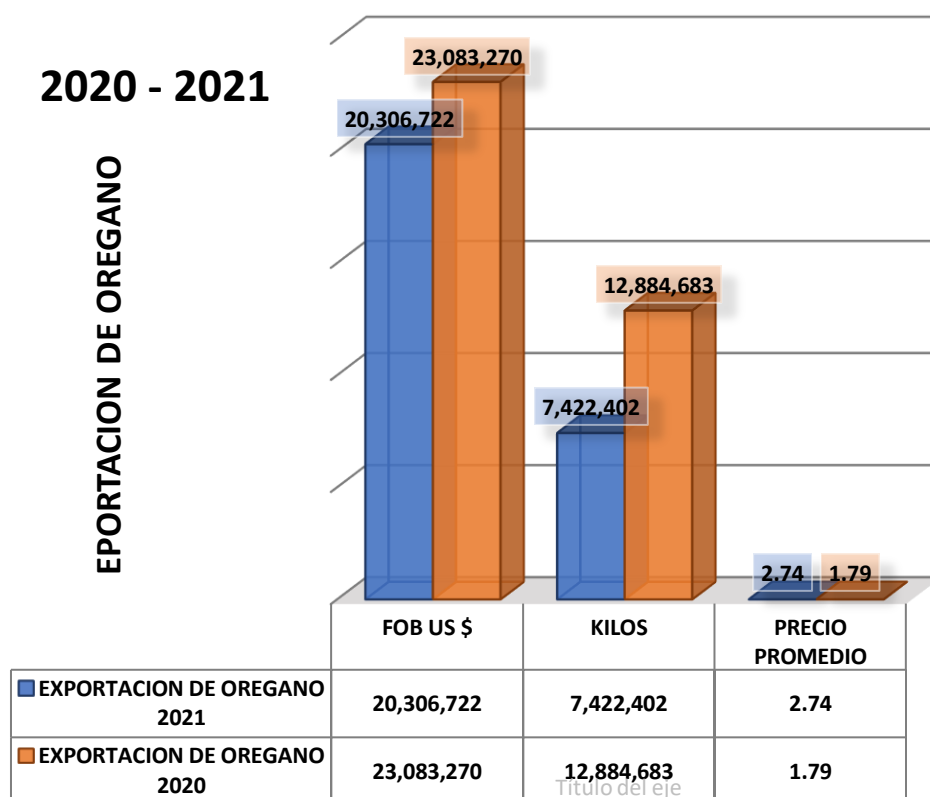
Exportaciones de Orégano de los Años 2020 al 2021

Año	FOB US\$	Kilos	Precio Promedio (\$)
2020	23,083,270	12,884,683	1.79
2021	20,306,722	7,422,402	2.74

Nota. El siguiente cuadro se elaboró con los datos tomados de la página web de siicex donde se muestran las exportaciones en kilos por año y los precios aproximados en los que se exportaron.

Figura 2

Exportación de Orégano de los años 2020 - 2021



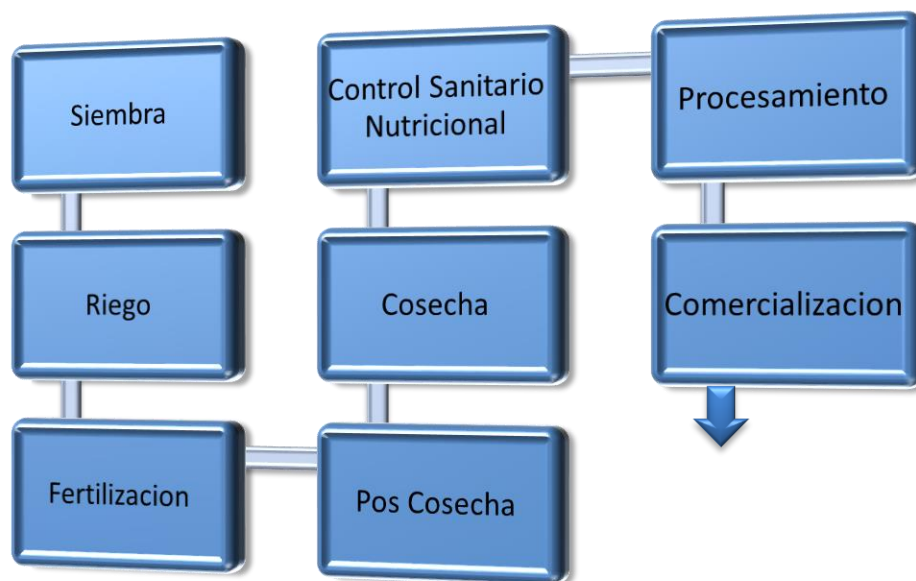
Nota. En el grafico se muestra las exportaciones del orégano desde el mes de enero a marzo del 2022, los datos se obtuvieron de la página web de siicex.

1.2. Flujo Grama del Proceso Productivo.

Para empezar con el flujo grama del proceso productivo, tenemos que tener en cuenta las etapas de la producción del orégano. Para esto tenemos que saber cuáles son los procesos que se realizan en los lugares de cultivo desde la siembra hasta la comercialización del orégano, para lo cual se mostrara el diagrama de flujos de del orégano.

Figura 3

Diagrama del Proceso Productivo del Orégano desde la Siembra hasta la Comercialización



Nota. Elaboración propia con datos tomados de un modelo de plan de negocios de la asociación de productores agropecuarios de orégano.

- Siembra: la siembra se realiza de manera manual, para una hectárea se necesita un aproximado de 45,000 a 60,000 plantines de orégano.
- Riego: para el riego se utiliza sistemas de riego por gravedad gravedad(utiizando mangas de polietileno), aprovechando los afluentes de los ríos. Si no se cuenta con ríos también se utiliza riego tecnificado a goteos.
- Fertilización: Las plantas se abonan 4 veces al año, dependiendo del tamaño 5cm, 18cm y así sucesivamente se tiene que abonar en cada etapa fenológica del orégano. Los fertilizantes que se utilizan, en su gran mayoría utilizados por los chacareros son los abonos orgánicos y el guano de isla.
- Control sanitario nutricional: esta etapa es realizada cada mes con motos fumigadoras para prevenir las placas y controlar el oídium. La fumigación debe de ser pareja utilizando abonos foliares ecológicos que no contaminen la naturaleza.
- Cosecha: La cosecha se realiza cortante toda la planta, para lo cual se utilizan las maquinarias segadoras HOZ. El uso de estas máquinas hace que el trabajo sea más rápido porque la planta tiene que ser cortado al ras del suelo.
- Pos Cosecha: este punto trata del secado del orégano, el secado se realiza utilizando materiales que se encuentran en la zona de cultivo, pueden ser lonas de plástico, pisos de cemento, entre otros. El material utilizado para el secado tiene que conservar las características propias del orégano.

- **Procesamiento:** Una vez seco el producto empieza la etapa del despabilado, para lo cual el producto se zarandeará para que puedan ser llenados en costales para su venta.
- **Comercialización:** En la parte final del proceso productivo se obtiene 2 calidades de producto, producto A y producto B. estos productos se diferencian por el tamaño de las hojas, el producto A (hojas mayores a 5mm), el producto B (hojas mayores de 3mm y menores a 5mm).
- El producto final se comercializará en sacos de polietileno de 46 kilos.

Para que nuestra empresa pueda procesar el producto cosechado tiene que acopiar el orégano de las zonas de producción, para lo cual tiene que estar en contacto con los productores desde la etapa de la siembra hasta la cosecha. Estando en contacto con los productores se asegura la materia prima y se fideliza al agricultor.

Una vez comprada el producto se procederá a trasladar desde el lugar de producción hasta nuestro almacén, donde nuestra empresa empezará el proceso productivo del orégano seco desde la recepción de la carga hasta la comercialización internacional (Exportación)

A continuación, se muestra el flujo grama del proceso productivo del orégano molido, los procesos se detallarán desde la recepción hasta la etapa de comercialización del producto.

- **Recepción de la materia prima:** la materia prima se comprará de asociaciones productoras de orégano de la zona alto andina de la ciudad de Tacna, en este

proceso el personal de la empresa se encargará de realizar la descarga y traslado desde el camión hasta el almacén de acopio.

- **Despalillado y limpieza:** en este proceso el orégano seco se pasará por la faja de despalillado, donde se encuentra una zaranda mecánica que separara el orégano de las impurezas que pueda tener el orégano, el personal encargado de este y de los demás procesos tiene que estar con los implementos de bioseguridad adecuados para el manipuleo del producto.
- **Molido:** después de que el orégano este limpio se pasa al proceso de molido. Esta área de procesamiento tiene que estar completamente adecuado para el molido del orégano, el lugar tiene que estar libre de contaminantes.
- **Tamizado:** el tamizado consiste en separar con un instrumento los sólidos grandes del orégano más fino, esto servirá para tener un producto de una sola consistencia.
- **Control de calidad:** En todo el proceso de producción del orégano molido, se hará un seguimiento para poder controlar que en ninguna etapa de la producción el producto sufra una alteración de cualquier tipo. A la hora de empacar el orégano teneos que tener un personal que controle el proceso para que el producto sea empacado correctamente.
- **Empaque:** En esta etapa con la ayuda de una maquina empacadora el producto molido será empacado en las bolsas de Doypack con zipper. Este empaque tendrá un peso de 500gramos y la base de este producto será en forma circular para que

pueda mantenerse en pie, además el Zipper (cierre) permitirá al consumidor final tener un producto con un cierre para que el producto no pierda su aroma y sea más fácil de guardar. Al terminar este proceso la mercancía se empacará en cajas master y se guardará en los almacenes del local para su futura comercialización.

- **Comercialización:** una vez que nuestro producto este procesado y el especialista de SENASA certifique nuestro producto, se podrá contactar con el importador para su comercialización del producto.

Figura 4

Flujo Grama del Proceso Productivo en Planta



Nota. En la figura se muestra las etapas del proceso productivo del orégano en planta. Imágenes tomadas de Google.

Capítulo II

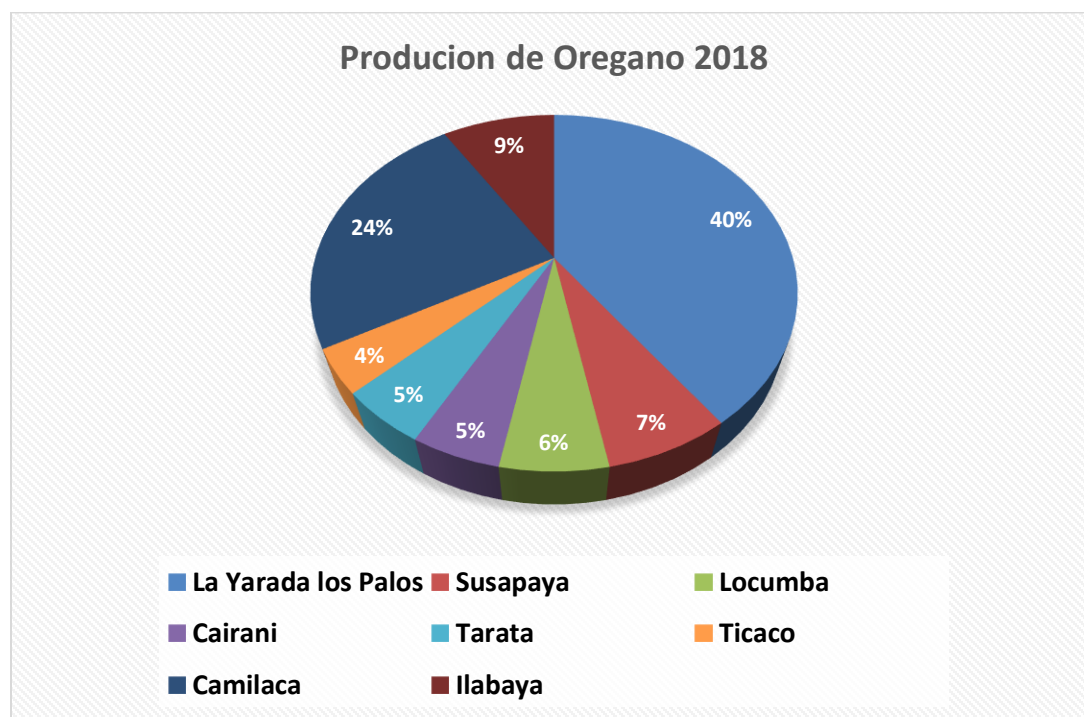
2. Aprovechamiento

2.1. Proveedores Potenciales.

Tacna produce una gran cantidad de orégano, esta producción es consumida y vendida en el mercado interno y externo. Para hacernos una idea de cuál es la zona de gran volumen de producción tomamos datos del 2018 para realizar la siguiente grafica que muestra con datos estadísticos donde se produce más orégano.

Figura 5

Superficie cosechada, Según distrito - 2018



Nota. Datos tomados de la Dirección Regional de Agricultura de Tacna, el grafico demuestra que los tres distritos de mayor producción son La Yarada los Palos, Camilaca y Ilabaya.

2.1.1. Proveedores de orégano.

Desde el año 2018 Tacna es la principal región del Perú que produce orégano de alta calidad, en dicho año tenía el 65% de la producción nacional. La principal zona de producción de esta región se encuentra en la sierra tacneña, en la provincia de CANDARAVE los distritos productores de orégano son: Camilaca, Candarave, Curibaya, Cairani, Huanuara y la provincia de Tarata. En la costa se cultiva orégano en más cantidad siendo los principales productores los distritos de la Yarada los palos, Camilaca, Ilabaya y Locumba. (DRAT, 2018)

Para poder comprar y acopiar el orégano de la sierra tacneña se tiene que contactar con las asociaciones productoras de orégano de los principales distritos de producción para poder comparar los precios. En el año 2019 se registraron 47 asociaciones de productores de orégano provenientes de las provincias de Tacna, Tarata, Candarave y Jorge Basadre. (DRAT, 2019)

Tabla 5

Información del proveedor de orégano

Asociación de Productores de Orégano Muralla Apom	
ruc	20533006346
Razón social	asociación de productores de orégano muralla
Nombre comercial	Apom
Tipo de empresa	Asociación
condición	Activo

Fecha de inicio de actividades	09 / Enero / 2013
Actividades comerciales	
Dirección legal	Cal. Selva Alegre Nro. Sn (Frente a la Comisión de Regantes)
Distrito / ciudad	Huanuara
departamento	Tacna, Perú
teléfono	948141416

Nota. Datos tomados de la página web Universidad Perú.

2.1.2. Proveedores de Empaques.

El empaque es la presentación comercial de un producto. Asegura que al transportar este no se dañe ni entre en contacto con el exterior para mantenerse limpio o fresco en caso de que sea un alimento. Además, el empaque logra la venta del producto, dando una buena imagen y distinción sobre otros productos similares. El empaque es la forma de presentar el producto en el punto de venta. (IBAÑEZ, 2017)

Tabla 6

proveedor de materiales para el acopio

TEJIDOS INDUSTRIALES DEL PACIFICO S.A.C. - TINPAC S.A.C.	
ruc	20545167035
Razón social	TEJIDOS INDUSTRIALES DEL PACIFICO S.A.C.

Nombre comercial	TEJIDOS INDUSTRIALES DEL PACIFICO S.A.C. - TINPAC S.A.C.
Tipo de empresa	Sociedad Anónima Cerrada
condición	Activo
Fecha de inicio de actividades	01 / Noviembre / 2011
Actividades comerciales	Prep y tej de fibras textiles. Car. Sub.Par.2. las Salinas Km. 40
Dirección legal	Fnd. Asoc. Predio Rustico (Alt.Modasa Paradero los Claveles)
Distrito / ciudad	Lurín
departamento	Lima, Perú
Teléfono	(01)6713650

Nota. Datos tomados de la página web Universidad Perú.

Tabla 7

Proveedores de Sacos de Papel

Corporación Bolsipol S.A.C.	
ruc	20502755316
Razón social	CORPORACION BOLSIPOL S.A.C.
Nombre comercial	Corporación Bolsipol S.A.C.
Tipo de empresa	Sociedad Anónima Cerrada
condición	Activo
Fecha de inicio de actividades	05 / Noviembre / 2001

Actividades comerciales	Fabricación de plásticos. Transporte de carga por carretera
Dirección legal	Av. Mariscal Caceres Nro. 446
Distrito / ciudad	Ate
departamento	Lima, Perú
teléfono	(01) 3260663

Nota. Datos tomados de la página web Universidad Perú.

2.2. *Matriz de Selección de Proveedores.*

Tabla 8

Matriz de Selección de Proveedores

Factores de éxito criterios	Ponderación	Tinpac S.A.C.		Corporación Bolsipol S.A.C.	
		Peso	Puntos	Peso	Puntos
Criterios	-1				
Calidad del Producto	0.3	4	1.2	4	1.2
Competitividad de Precio	0.1	3	0.3	3	0.3
Flexibilidad del Proveedor	0.3	4	1.2	3	0.9
Fiabilidad de Plazo de Entrega	0.2	2	0.4	2	0.4
Seguridad del Local	0.05	3	0.15	2	0.1

Ubicación	0.05	3	0.15	3	0.15
Comercial					
Resultados	1		3.4		3.05

Nota. en la tabla se muestra los criterios para la selección de proveedores y el resultado final para seleccionar nuestro proveedor. Elaboración propia con datos tomados de la tabla 7 y la tabla 8.

Tabla 9

Cuadro de Selección de Proveedores Puntuación

Peso	Puntuación
Debilidad mayor (muy malo)	1
Debilidad menor (malo)	2
Fortaleza menor (bueno)	3
Fortaleza mayor (muy bueno)	4

Nota. La tabla muestra la puntuación y el peso de cada puntuación para la selección de proveedores. Elaboración propia con datos tomados de la tabla 8.

2.3. Control de Calidad.

El control de calidad se refiere a uno de los procesos que ayudan a las empresas y organizaciones a desempeñar sus operaciones de manera eficiente. Para poder exportar un producto es necesario tener controlado los procesos de producción y tener un ambiente adecuado para poder operar los productos en las plantas que cumplan las normas establecidas por las autoridades.

Para las organizaciones que están enfocadas a trabajar con la manipulación de alimentos y bebidas para su exportación, es importante contar con un plan HACCP (análisis de peligro y puntos críticos de control). El plan HACCP mediante los procesos de identificación, análisis y control se encarga de verificar los posibles peligros o contaminación de algún químico o material que pueda poner en peligro el proceso de producción, desde la etapa de cosecha hasta la distribución y consumo del producto terminado. GLOBALSTD CERTIFICATION, (2014)

2.3.1. Certificaciones.

Las certificaciones, son documentos que garantizan y avalan la procedencia de un producto para que puedan acoger a los beneficios que se dan por los diferentes tratados que se tienen con diferentes países. Las siguientes certificaciones que son emitidas por las diferentes entidades como el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) avalarán la procedencia de que nuestro producto cumple con las regulaciones sanitarias y fitosanitarias exigidas por las diferentes entidades de ambos países, estos certificados facilitarán la exportación al mercado de Brasil.

2.3.1.1 Certificado Fito sanitario.

En nuestro país, el Servicio de Sanidad Agraria (SENASA) es la entidad que se encarga de certificar el producto a exportar, en nuestro caso se encarga de certificar la calidad del orégano mediante la inspección, verificación del producto. Nuestro producto al ser inspeccionado por las autoridades de la SENASA y al no ser encontrada con ninguna observación se dará un visto bueno para poder darnos la certificación fitosanitaria, caso contrario se dejará constancia de las observaciones para subsanarlas.

Según el cuadro de categorías de riesgos fitosanitarios, el riesgo fitosanitario del orégano es bajo por ende solo requiere la verificación e inspección sanitaria para obtener su certificación y valide para la exportación. En algunos casos extremos el producto puede ser enviado al laboratorio para su tratamiento.

Figura 6

Requisitos Fitosanitarios demandados por el punto de ingreso

Categorías de riesgos fitosanitarios					
0	1	2	3	4	5
		PFI	PFI	PFI	PFI
Inspección fitosanitaria	Inspección / verificación fitosanitaria	Certificado fitosanitario	Certificado fitosanitario	Certificado fitosanitario	Certificado fitosanitario
	Envió al laboratorio	Inspección / verificación fitosanitaria	Inspección / verificación fitosanitaria	Inspección / verificación fitosanitaria	Inspección / verificación fitosanitaria
	Tratamiento	Envió al laboratorio tratamiento	Envió al laboratorio tratamiento	Envió al laboratorio tratamiento Cuarentena posentrada	Envió al laboratorio tratamiento Cuarentena posentrada

Nota: Datos tomados de la página web de la SENASA.

2.3.1.2 Certificación Orgánica.

Este tipo de certificación se otorga a los productores de orégano por evaluadoras internacionales que se guían según reglamentos (CE) N°834/2007 y el reglamento (CE) N°889/2008 internacionales para su comercialización. En nuestro caso para que nuestro producto lleve una etiqueta que contenga un control de calidad tiene que ser evaluada por la evaluadora IMO Control Latinoamericana, siempre y cuando cumplan los requisitos de los reglamentos ya mencionados.

2.3.1.3 Certificado Sanitario.

Este certificado oficial, es un documento que garantiza que el lote de producto a exportar ya sea alimenticio o bebidas sea apto para el consumo humano y que garantiza por escrito que cumple con todos los requisitos sanitarios.

La institución encargada de expedir este documento es la DIGESA, esta institución podrá expedir un certificado oficial para exportar alimentos o bebidas según el artículo 86° del decreto supremo N° 007-98-SA del Reglamento sobre la vigilancia y control sanitario de alimentos y bebidas. (Prom Peru, 2016)

2.3.1.4 Certificado de Origen.

Este documento nos permite tanto al importador como al exportador acogerse a los beneficios arancelarios que tenemos con países con los que tenemos tratados internacionales como Brasil entre otros.

El certificado de origen es tramitado por el exportador ante las instituciones pertinentes. Este documento tiene que ser cuidadosamente preparado, de acuerdo a las normas establecidas por el país importador.

mediante la Res. Ministerial N.º 333-2003-MINCETUR/DM, de fecha 05-09-2003 la cámara de comercio de Tacna se puede tramitar los certificados de origen en la ciudad de Tacna-Perú. Los tramites y los requisitos lo puedes encontrar a través de la página web de la institución, además puedes encontrar los pasos que tienes que seguir para poder presentar los documentos y costos del trámite.

2.3.1.5 Iso 9001

Son normas internacionales para estandarizar los procesos productivos de una organización, determina los requisitos para un mejor sistema de gestión de calidad. Esta norma iso 9001 fue elaborada por la Organización Internacional para la Estandarización, esta norma al ser aplicada en una organización ayuda a la mejora continua de sus procesos productivos.

2.4. Costo de Fabricación y/o Adquisición.

Para poder adquirir el orégano la empresa se tiene que contactar con las asociaciones de productores de orégano y también de las ferias que organizan las diferentes asociaciones de productores, al contactarnos con los productores se queda a un precio dependiendo de la calidad del producto para lo cual algunas asociaciones cuentan con certificaciones orgánicas.

El producto acopiado por nuestra empresa será trasladado desde los productores agrícolas hasta nuestra planta donde seguirán todos los procesos de producción hasta que el producto sea envasado para su exportación.

Tabla 10

Costo de Fabricación y Adquisición del primer lote en presentación de 500gms

DETALLE	LOTE DE EXPORTACION 01				
	COSTO UNIT. S/	CANTIDAD S/	VALOR S/	IGV S/	PRECIO S/
MATERIA PRIMA			144,000.00	25,920.00	169,920.00
Orégano en Polvo	4.50	32,000	144,000.00	25,920.00	169,920.00
MANO DE OBRA			9,600.00	0.00	9,600.00
costo de M.O.D.	0.30	32,000	9,600.00		9,600.00
COSTOS INDIRECTOS DE FAB.			10,240.00	4,435.20	14,675.20
C.I.F. variable	0.25	32,000	8,000.00	1,440.00	9,440.00
rotulado y etiquetado	0.07	32,000	2,240.00	403.20	2,643.20
empaque primario	0.45	32,000	14,400.00	2,592.00	16,992.00
TOTAL, COSTOS			163,840.00	30,355.20	194,195.20

Nota. Esta tabla se muestra los costos de fabricación del primer lote de 16,000 kilos de orégano en polvo en envases de 500gramos.

VALOR	IGV	PRECIO
\$	\$	\$
9,265.42	1,667.77	10,933.19
\$	\$	\$
9,265.42	1,667.77	10,933.19
\$	\$	\$
-	-	-
\$	\$	\$
1,853.08	-	1,853.08
\$	\$	\$
1,853.08	-	1,853.08
\$	\$	\$
953.45	138.27	1,091.72
\$	\$	\$
463.27	83.39	546.66
\$	\$	\$
490.18	54.88	545.06
\$	\$	\$
12,071.95	1,806.04	13,877.99

Capítulo III

3. Almacenamiento

El almacenamiento consiste en colocar las mercancías dentro de la zona específica del almacén, destinada a depósito y conservación de la mercancía. Las organizaremos en función de: la forma de colocar los productos y la utilización del espacio disponible. CEUPE, (2013)

3.1. Estrategia de Almacenamiento.

Las estrategias de almacenamiento son técnicas que al ser aplicadas en la administración de un almacén generan un impacto positivo mejorando la calidad y la eficiencia de la empresa. Además, estas estrategias permiten el manejo del almacén con mayor fluidez y rapidez, para esto el almacén tiene que estar bien distribuido, señalizado y organizado.

Tabla 11

Tareas que se realizan en almacén

Recepción y Descargue del Orégano	La materia prima se decepciona desde los lugares de cultivo a la puerta del almacén, donde los trabajadores descargan la mercadería,
Movimiento y Almacenamiento	En este proceso se utilizarán las carretas, plataformas para trasladar la mercancía al almacén de recepción para su posterior manipuleo.
Limpieza y Despalillado	En este proceso el orégano será trasladado desde el almacén al área de

Molido	<p>despalillado donde se procederá a la limpieza y despalillado.</p> <p>Luego del despalillado y limpieza se pasa al área de molido donde el producto se molera para su empaçado.</p>
Empaque y Cargue	<p>Una vez que la mercadería esta molida se pasara al área de empaque, donde se empacara para su posterior embalaje y unitarización.</p>
Control de Vehículo (recibo y despacho)	<p>Consiste en programar coordinadamente las fechas de llegadas y salidas de los vehículos para llevar y dejar la mercadería.</p>
Despacho de Mercadería	<p>En esta área se consolida la mercancía para su revisión por parte de la autoridad aduanera y para que ellos pongan el precinto aduanero para su exportación.</p>

Nota. Elaboración propia con datos encontrados en diferentes sitios web de Google.

3.2. Lay-Out de Almacén.

El lay-out de un almacén representa "el diseño de las zonas de almacenamiento y los pasillos y áreas necesarias para el flujo de productos, equipos y personas". Su importancia radica en asegurar un flujo ordenado y eficiente de productos en los procesos de recepción, verificación, almacenamiento, selección, empaque y despacho.

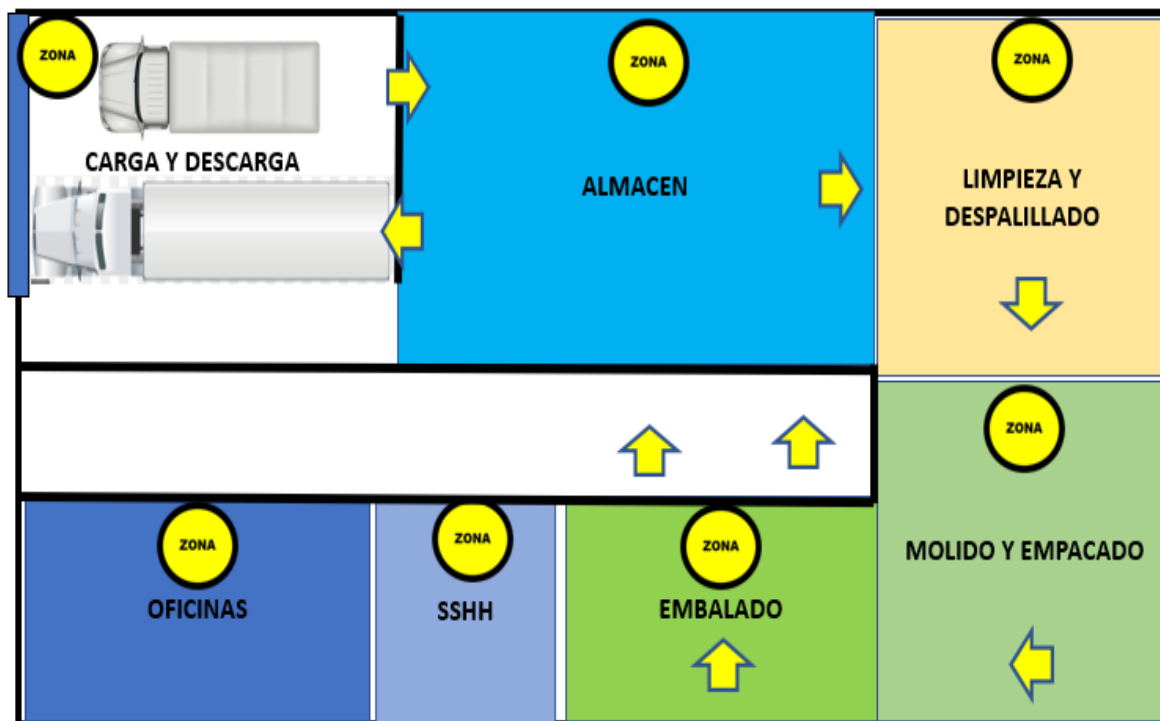
"El diseño del lay-out del almacén no es estático", detalla el experto. "Responde a la variedad, características y caducidad del producto, así como a su nivel de rotación de inventarios". Un buen diseño del layout minimiza desperdicios de movimientos, manipulación, mermas, robos y, por ende, diferencias en la exactitud del inventario. Realizar una buena distribución del almacén también evitará zonas y puntos de congestión, al mismo tiempo que facilitará las tareas de mantenimiento.

Un diseño incorrecto o mal planificado no utilizará todo el espacio disponible, e incluso puede consumir más espacio del que debería. Idealmente, un diseño efectivo hará un uso inteligente y estrechamente calculado del espacio necesario actual. También debe planificar el uso futuro del espacio de almacenamiento disponible, tanto horizontal como verticalmente.

(Vargas, 2018)

Figura 7

Plano del Almacén que señala la Distribución de Espacios



Nota. En la imagen se muestra la distribución del almacén, con sus ambientes diseñados para que la cadena productiva sea más eficiente a la hora de procesar el producto.

3.3. *Detalle del Mobiliario Usado en el Almacenamiento.*

El mobiliario de un almacén aparte de tener los mobiliarios comunes como mesas, escritorios, etc. Tiene las herramientas y equipos que facilitaran el manipuleo y traslado de la mercancía en el almacén.

Tabla 12

Lista de Mobiliario y maquinarias que se Utilizan en Almacén

Mobiliarios		
Mobiliario	Uso	Imagen

Carreta de plataforma

Este tipo de carreta se utiliza para trasladar los sacos de manera manual en cantidades de hasta 100kg



Pallets de madera

Los pallets se utilizan para manipular la mercadería ya unitarizada.



Transpaleta manual

Esta herramienta nos ayuda a trasladar las mercancías en los pallets de manera manual.



montacargas

El montacargas se utiliza para cargar los pallets unitarizados para su despacho para poder almacenarlo en lugares altos.



Nota. la tabla fue realizada con datos propios y las Imágenes fueron sustraídas de la web

3.4. Costo Fijo de Almacén.

A continuación, se detallarán los costos fijos del almacén anuales divididos en 12 meses, cabe detallar que los envíos del orégano se hacen 2 veces al año por lo que los costos pueden variar. Los almacenes se pueden alquilar por temporadas por lo que se puede dejar de pagar el alquiler. En la ciudad de Tacna existen almacenes que pueden alquilar sus espacios para poder trabajar el producto (orégano) hasta hacer los envíos internacionales.

Tabla 13**Costo Fijo de Almacén**

Nota. Esta tabla muestra los costos fijos que se realizan en un año del almacén, los datos fueron

Costo de Almacén	Descripción	Cantidad (meses)	Valor Unitario (sin IGV) s/	Valor Compra Gastos s/	IGV s/	Precio Compra Gastos s/	Gasto Anual s/
Alquiler de Almacén	300 MT2, Alquiler Mensual	12	500.00	6,000.00	0.00	6,000.00	6,000.00
Gastos de Servicios Publico		12	169.49	2,033.90	366.10	2,400.00	2,400.00
Gasto de Limpieza		12	400.00	4,800.00	0.00	4,800.00	4,800.00
TOTAL				12,833.90	366.10	13,200.00	13,200.00

tomadas de fuentes propias.

Capítulo IV

4. Rotulado y Etiquetado Técnico

El rotulo es toda inscripción, leyenda, imagen o toda materia descriptiva o gráfica que se haya escrito, impreso, estarcido, marcado, marcado en relieve o huecograbado o adherido al envase del alimento, destinada a informar al consumidor sobre las características de un alimento. (Merino, 2014)

El concepto de etiqueta tiene distintos usos y significados. Se trata de una señal, marca, rótulo o marbete que se adhiere a un objeto para su identificación, clasificación o valoración. El etiquetado del producto a exportar tendrá la información en ambos lados en donde el primer lado estará la información técnica del producto Calidad, cantidad, composición, precio, garantía, origen, fecha de expiración, etc. Según el código Brasileño del Consumidor adoptado en 1990, la información debe de estar clara, precisa y visible.

En la parte de adelante se colocará la marca y el logo del producto que son lo más importante para que se venda un producto, este logo tiene que ser llamativo e innovador.

4.1. Modelo de Etiquetas / Rotulado del Producto.

Etiquetado: En la etiqueta del producto se colocó el logo, el nombre de la empresa y el peso del producto, el logo está representado por el sol y el nombre de la empresa de iniciales “ine”. Además, se colocó la imagen de una hoja de orégano que representa al producto con el nombre del producto en letras negras que se colocaron con mayúsculas y minúsculas “OREGANO molido”

Figura 8

Etiqueta del Producto



Nota. en el grafico se muestra el modelo de la etiqueta que se utilizara en los envases, la marca y el logo son de elaboración propia.

Figura 9

Rotulado del Producto



Nota. la imagen muestra las distintas partes del rotulo y las indicaciones que debe de llevar el envase para su exportación al mercado brasilero.

4.2. Normas Técnicas Aplicables.

La agencia nacional de vigilancia sanitaria adopto en el 2015 la resolución n° 26, que regula los requisitos obligatorios para el etiquetado en los productos que puedan causar alguna alergia alimentaria. Esta resolución también incluye a alimentos, bebidas ingredientes, aditivos alimentarios, etc. (Comercio, 2021)

La agencia nacional de vigilancia sanitaria (Anvisa) de Brasil dio a conocer una nueva norma de etiquetado nutricional de alimentos envasados. Esta norma que fue aprobada en el 2020 se esta norma está comenzando a regir en estos últimos años.

- Etiquetado frontal: en la etiqueta frontal tendrá que señalarse con la imagen de una lupa el contenido de 3 nutrientes: Azucares, grasas saturadas y el sodio
- Tabla nutricional: tendrá que tener las letras de color negro con un fondo blanco. El objetivo de estos colores es para evitar la dificultad de lectura de otros tonos de colores.

De esta forma se garantizará que los consumidores tengan la información clara de los productos que consumen. (ALANUR, 2020)

4.3. *Proceso de Rotulado.*

La legislación brasilera obliga que los productos que se comercialicen en el mercado brasileño con etiquetas en idioma extranjero, deben llevar una contra etiqueta o etiqueta complementaria, en idioma portugués, sin perjudicar al escrito original.

La legislación brasilera obliga a que figure la siguiente información en los envases que contengan el producto, tiene que estar en lengua brasilera.

- Nombre real del producto.
- Nombre de la empresa responsable.
- Nombre de la empresa que haya completado o acondicionado el producto cuando este fuere diferente a lo anterior.
- Sello responsable de la inspección sanitaria.
- Dirección legal de la empresa.
- Marca comercial del producto.
- Fecha de envasado del producto.
- Peso bruto.
- Especificación del país de procedencia del producto.
- Fecha de vencimiento.
- Código de barras.
- Información del producto.

4.4. *Tiempos y Costos del Proceso de Rotulado.*

Tabla 14

Tiempo y costo del rotulado

Detalle	Cantidad	cto. Unitario s/	Costo Total s/	IGV s/	Precio Final s/
Etiquetas	32,000	0.07	2,240.00	403.2	2,643.2
Mano de Obra	32,000	0.10	3,200.00	-	3,200.00
Otros Costos Adicionales	1	169.49	169.49	30.51	200
Total,			5,609.49	433.71	6,043.2

Nota. Elaboración propia.

Capítulo V

5. Empaque

El empaque es un recipiente flexible, que una vez lleno, trata de tomar la forma del producto contenido.

5.1. Ficha Técnica del Empaque Seleccionado.

Tabla 15

Ficha técnica del empaque seleccionado

Bolsas Doypack con zipper	
	
NOMBRE COMERCIAL	Bolsas Doypack con zipper, también conocido como stand up.
DESCRIPCION	Bolsa Doypack de aluminio trilaminado (PET, Aluminio y Polietileno) y zipper, el cual tiene como función resellar el empaque luego de haber sido abierto, evitando la pérdida de aroma.
PRESENTACION	Bolsas de 500 gramos.
DESCRIPCION DEL MATERIAL	Las bolsas DOYPACK son fabricadas de película laminada de aluminio apta para contacto con alimentos. Este material ofrece una buena

	<p>protección al producto ya que lo protege de la humedad, los gases y a la luz gracias a su material. Este empaque también está elaborado con plásticos transparentes de buena calidad, esto para que los consumidores puedan observar el producto que contiene el empaque.</p> <p>Por último, el producto cuenta con ZIPPER resellable (cierre), el cual es un accesorio muy útil para el cliente porque puede abrir y cerrar el producto cuantas veces el cliente guste.</p>
USOS Y APLICACIONES	<p>Los usos que se dan con este producto son principalmente para proteger productos alimenticios, cosméticos y farmacéuticos.</p>

Nota. Datos tomados de Envapak Perú [Fotografía], bolsa de Zipper, Flickr (<https://envapak-peru.com/producto/bolsas-doypack-con-zipper/>).

5.2. Criterios Usados para la Selección del Empaque.

Para seleccionar el empaque adecuado para el orégano molido, se buscó un empaque que proteja y que conserve el olor del producto. Un empaque que sea fácil de manipular, que tenga un ZIPPER (cierre) para que el cliente pueda utilizar y guardar el producto de una manera fácil y sencilla.

Los criterios que usamos para encontrar el empaque son los siguientes:

- El empaque por su composición es resistente a la humedad y a las temperaturas altas (frio y calor).

- Conserva el olor y sabor del producto.
- El material que utiliza para la elaboración del empaque no es tóxico.
- El ZIPPER facilita el uso del contenido al abrir y cerrar de manera sencilla.
- Después del uso del contenido el empaque se puede reciclar.

5.3. *Proceso de Empaque.*

Para el proceso de empaquetado del orégano seco molido tenemos que tener en cuenta lo siguiente.

- Para el empaque, nuestro producto tiene que pasar por una inspección de SENASA, para que verifique que el producto y el material de empaquetado no tenga impurezas.
- Una vez que el inspector fitosanitario de SENASA de un visto bueno al empaque y al producto a exportar, emitirán un certificado fitosanitario para poder exportar el producto.
- Después de obtener la certificación fitosanitaria se procederá a empaquetar el orégano utilizando las máquinas que correspondan a este proceso.

Tenemos que tener en cuenta que para los procesos de manipulación y empaquetado del orégano molido, el personal tiene que estar con los implementos adecuados para no contaminar el producto.

5.4. *Tiempo y Costo del Proceso de Empacado.*

Tabla 16

Tiempo y costo del empaquetado

Detalle	Cantidad	Cto. Unitario s/	Costo Total s/	IGV s/	Precio Final
Envase (empaques primario)	33,600	0.45	15,120.00	2,721.60	17,841.60
Mano de Obra	33,600	0.05	1,680.00	-	1,680.00
Costos Adicionales	1	211.86	211.86	38.14	250.00
Costo Total			27,011.86	2,759.74	19,771.60

Nota. Elaboración propia con datos tomados de la hoja de cálculos del proyecto.


Capítulo VI

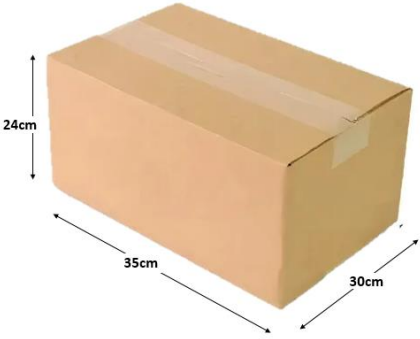
6. Embalaje

6.1. Ficha Técnica de Embalaje Seleccionado.

Tabla 17

Ficha técnica del embalaje

	<p>La caja master de cartón corrugado, son cajas que ayudan al fácil manipuleo de los productos empaquetados o envasados. Estas cajas dependiendo de si son de cartón reciclado o nuevo, se utilizan para distintos productos. Por ejemplo, para productos alimenticios es obligatorio utilizar cartón nuevo o virgen.</p>
<p>Descripción del Producto</p>	<p>La estructura básica del empaque de cartón son el arco y la columna. En sentido transversal las flautas o corrugados forman una serie de arcos separados por un papel liner. El aire que se acumula en los arcos trabaja como un amortiguador, acolchonado y aislado del producto (Mentado Ortiz, 2015)</p>
<p>Características</p>	<p>Facilita el manejo del producto empacado. Material hecho a la medida del cliente. Fácil de transportar. Protege al producto.</p>

Material	Cartón corrugado
Medidas	<p>Largo 35 cm Ancho 30 cm. Alto 24cm</p>  <p>El diagrama muestra una caja rectangular de cartón marrón. Se indican las dimensiones con líneas de medición y flechas: el largo es de 35 cm, el ancho es de 30 cm y el alto es de 24 cm.</p>

Nota. Elaboración propia con datos tomados de la ficha técnicas de productos de la tienda en línea multimedia 3m.

6.2. Criterios Usados para la Selección de Embalaje.

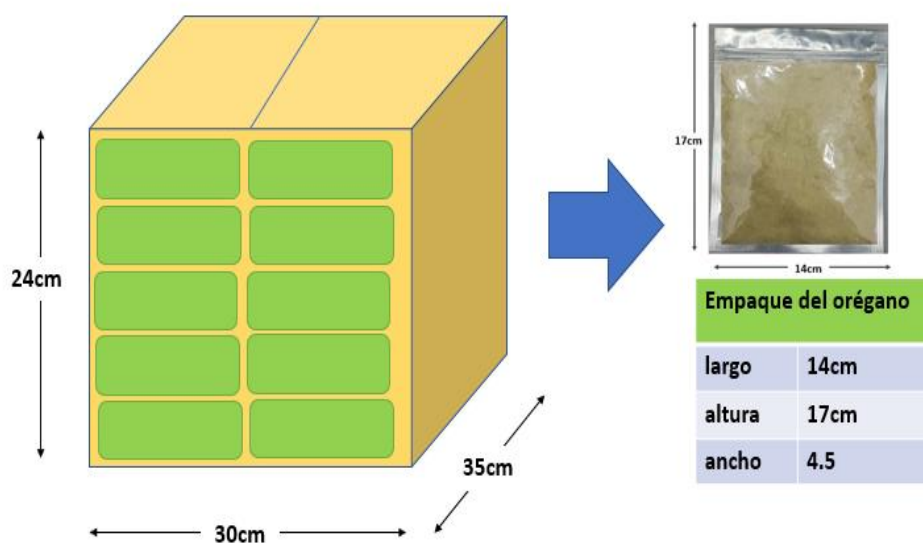
A continuación, se dará una lista de los criterios utilizados para la selección del embalaje utilizado para el orégano molido.

- Facilidad de manipuleo.
- El costo del empaque (relativamente económico).
- Por la forma de ondas que tiene el cartón corrugado protege mejor al producto.
- Fácil de reciclar.
- Las medias de las cajas son variables de acuerdo al tipo de producto y tamaños que el empresario disponga.

- La resistencia de las cajas ante los golpes
- Facilidad de apilamiento en los pallets
- Facilidad en la carga en contenedores
- Mejora la presentación del producto
- Mayor flexibilidad en la unitarización.

Figura 10

Dimensiones del Embalaje seleccionado



Nota. En la imagen se puede observar las dimensiones de la caja maste y la cantidad de empaques que contendrá, además se incluyó la dimensión de los empaques del orégano.

6.3. *Proceso de Embalaje.*

Para el proceso de embalaje utilizaremos las cajas de cartón corrugado, para este proceso tenemos que utilizar cajas master que sean de material virgen porque estarán en contacto con alimentos.

- El personal que embala la mercancía tiene que estar con los implementos adecuados (guantes, barbijo, toca, entre otros) para el manipuleo de la mercancía
- Para colocar el producto en las cajas master el personal tiene que armar las cajas una a una.
- Colocar las bolsas doypack en las cajas master ya armadas, la caja contendrá 20 bolsas de orégano molido e 500 gramos.
- Una vez colocado el producto en la caja master se procederá al sellado de la caja con cinta de embalaje.
- Por último, colocar las cajas ya embaladas en el almacén para su unitarización.

6.4. *Tiempo y Costo del Proceso de Embalaje.*

Tabla 18

Costo del Empaque y Embalaje

Detalle	Cantidad	Cto. Unitario s/	Costo Total s/	IGV s/	Precio Final
Empaque Secundario	1,600	3.00	3,936.00	864	4,800

Mano de Obra	1,600	0.30	480.00	-	480.00
costos					
Adicionales	1	84.75	84.75	15.25	100.00
Total			4,500.75	879.25	5,380

Nota. Elaboración propia con datos de la hoja de cálculo del proyecto.

Capítulo VII

7. Unitarización

7.1. Ficha Técnica del Pallet Seleccionado.

Tabla 19

Ficha técnica del pallet americano

Materia Prima	Madera de pino
Medidas	1.0m x 1.2m x 0.13m
Peso	25 kg
Carga Estática	3,000 kg
Carga Dinámica	1,000 kg
Color	Madera
Detalle	Valor
Tratamiento	NIMF-15

Nota. Datos tomados de la página web de transeop.

7.2. Criterios Usados para la Selección del Pallet.

Los criterios que se tomaron en cuenta para la selección de los pallets son los siguientes:

- Costo del pallet
- El tamaño
- El material con el que está hecho el pallet.
- Capacidad de carga.
- Tiempo de vida de cada pallet.
- Peso del pallet.

7.3. *Proceso de Paletización.*

Para poder tener una buena unitarización tenemos que tener en cuenta el contenedor que se contratará para el traslado de la mercancía. Teniendo en cuenta el contenedor a utilizar, se podrá calcular las dimensiones del armado de la paletización en altura y anchura con concordancia con el contenedor.

Para este caso se contratará un contenedor de 40 pies estándar y el proceso de paletización será de la siguiente forma:

- Se pondrá una cama de 12 cajas.
- Las filas serán de 7 pisos.

Una vez armado el paletizado con 80 cajas se embala con fleje film manual para que este bien firme y se pueda trasladar al contenedor con más facilidad.

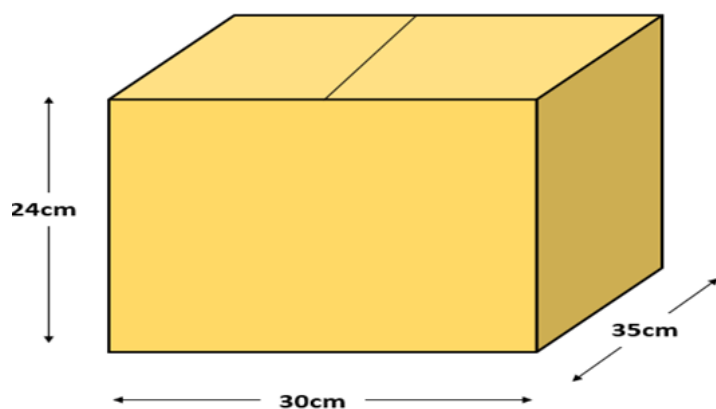
7.4. *Plano de Estiba del Pallet.*

Para consolidar el producto tenemos que tener en cuenta las medidas de del contenedor, con referencia a esas medidas se podrá armar correctamente la carga para que el consolidado no pase las dimensiones del contenedor.

A continuación, se detallará las medidas y la forma de armar el pallet para que pueda estivarse sin inconvenientes.

Figura 11

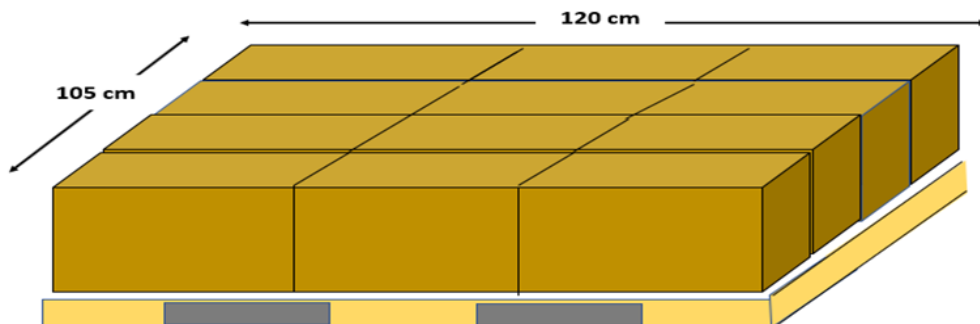
Medidas de la caja master



Nota. La figura muestra las dimensiones de la caja master. Elaboración propia.

Figura 12

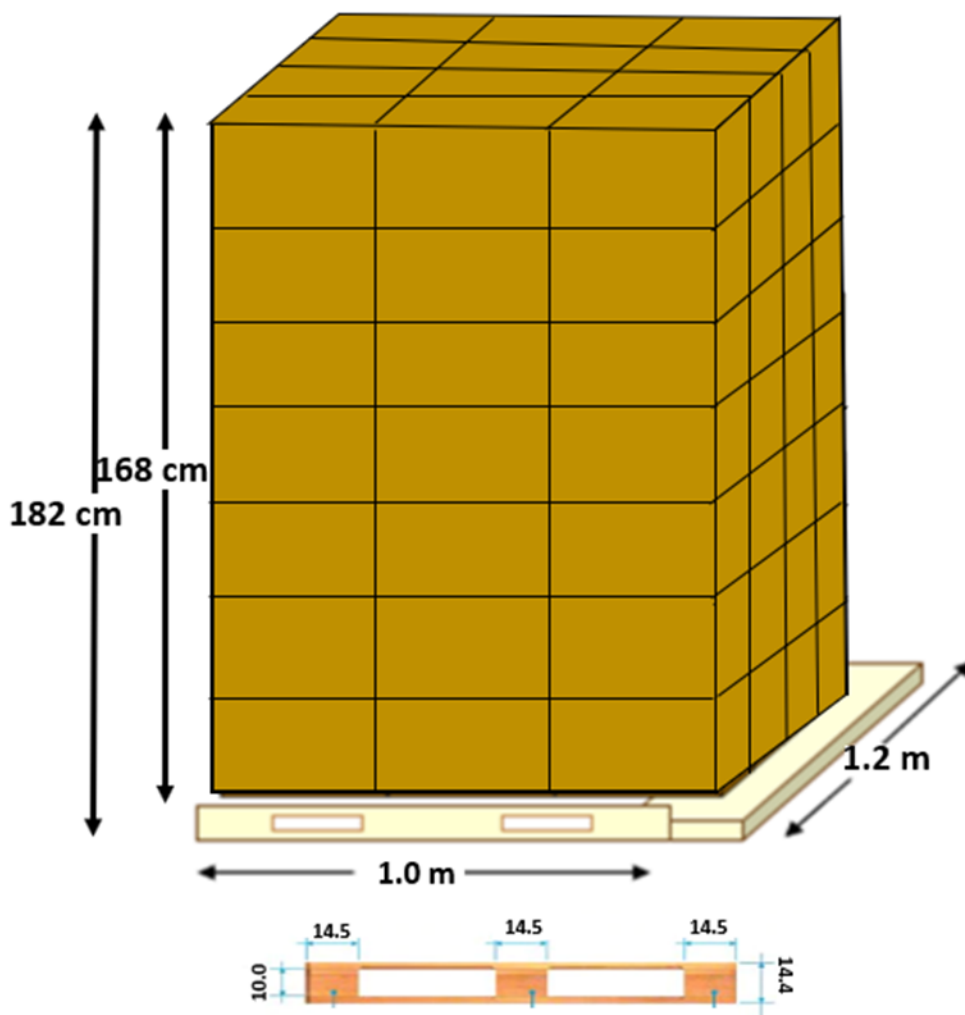
Armado de las cajas en los pallets



Nota. En la figura se muestra el armado de la primera cama de las cajas master en el pallet donde se muestra que la cama es de 12 cajas. Elaboración Propia.

Figura 13

Unitarización de las cajas master en los pallets



Nota. En la figura se muestra el paletizado final para que se pueda trasladar y consolidar la mercancía, que la altura es de 7 cajas con una cama de 12 cajas que estarán forradas con fleje film manual. Elaboración propia.

7.5. *Tiempos y Costos del Proceso de Paletizado.*

Tabla 20

Tiempo y costo del paletizado

Detalle	Cantidad	Cto. Unitario s/	Costo Total s/	IGV s/	Precio Final
Embalaje					
Terciario (Estretch Film)	2	38.14	76.27	13.73	90.00
Pallets	20	42.37	847.46	152.54	1,000.00
Mano de Obra	1	100.00	100.00	-	100.00
Otros Costos					
Adicionales (certific.)	1	72.00	72.00	-	72.00
Total, Unitarización			1,095.73	166.27	1,262.00

Nota. los datos de la elaboración de los costos y tiempos de paletizado fueron elaboración propia.

Capítulo VIII

8. Contenedorización

8.1. Ficha Técnica del Contenedor Seleccionado.

Figura 14

Ficha técnica del contenedor

Contenedor de 40 pies estándar (dry cargo) 40' x 8' x 6'						
		<p>“El contenedor de 40 pies tiene una capacidad en volumen de unos 60 metros cúbicos, 27 metros cuadrados y una capacidad máxima de carga de unas 29 toneladas.” Sus medidas exteriores son: 12,19 metros de largo (40 pies), 2,44 metros de ancho (8 pies) y 2,59 metros de alto (8 pies y 6 pulgadas).</p>				
						
Dimensiones del Contenedor						
Medidas	Externa		Interna		Puerta Abierta	
	Metros	Pies	Metros	Pies	Metros	Pies
Largo	12.19	40'	12.03	39'6''		
Ancho	2.43	8'	2.34	7'8''	2.33	7'8''
Alto	2.59	8'6'	2.40	8'6''	2.29	7'6''

Nota. Datos tomados de página web de la empresa Prosatt.

8.2. Criterios Usados para la Selección del Contenedor.

Para transportar nuestra mercancía seleccionamos el contenedor de 40pies estándar, para seleccionar este contenedor usamos los siguientes criterios:

- Contenedores de 40 y 20 pies son los más comunes para el traslado de mercancías.
- El contenedor de 40 pies tiene mayor capacidad de carga y volumen.
- Facilita el traslado de la mercancía.
- Se ahorra dinero al tener mayor carga volumen Características del contenedor de 40 pies.
- Construcción de acero de alta calidad con paredes corrugadas.
- Resistencia a la corrosión.
- Puertas que abren 270 grados.
- Múltiples puntos de amarre que aseguran la carga.
- Piso de capa marina con certificaciones.
- Equipamiento de ventilación.
- Garantía y atención de post venta.

8.3. Proceso de Contenedorización.

En este proceso tenemos que tener en cuenta que la mercancía tiene que estar perfectamente unitarizada, para que al momento de la consolidación de la mercancía no tengamos problemas de espacios ni de caídas de las cajas master. Los pallets tienen que estar

forrados con rollo film para embalajes, con este material los pallets serán más seguros de ser transportado al contenedor.

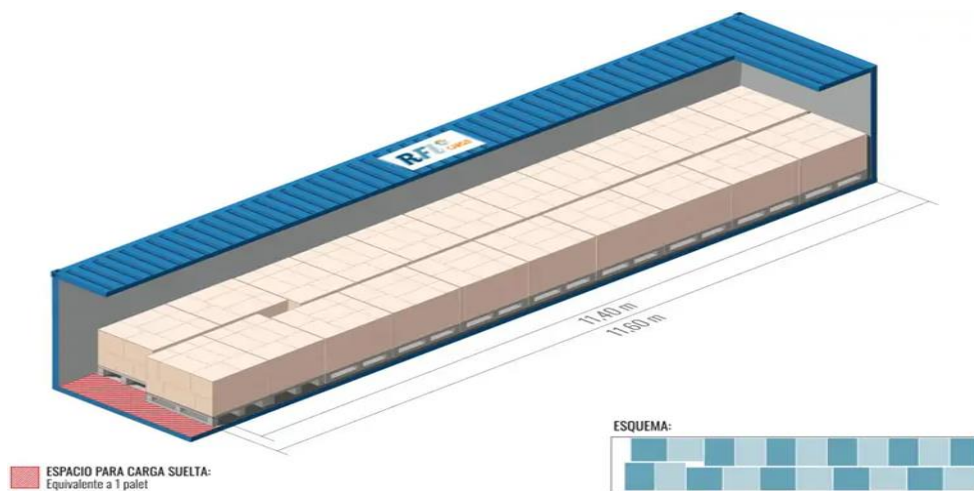
Para poder contenedorizar la carga tenemos que realizar el siguiente proceso.

- **Apertura del contenedor:** En este proceso tenemos que revisar que el contenedor este vacío y que este en buenas condiciones para la consolidación de la mercancía.
- **Consolidado:** para que la mercancía sea consolidada con rapidez se utilizan los montacargas, los montacargas se encargaran de trasladar y cargar la mercancía unitarizada y asegurada en sus respectivos pallets.
- **Reconocimiento físico de la mercancía:** en este proceso la autoridad aduanera es la encargada de revisar la mercancía que está en el contenedor de acuerdo al canal asignado para corroborar lo que se está exportando.
- **Colocación de precinto aduanero:** una vez verificada la mercancía por la autoridad aduanera y al no encontrar ninguna irregularidad, se procede a cerrar el contenedor y a colocar el precinto aduanero. Una vez colocado el precinto aduanero el contenedor no puede ser abierto.

8.4. *Plano de Estiba del Contenedor.*

Figura 15

Plano de estiba de la mercadería unitarizada



Nota. En la figura se muestra la contenedorización con filas de 4 cajas, la diferencia con nuestro producto es que serán filas de 7. La imagen fue tomada de Google (<https://www.easycargo3d.com/es/>).

8.5. *Tiempo y costo del proceso de contenedorización.*

Tabla 21

Costos del Proceso de Contenedorización

Componente	Costo S/	Cambio \$	Costo \$
Cargo por Nave Surchranges	6.65	3.4	1.95
Cargos de agencia Marítima	52.45	3.4	15.42
Cargo por Operador Portuario	105.05	3.4	30.89

Cargos Aduaneros	90.44	3.4	26.6
Cargos por Enapu	68.52	3.4	20.15
TOTAL C. U	323.11	3.4	95.03

Nota. Elaboración propia con datos obtenidos de Enapu.

Capítulo IX

9. Transporte

9.1. Proveedores del Tránsito Interno.

Para trasladar la mercancía al puerto de Arica, se tendrá que contratar un agente de aduanas en el lado peruano y otro en Arica- Chile. Para poder trasladar la mercancía desde Tacna-Perú hasta el terminal portuario de Arica-Chile se tendrá que contratar un transporte desde Arica, para que este pueda trasladar el contenedor vacío desde el puerto hasta su consolidación de la carga en el almacén de origen que es Tacna.

Para contratar el transporte interno primero tenemos que saber cuándo llegara el buque y cuando cargara la mercancía, para ello tenemos que solicitar un booking (reserva de espacio) de la empresa naviera que trasladara nuestra mercancía. Una vez que nos confirme el booking, el agente de aduanas que contrataremos en Arica-Chile se pondrá en contacto con la empresa de transportes chilena para que trasladara la mercancía desde Tacna hasta el Buque.

9.2. Costo del Transporte Interno (Inland Freight).

Tabla 22

Costo del transporte interno

Proveedor	Dirección	Teléfono	Correo	Costo de Flete
	Carretera			
Transportes OCAÑA	Panamericana Norte 5 s, Lote 4-5, (Detrás de la	56988197717	elizabeth@t nsportesoc aña.cl	\$350.00





Balanza de pesaje
Chacalluta)

Nota. Elaboración propia con datos obtenidos de la empresa transportes OCAÑA, Arica- Chile.

9.3. Proveedores de Servicio de Transporte Internacional.

Tabla 23

Líneas navieras en Chile

Línea Naviera	Dirección	Teléfono	Página web
	Cochrane 813, piso 8, Valparaíso	Sucursal Arica+569 4136 7758	http://www.um.ar.cl/#/contacto
	AV. Andrés Bello 2687, Piso 15, Las Condes, Santiago	Teléfono: Teléfono: 224602700	https://agunsa.com/dondeestamos/paises/chile/
	Representante en Perú:	Teléfono: 322234124	https://www.marval.cl/
	Bombero Ossa 1010, Santiago	Teléfono: 322261000	https://leanlogistics.cl/

Nota. Datos tomados de la página web Mundo marino /agencias navieras y los logos fueron sacadas de las páginas principales de las líneas navieras.

9.4. Cotización de Flete Marítimo.

Tabla 24

Cotización Flete Marítimo (Costa Norte Brasil)

Puerto de Origen	Puerto de Destino	US \$ Tarifa Promedio de Flete por contenedor			Mercadería consolidada Tm/m3	Días de Transito	Frecuencia de Salida
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado			
(Perú)							
Callao	San Antonio (Chile)	1,000	1,500	2,600	80	4	Semanal
Callao	Buenos Aires (Argentina)	1,600	1,800	2,800	80	20	Semanal
Callao	Santos (Brasil)	2,600	2,850	4,850	100	31	Semanal

Nota. Los datos fueron tomados de la plataforma de Siicex ruta marítimas.

Tabla 25

Cotización Flete Marítimo (Costa Norte)

Puerto de Destino	US \$ Tarifa Promedio de Flete por contenedor	Días de Transito	Frecuencia de Salida
-------------------	---	------------------	----------------------

Puerto de Origen (Perú)		Contenedores			Mercadería consolidada Tm/m3		
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado			
Callao	Guayaquil (Ecuador)	1,000	1,500	2,800	64	2	Semanal
Callao	Cartagena (Colombia)	1,600	1,800	3,000	80	8	Semanal
Callao	Santos (Brasil)	2,600	2,850	4,850	100	30	Semanal
Callao	Itapoa (Brasil)	2,700	3,000	4,900	100	35	Semanal

Nota. Los datos fueron obtenidos de la página web de Siicex rutas Marítimas.

Capítulo X

10. Servicio de Soporte al Comercio Internacional

10.1. Agentes de Aduana.

Para exportar nuestro producto desde Tacna, el puerto más cercano para el tránsito internacional es el puerto de Arica-Chile. Para esta exportación utilizaremos el incoterm CFR, en este caso contrataremos los servicios de 2 agencias de aduanas, en el lado peruano y chileno.

10.1.1. Agencia de Aduanas en Tacna- Perú.

El agente de aduanas es la persona o personas natural o jurídica que presta servicios a un tercero, se encarga de los trámites aduaneros de exportación o importación. Los agentes de aduana tienen que ser personas preparadas y con conocimiento de todas normativas aduaneras y de todas aquellas nuevas modificaciones que se realizan.

Tabla 26

Datos de la agencia de aduanas de Tacna- Perú

ruc	20229302222
Razón social	Despachos Aduanero Arunta SA
Nombre comercial	Despachos Aduaneros Arunta SA
Tipo de empresa	Sociedad Anónima
condición	Activo
Fecha de inicio de actividades	15 / noviembre / 1994
CIIU	63093

Dirección legal	Av. Rufino Albarracín Nro. G-7 Urbanización: Ampliación Bolognesi
Ciudad / Distrito	Tacna / Pocollay
Departamento	Tacna, Perú
Teléfono	(0051-52) 24-6868 (0051-52) 24-6853 (0051-52) 42-4080

Nota. Los datos obtenidos de la empresa se tomaron de la página web de la Sunat.

10.1.2. Agencia de Aduanas en el Arica-Chile.

La agencia de aduanas que nos ayudara con los tramites de exportación en el lado chileno es la agencia de aduanas “Juan León Valenzuela y Compañía”, esta agencia de aduanas coordinara con la agencia de aduanas de Perú para hacer las gestiones de exportación de la mercancía de Perú hasta Brasil.

Tabla 27

Datos de la agencia de aduanas de Arica- Chile

Nombre de la Agencia de Aduanas	Agencia de Aduana Juan León Valenzuela y Compañía
Dirección	José Victorino Lastarria 1269, Arica, Arica y Parinacota, Chile
Teléfono	+56 58 223 0532
Sitio Web	https://juanleon.cl/

Logo



JUAN LEÓN
AGENCIA DE ADUANAS DESDE EL SIGLO XX



Nota. La información se obtuvo de la página web de la Agencia de Aduanas Juan León.

10.2. Costo de Agenciamiento.

Tabla 28

Costo de Agenciamiento en Perú y Chile

Agencia de Aduanas	País	Costo \$
Juan Leon Valenzuela Y Compañía	Chile	160.00
Despachos Aduaneros Arunta	Perú	120.00

Nota. Elaboración propia.

10.3. Aseguradoras.

En el Perú existen unas 6 empresas que brindan el seguro de transporte de mercancía a continuación, se dará un listado de las 6 aseguradoras de mercancía.

- CHUBB
- Rímac
- La Positiva
- Pacifico
- Liberty
- Rímac

10.4. Póliza de Seguros (Cobertura y Costo).

La póliza de seguro son un conjunto de documentos en los cuales se detallan de manera clara y escrita en un documento las condiciones del seguro que se contratará para poder exportar la mercancía.

Existen varios tipos de pólizas que se detallaran en la siguiente lista y también se detallaran la cobertura.

Tabla 29

Póliza de seguros (cobertura y costos)

Tipo de Póliza	Cobertura
Pólizas Abiertas	<p>La cobertura de esta póliza inicia desde que la carga este al costado del buque y puede ampliarse su cobertura a más de un medio de transporte, los transportes necesarios que necesite la carga para llegar a su destino. Por lo genera este tipo de póliza es contratado por el importador.</p>
Pólizas por Viaje	<p>Esta póliza es contratada por personas que realizan despachos esporádicos. La cobertura de esta póliza entra en vigencia desde que la mercancía este embarcada en el buque para su traslado al país de destino, cubrirá los daños de la mercancía hasta que a mercancía llegue a su destino</p>
Pólizas Flotantes	<p>Este tipo de póliza ofrece a sus clientes modificaciones en su cobertura durante su periodo de vigencia, este tipo de seguro se contrata para cubrir varios envíos de distintos cargamentos. Antes de firmar se deben</p>

especificar los plazos y fechas en los que se realizaran los envíos.

Nota. datos tomados de la página web de South Cargo, seguros de carga internacional.

Costo: los costos para adquirir la póliza de seguro será responsabilidad del importador según el incoterm CFR elegido para la exportación. El orégano molido se enviará a Brasil en el incoterm CFR, en estos incoterms como exportador asumimos todos los costes, incluyendo el pago del transporte principal hasta el puerto de destino. No incluye la descarga de la mercancía ni la póliza de seguro.

10.5. Depósitos Temporales.

El depósito temporal en el comercio internacional son lugares o sitios destinados a la descarga de mercancías, estos lugares de descarga son autorizados por la autoridad aduanera. Dependiendo del país tienen un tiempo límite en días para que la mercancía este en el depósito temporal, pasado el límite de tiempo y no sacaron la mercancía del almacén se considerara mercancía en *abandono*.

Capítulo XI

11. Infraestructura para la Distribución Física en el País de Destino

11.1. Puertos, Aeropuertos o Terminales Terrestres Disponibles para la Carga Peruana.

La exportación de nuestro producto se realizará por vía marítima, se escogió este medio por los costos de transporte que son más baratos y por la cantidad de mercadería que se exportara.

Para la comercialización de productos peruanos al mercado brasilero las vías más utilizadas son las vías marítimas, existe una lista de los puertos más utilizados por las empresas peruanas.

Entre los principales puertos se tienen los siguientes.

- Rio grande (Rio grande Do sul).
- Rio de Janeiro.
- Santos (sao paulo).
- Victoria (Espíritu Santo)
- Salvador (Bahía)
- Suape (Pernambuco)
- Fortaleza (Ceará).
- Belem (Pará)

Las rutas marítimas y el tiempo de navegación se diferencian por rutas norte o sur, por la ruta norte las embarcaciones tienen que pasar por el canal de Panamá, si las exportaciones se realizan por el puerto de Callao el tiempo de viaje es aproximadamente 33 días. En cambio, si las

exportaciones se realizan desde el puerto de Callao utilizando la ruta sur a través será por el estrecho de Magallanes, este recorrido se dará en un aproximado de 29 días al puerto de Santos.

MINSETUR, (2016)

11.2. Descripción, Análisis de los Principales Puertos y Aeropuertos Incluyendo Rutas, Infraestructura, Capacidad, Restricciones, Servicios, Procedimientos, Costos, Etc.

Brasil tiene en oferta una amplia variedad de carreteras, aeropuertos, puertos y ferrocarriles, cuyos interesados más probables pueden ser fondos de inversión y operadores internacionales de infraestructura.

São Paulo cuenta con las mayores cifras de comercio exterior de Brasil, que en volumen total suponen una cuarta parte de las de todo el país. Durante los nueve primeros meses de 2017, Brasil exportó bienes por valor de 164.603 millones de dólares (un 18,1% más que en el mismo período del año anterior), mientras que las exportaciones de esta región alcanzaron los 37.950 millones de dólares, con Estados Unidos, Argentina y China como sus principales destinos

11.2.1. Principales Puertos Peruanos.

11.2.1.1 Puerto marítimo del Callao.

Es el principal puerto del Perú se ubica en la costa central, es uno de los puertos más importantes de Latinoamérica. Según el CEPAL ocupa la posición número cuatro de los puertos marítimos más importantes en Latinoamérica.

Sus características:

- Tiene 5 muelles.

- Tiene una gran capacidad de almacenaje, la más grande de todos los puertos del Perú.
- Tiene una profundidad de 16 metros para embarcaciones de gran tamaño y peso.
- Superficie aproximada de un kilómetro y medio.

11.2.1.2 Puerto marítimo de Paita.

Es el segundo puerto más importante del país, este puerto al contar con dos terminales puede atender a dos navieras simultáneamente. También tiene la capacidad de atender naves de 330 metros de eslora (longitud de una embarcación desde la proa a la popa)

Principales características:

- Tiene un muelle de 365m. de largo por un ancho de 36 m.
- Cuenta con 4 amarraderos de 32 pies de profundidad.
- Puede atender a embarcaciones de hasta 25,000 DWT (tonelaje de porte bruto).
- Tiene un patio de 25,000 m² para los contenedores
- Tiene una línea submarina para descarga y embarque de los productos derivados del petróleo.

La principal carga que se moviliza en este puerto son productos minerales, agrícolas, pesqueros, entre otros. En general el puerto de Paita sirve de tráfico portuario en su mayor dimensión de materia prima y derivados del petróleo.

11.2.2. Puerto de Arica-Chile.

Las exportaciones del orégano molido, desde la ciudad de Tacna para el mercado de Brasil se realizan por vía marítima a través del puerto de Arica-chile.

El Puerto de Arica se emplaza en la zona norte de Chile, Latitud 18°, 28' 31" S y Longitud 70° 19' 21" W. Se encuentra ubicado en la XV Región de Arica y Parinacota, la que tiene una privilegiada posición al ser una zona limítrofe con Perú y Bolivia.

El terminal portuario del país vecino Chile en los últimos 2 años pese a la crisis sanitaria mundial causada por la pandemia del covid- 19 mantuvo su ritmo de actividades. Eso se refleja con los datos obtenidos de los datos Estadísticos de la Empresa Portuaria Arica que se refleja en el siguiente cuadro. Empresa Portuaria Arica, (2022)

Tabla 30

Datos estadísticos del puerto de Arica

País	2020 (enero-diciembre)	2021 (enero- diciembre)	Variación (%)
Bolivia	1,898,536 T.	2,238,180	18%
Chile	436,926 T.	484,271	11%
Perú	134,479 T.	140,098	4%
Otros	114.438 T.	106,604	-7%
Total	2,584,379	2,969,153	15%

Nota. Datos tomados de los Datos Estadísticos Empresa Portuaria Arica.

11.2.2.1 *Infraestructura portuaria del Puerto de Arica.*

Uno de los puertos más importantes en el norte de Chile es el puerto de Arica, que sirve de tránsito de mercaderías de Bolivia y Perú, su infraestructura se divide de la siguiente manera.

Figura 16

Imagen Satelital del Puerto de Arica



Nota. Imagen toda de la página web de la Empresa Portuaria Arica (<http://puertoarica.cl/>).

Tabla 31

Lista de contenedores con los que trabaja

Contenedores 20 pies standard (1 TEU's).
Contenedores 40 pies standard (2 TEU's).
Contenedores 40 pies High Cube (2 TEU's).
Contenedores Reefer (1 TEU's)

Nota. Datos tomados de la página web de la Empresa Portuaria Arica.

Tabla 32*Equipos para las operaciones portuarias en el puerto*

Nombre del equipo	Cantidad
Grúas de tierra	5
Grúas Portacontenedores	15
Grúas Horquillas	43
Equipos para la transferencia de gráneles limpios	2
Equipos para la transferencia de gráneles sucios	9
Equipos para el traslado de contenedores	25
Equipos shore tensión	4

Nota. La tabla muestra un listado de las maquinarias y equipos mecánicos con los que cuenta el Puerto de Arica-Chile. Estos datos fueron tomados de la página de la Empresa Portuaria Arica.

Figura 17

Infraestructura del terminal portuario de Arica



Nota. En la imagen se muestra el croquis de todo el terminal portuario de Arica-Chile la imagen se obtuvo del Portal Terminal Portuario de Arica (<https://portal.tpa.cl/>).

11.2.2.2 *Sitio al servicio del Perú.*

En concordancia con el Acta de Ejecución del Tratado de 1929, desde el año 1999 Perú, a través de ENAPU, ejerce la administración del malecón (Sitio 7) de propiedad de Empresa Portuaria Arica. La administración que tiene ENAPU es sobre cargas que tengan como destino el territorio peruano o provengan de él. Empresa Portuaria Arica, (2019)

Figura 18

Muelle numero 7 Administrado por Perú



Nota. La imagen fue tomada de la página web del terminal Portuario de Arica(<https://portal.tpa.cl/>).

Tabla 33

Características del muelle 7

Profundidad	10m
-------------	-----

Longitud	200m
Eslora Autorizada	160m

Nota. Datos tomados de la página web del Terminal Portuario de Arica.

11.2.3. Ruta marítima costo y tiempo de travesía.

Para las exportaciones del Orégano por vía Marítima, se tiene la ruta por el puerto del Callao-Perú y por el Puerto de Arica- Chile. Las tarifas y el tiempo de travesía se encuentran detalladas en le *Figura 21* y *Figura 22*.

Para nuestro proyecto de Exportación, es más factible Exportar por el puerto de Arica para ahorrar tiempo y dinero. Tacna por ser frontera con Chile y tener el puerto de Arica a pocos kilómetros de nuestra planta de producción se nos hace más rentable enviar nuestros productos por Chile.

Figura 19

Ruta marítima de callao a santos (Brasil)



Nota. El grafico muestra la ruta que realiza las navieras desde el Puerto del Callao hasta el Puerto de Santos Brasil. Imagen sacada de la plataforma de siicex rutas marítimas.

Figura 20

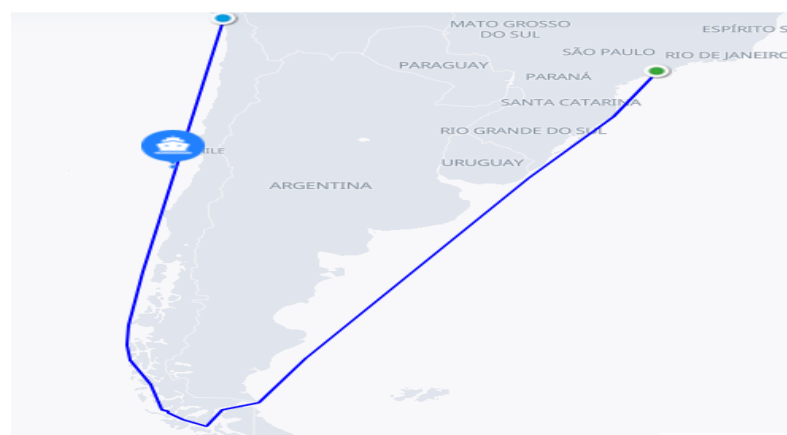
Tiempo de Travesía y Costo del Flete Marítimo

TARIFA PROMEDIO Y DIAS DE TRANSITO				
Puerto de origen	Puerto de destino	Tamaño de contenedor	Tiempo de travesía(días)	Tarifa promedio
Callao (Perú)	Santos (Brasil)	40 pies	30	\$2,850

Nota. Esta tabla muestra los costos promedio del flete Marítimo dependiendo del tamaño del contenedor, además muestra el tiempo de travesía. La información se obtuvo de la página de siicex.

Figura 21

Ruta marítima de Arica a santos (Brasil) 2



Nota. La imagen muestra la ruta de la Naviera desde el puerto de Arica- Chile hasta El puerto de Santos Brasil. La imagen se obtuvo de la plataforma de Trademap (<https://www.trademap.org/Index.aspx>)

Tabla 34

Costos de flete y tiempo de travesía

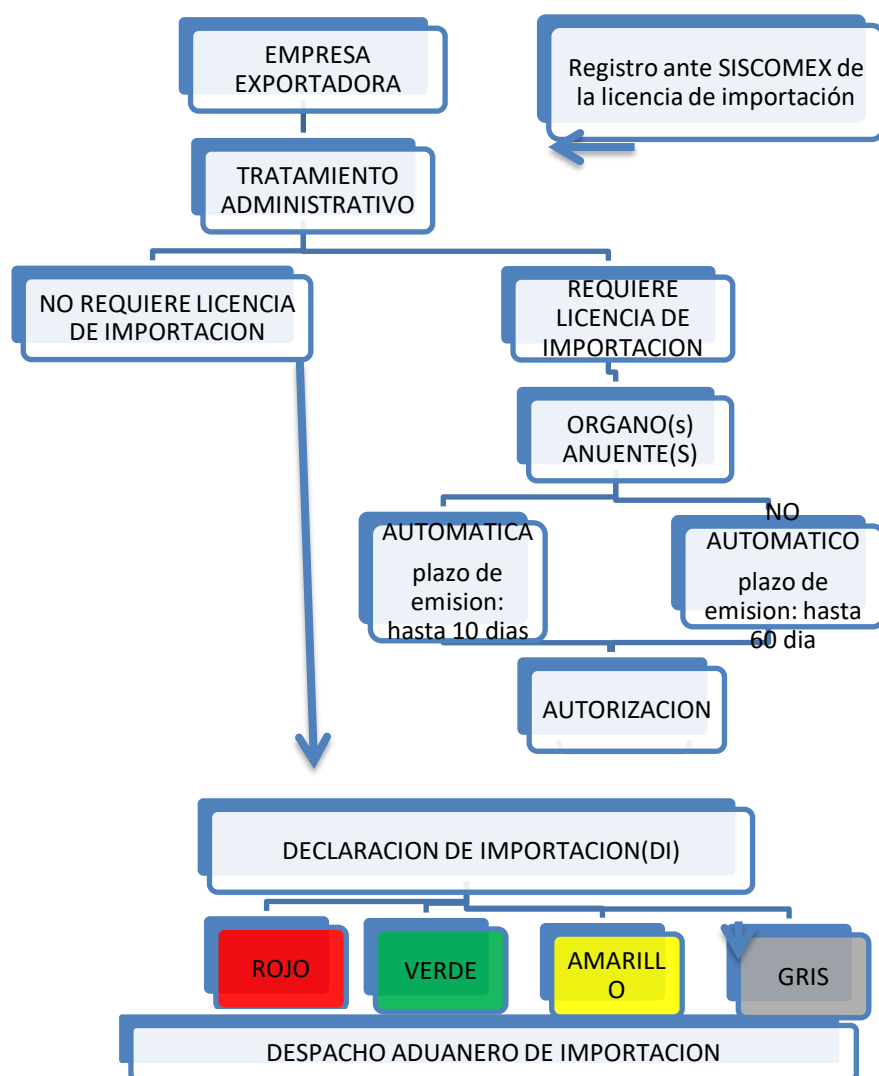
Puerto de Origen	Puerto de Destino	Tamaño de Contenedor	Tiempo de Travesía(días)	Tarifa promedio
Arica (Chile)	Santos (Brasil)	40 pies	27	\$2,700

Nota. En la tabla se muestra una Tarifa Promedio en los costos del Flete Marítimo, los precios son cambiantes por la crisis que vive el mundo por diferentes factores externos.

11.3. Proceso de Importación y Nacionalización en el País de Destino (Flujo Grama con Costos y Tiempos)

Figura 22

Flujograma de Procesos de Importación y Nacionalización de la Mercancía en Brasil



Nota. Datos tomados de la Guía práctica para exportar a Brasil -MINCETUR

11.4. *Requisitos para Importar Sin Valor Comercial.*


Para poder importar muestras sin valor comercial el importador brasilero tiene que hacer un despacho aduanero simplificado, este tipo de despacho se puede realizar estando registrado en el SISCOMEX (Sistema de Comercio Exterior Electrónico) o también sin estar registrado en el SISCOMEX.



Por medio de los formularios para Declaración Simplificado de Importación (DSI- Formularios) se encuentra “muestras sin valor comercial” estas mercancías tienen que tener un valor inferior o igual a US\$ 500.00. Ministerio de Comercio Exterior de Brasil, (2016)


11.5. *Datos de Proveedores de Servicios Logísticos en el País de Destino.*

Tabla 35

Proveedores de servicios logísticos portuarios en Brasil

NOMBRE DE LA EMPRESA	DESCRIPCION	CONTACTOS
	<p>Es una empresa que provee servicio logístico con una gran flota de vehículos y equipos, provee contenedores, hace servicios de cabotaje, camionaje, carga y descarga de contenedores, etc.</p>	<p>Teléfono: 08005222682</p> <p>Página web: compliance@alianca.com.br.</p>
	<p>es una empresa de transporte de carga por</p>	

	<p>carretera, especializada en la distribución de cargas fraccionadas y completas, en todo el estado de São Paulo.</p> <p>Servicios que ofrece: Carga Fraccionada, Carga Completa, Servicios de Operaciones Especiales, Paletización, Entregas E-commerce, Entregas de Percheros, manejo, etiquetado de piezas, entrega en CDs. Logística y entregas en grandes almacenes.</p>	<p>Teléfono: 26312726 Cel: (11)940350228</p> <p>Correo electrónico: atendimento@renascerexpress.com.br</p>
	<p>VacLog se especializa en servicios de exportación, importación, despacho de aduanas y logística de cuatro partes (4PL), con el objetivo principal de minimizar el tiempo, el costo y mejorar la calidad de recepción y entrega de productos”.</p>	<p>Teléfono: (11) 32848787</p> <p>Correo electrónico: rvaquotations@vaclog.com</p>

	<p>ATD group estos certificados como Agente de Carga y OTM (Operador de Transporte Multimodal), por la ANTT (Agencia Nacional de Transporte Terrestre), así como NVOCC para los mercados internacionales, actuando especialmente en Chile, Argentina, Perú, Méjico, EEUU y España además de otros países de Europa, ofreciendo a nuestros clientes soluciones "puerta a puerta", integrando toda la responsabilidad de la logística en un único contrato.</p>	<p>Teléfono: 55(11) 38711218</p> <p>Correo electrónico: adm@atdgroup.com.br</p>
---	---	---

Nota. Datos y toda información fueron tomados de las páginas web de las empresas mencionadas.

Capítulo XII

12. Distribución

12.1. *Mapeo de la Secuencia Comercial Proveedor-Consumidor.*

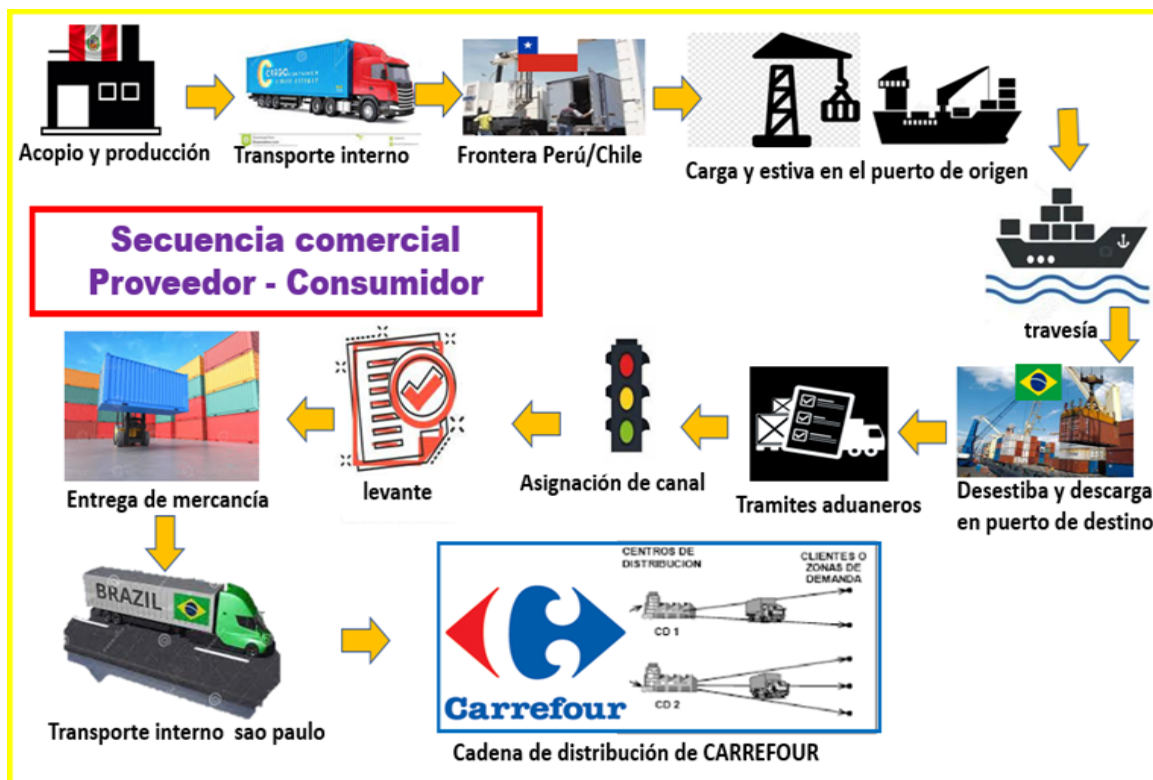
En el mapeo comercial podemos identificar de manera gráfica las etapas y canales que tiene que recorrer la mercancía desde el punto de origen hasta el punto de destino.

En el siguiente grafico podemos observar la secuencia de la operación

Comercial, desde lo más básico que es el acopio y producción del orégano hasta lo distribución en el país de destino. La distribución lo hará la empresa “Carrefour” con el equipo logístico que tiene para el reparto a toda su cadena de supermercados que tiene en Sao Paulo – Brasil.

Figura 23

Secuencia comercial proveedor-consumidor



Nota. La imagen muestra la secuencia de la cadena logística del producto, desde la planta en el país de origen hasta la comercialización en el país de destino. Elaboración propia con datos tomados de la sunat.

12.2. Identificación y Descripción de Canales de Distribución.

Los canales de distribución más usados para que nuestro producto llegue al mercado brasilero son por vía marítima y por vía terrestre.

12.2.1. Canal Terrestre.

El traslado de la mercadería por el canal terrestre se hace a través de la carretera interoceánica sur, esta carretera hace que los traslados de mercancía de ambos **países**

acorten su tiempo de recorrido. El envío de la mercancía por este canal es más rápido, pero tiene un riesgo elevado por los accidentes que pueden ocurrir en carretera.

Figura 24

Rutas Terrestres de Tacna a Brasil



Nota. En la Imagen se muestra las principales rutas terrestre para el traslado de nuestro producto de Tacna a Brasil. La imagen fue tomada del repositorio de PROMPERU (<https://repositorio.promperu.gob.pe/>).

Tabla 36

Lista de empresas de transporte terrestre

Empresa de Transporte	Dirección	Teléfono	Ciudad
-----------------------	-----------	----------	--------

Atla Cargo s.a.c.	A.V. industrial mz. g Lote 19	(+51- 54) 458-528	Tacna
Transportes Unidos del Sur S.A.C.	Parque Industrial, Zona Auxiliar B lote 21	(+51- 52) 244-465	Tacna
Servimelsa	AV. Prolongación dos de mayo 415	(+51-52) 246-310	Tacna

Nota. Datos tomados de páginas web de las empresas.

12.2.2. Canal Marítimo.

En el canal marítimo las mercancías son enviadas de manera más segura, pero con un tiempo de travesía más largo, las rutas para él enviaron por este medio están detalladas en el punto 11 de este documento y las empresas que realizan los traslados están detalladas en el punto 11.5.

Al llegar la mercancía por cualquiera de los canales escogidos la distribución se hará mediante la empresa que adquirió el producto, en este caso será un supermercado que a continuación se detallará.

Los canales de distribución para los productos alimenticios para el mercado de Brasil son las tiendas minoristas, estas tiendas tiene gran capacidad de llegada al público. Además, tenemos otros canales de distribución que tienen su propia cadena logística y que hace más fácil la distribución de productos entre sus sucursales o tiendas, estos canales de distribución son los hipermercados, supermercados y tiendas independientes.

Estos canales son una pieza clave para la distribución y venta de productos de consumo, las empresas (hipermercados, supermercados) están dispuestas a trabajar con productores directos para evitar costos elevados y hacer pagos a terceros, para así obtener más márgenes de ganancia.

Tabla 37

Datos de la empresa distribuidora en Sao paulo Brasil



Sector	Supermercado
Ciudad	Sao Paulo
Nacionalidad del Grupo	Francia
Puntos de Venta	390
Dirección	Avenida José César de Oliveira - Vila Leopoldina, São Paulo - SP, 05317-000, Brasil
Ubicación en Brasil	Sur, Sur este, Central este, Norte este
Teléfono	(11) 3837-8701
e-mail	contato@redcube.com.br
Sitio Web	www.carrefour.com.br
Participación ventas totales	12.4%
Productos	Productos diversos de consumo

Trabaja con	Distribuidores locales, importadores directos.
--------------------	--

Nota. En la tabla se muestra la información de la empresa distribuidora en el país de destino de nuestro producto, al ser un supermercado cuenta con su propio sistema logístico de distribución.

Datos tomados de la plataforma del Mincetur.

12.3. Canal con Mayor Flujo Comercial para las Importaciones del Producto.

La gran cantidad de movimiento comercial para las importaciones de Brasil de los países de América del Sur son por vía marítima, este recorrido de las mercancías por parte las empresas navieras recorren las rutas que cubren los principales puertos de los países sudamericanos.

Al utilizar este canal, la travesía es mucho más larga que a diferencia de los demás medios de transportes. En este sentido lo que diferencia de los demás medios de transporte son los costos y la cantidad de producto que se puede exportar en la naviera.

Principales puertos marítimos Sudamericanos que conectan con Brasil.

- Barranquilla (Colombia)
- Guayaquil (Ecuador)
- Callao (Perú)
- Valparaíso (Chile)
- Buenos Aires (Argentina)
- Guaira (Venezuela)
- Monte Video (Uruguay)

puertos brasileños de Rio Grande (Rio Grande do Sul), Rio de Janeiro, Santos (São Paulo), Vitória (Espírito Santo), Salvador (Bahía), Suape (Pernambuco), Fortaleza (Ceará) y Belém (Pará). (Brasil, 2016).

12.4. Identificación y Cuantificación de los Márgenes de Intermediación, Condiciones de Compra (60-90-120 días, Incoterms Utilizado), Volúmenes Mínimos, Etc.

Las condiciones de compras y el pago de la mercancía serán mediante una Carta de crédito documentario, irrevocable, pagadera 100% a la vista contra presentación de documentos.

El incoterm utilizado para los envíos será mediante el incoterm CFR, con estos incoterms nuestra responsabilidad es hasta que la mercancía este en el buque, además también tenemos que pagar el transporte principal.

12.5. Perspectivas Esperadas en Materia de Evolución, Diversificación, Simplificación o Especialización de los Factores de los Canales de Distribución y Comercialización.

En la actualidad existen dos canales para que puedan ser utilizados en la cadena de distribución de los productos a exportar desde el Perú al mercado brasilero, estos canales son por vía terrestre y marítima. Para poder elegir un adecuado canal es importante analizar los costos y tiempos de travesía de la mercancía, para ambos canales es importante escoger el incoterm adecuado para dividir responsabilidades con el comprador

Para poder comercializar y distribuir nuestro producto en el país de destino en este proyecto de exportación se detalla que se trabajara con una cadena de supermercado en Sao Paulo- Brasil. Este supermercado ya maneja un sistema para la distribución de sus productos a

todas sus sucursales lo cual hace que el proceso de distribución y comercialización sea netamente del comprador que en este caso es el supermercado CARREFOUR.

12.6. Tendencias Actuales y su Implicación para los Márgenes de Comercialización, Exigencias de Compra y Competencias de Productos por Canal.

En la actualidad los mercados para el consumo del orégano están en aumento. En el 2021 pese a la pandemia ocasionada por la COVID -19 las exportaciones de este producto mantuvieron un crecimiento inesperado, creció en un 50 % con respecto al año 2019.

Las tendencias actuales en el consumo de las especias aromáticas, en especial del orégano tuvo un gran crecimiento en el mercado internacional. Como bien se sabe que este producto resalta el sabor de las comidas y además por sus componentes es utilizado en diferentes sectores como el de la medicina, se produjo una apertura de mercado en 11 nuevos países según datos de la Camara de Comercio de Lima, (2022).

Con el crecimiento de las exportaciones del oregano peruano a nuevos mercados internacionales, el mercado brasilero aun sigue siendo uno de los principales mercados. El mercado brasilero sigue teniendo un crecimiento en el consumo del oregano peruano, esto se debe a lo normalizacion y crecimiento del turismo despues de la pnademia Covid-19.

Capítulo XIII

13. Matriz de Costos de Exportación

Material directo		31,528.15
Mano de obra directa		2,702.41
Costos indirectos de Fabricación		3,378.41
Costo de producción del periodo		37,608.98
Costo de producción acumulada		37,608.98
Costo de producción terminada		37,608.98
Costo de producción disponible para la venta		37,608.98
Costo de producción terminada y vendida		37,608.98
Costos de almacenaje		1,723.05
Gastos Operativos		600.00
Gastos de administración	400.00	
Gastos de ventas	200.00	-
Costo total		38,208.98
Utilidad	50%	19,104.49
Valor EXW TOTAL		57,313.46
transporte hasta el puerto		350.00
agente de aduanas Perú		120.00
agente de aduanas Chile		160.00
estiva a la nave		70.00

flete marítimo	1,700.00
trámites aduaneros y derechos de exportación	200.00
valor CFR TOTAL	59,913.46

Capítulo XIV

14. Evaluación Económica Financiera

Tabla 38

Evaluación económica financiera

Detalle	año 0	año 1	año 2	año 3	Total
Entradas Efectivo	-	283,200.00	376,656.00	421,024.00	1,080,880.00
					0
Ventas Contado Periodo	-	S/.	S/.	S/.	
		283,200.00	305,856.00	344,560.00	933,616.00
Ventas Crédito Per. Anterior	-	-	S/.	S/.	
			70,800.00	76,464.00	
Salidas de Efectivo	-	-217,835.00	-241,986.05	-271,968.25	-906,989.30
	175,200.00				
Inversión Activo Fijo	-	-	-	-	-25,200.00
	-S/.				
	25,200.00				
Inversión Intangible	-	-	-	-	-
Capital de Trabajo	-	-	-	-	-150,000.00
	-S/.				
	150,000.00				
Costo de Productos Terminado	-	S/.99,310.00	S/.106,454.80	S/.117,172.00	-322,936.80
		0	0	0	
Costos de Exportación	-	S/.20,520.00	-	-	-77,839.92
		0	S/.26,961.12	S/.30,358.80	
Gastos Administrativos	-	S/.14,160.00	-	-	-46,020.00
		0	S/.14,160.00	S/.17,700.00	
Gastos Ventas	-	S/.19,130.00	-	-	-61,840.00
		0	S/.20,330.00	S/.22,380.00	

		-	-	-	
Pago de IGV	-	S/.13,680.00	S/.17,974.08	S/.20,239.20	-51,893.28
		0			
		-	-	-	
Pago de Imp. Renta	-	S/.51,035.00	S/.56,106.05	S/.64,118.25	-171,259.30
		0			
		-			
Flujo de caja Econom.	175,200.00	65,365.00	134,669.95	149,055.75	173,890.70
Financiamiento					-
Préstamo	S/.0.00				-
		-			
Amortización	-	S/.5,000.00	-S/.5,000.00	-S/.5,000.00	-15,000.00
		-			
Intereses	-	S/.3,000.00	-S/.2,250.00	-S/.1,500.00	-6,750.00
		-			
Flujo de Caja Financ.	175,200.00	57,365.00	127,419.95	142,555.75	152,140.70
Saldo Inicial de Caja	-	-	57,365.00	184,784.95	-
Saldo Final de Caja	-	57,365.00	184,784.95	327,340.70	327,340.70

Nota. Elaboración propia.

Proveedores de capital	Capital invertido	Tasa de rentabilidad requerida	Participación en el financiamiento	Costo ponderado (TRRxPF)	Rendimiento de la inversión (CIxTRR)
Accionistas	125,200.00	25%	71.46%	17.87%	31,300.00
Proveedor	50,000.00	18%	28.54%	5.14%	9,000.00
Banco	-	0%	0.00%	0.00%	-

Total	175,200.00	100%	23.00%	40,300.00
-------	------------	------	--------	-----------

Nota. Elaboración propia.

Tabla 39

Costo medio ponderado de capital (WACC)

WACC =	$\frac{125,200}{175,200}$	X	25%	+	$\frac{50,000}{175,200}$	X	14.00%	X	(1-0.27)
WACC =	0.714612	X	25%	+	0.28539	X	14.00%	X	0.73
WACC =	20.78%								

Nota. Elaboración propia.

Tabla 40

Valor actual neto (VAN)

VAN		
TASA DE DESCUENTO	WACC =	20.78%
INVERSION INICIAL	AÑO 0 =	-175,200.00
FLUJOS FUTUROS	AÑO 1 =	65,365.00

	AÑO 2 =	179,037.95
	AÑO 3 =	149,055.75

65,365.00 179,037.95 149,055.75

1.207820 1.458828 1.762001

54,118.18

+ 122,727.23 +84,594.57 +175,200.00 =**86,239.98**

EN CONCLUSION:

VAN= 86,239.98

TIR= 46.60%

WACC=17.93%

SI LA TIR ES MAYOR AL WACC, INDICA QUE EL PROYECTO ES **RENTABLE**.

Conclusión

Después de revisar los datos para la exportación de orégano molido se determinó que, si es rentable exportar este producto al mercado brasilero, este producto por su aroma y su agradable sabor es muy bien recibido en la gastronomía de Brasil principalmente en los restaurantes de sus playas turísticas que tiene Sao Paulo.

Adamas se puede concluir que el mercado del orégano está en expansión por lo que las autoridades tienen que fomentar las buenas prácticas agrícolas y apoyar al sector de la agricultura en especial al del orégano.

En el futuro con los nuevos proyectos como el tren bioceánico agilizaran las travesías para el comercio internacional, ese proyecto mejorara las cadenas logísticas para muchos productos exportables en especial del orégano. Esto nos traerá un nuevo canal para poder trasladar nuestros productos y abrirá nuevas alternativas para poder ser más competitivos comercialmente con otros países que exportan similares productos.

Referencias

- Pérez Porto, J., & Gardey, A. (2009). Definición de Etiqueta. *Definicion,de*. Recuperado el 21 de Marzo de 2022, de <https://definicion.de/etiqueta/>
- ALANUR. (29 de OCTUBRE de 2020). *ALANUR*. Obtenido de <https://alanurla.org/brasil-anvisa-aprueba-un-nuevo-modelo-de-etiquetado-frontal-de-alimentos/>
- Brasil, M. d. (2016). *Como exportar a Brasil*. Recuperado el 01 de Junio de 2022, de https://investexportbrasil.dpr.gov.br/arquivos/Publicacoes/ComoExportar/CEXBrasil_esp_ahol.pdf
- Camara de Comercio de Lima. (07 de Marzo de 2022). Exportaciones de orégano y cúrcuma crecieron 50% y 71% en 2021. *la camara*.
- CEUPE. (2013). El almacenamiento de mercancías. *CEUPE Blog*. Recuperado el 21 de Marzo de 2022, de CEUOE Blog: <https://www.ceupe.com/blog/el-almacenamiento-de-mercancias.html>
- Comercio, S. d. (2021). *nueva norma de etiquetado para productos con contenido alergénico*. MINISTERIO DE INDUSTRIA Y TURISMO DE BRASIL. Recuperado el 31 de 05 de 2022, de [file:///C:/Users/Gabriela/Downloads/Nueva_norma_de_etiquetado_para_productos_con_contenido_alergenico-Brasil%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Gabriela/Downloads/Nueva_norma_de_etiquetado_para_productos_con_contenido_alergenico-Brasil%20(1).pdf)
- Dirección Regional de Agricultura Tacna. (06 de 05 de 2019). XV FESTIVAL REGIONAL DEL ORÉGANO DE TACNA 2019. Recuperado el 20 de 03 de 2022, de https://www.agritacna.gob.pe/link_buscar_noticias1.php?idnoti=304

Dirección regional de Agricultura Tacna. (2018). *producción y exportación de orégano 2018*.

Gobierno Regional de Tacna, Tacna. Recuperado el 20 de marzo de 2022, de

https://www.agritacna.gob.pe/gestores/estadistica/of_ol_estadidet_e/archivos/4065282725_6941095263.pdf

Empresa Portuaria Arica. (2022). *ESTUDIO DEMANDA DE CARGA POR EL PUERTO DE ARICA*. estudio básico, Puerto de Arica, Arica.

Empresa Portuaria Arica. (s.f.). *Portal Terminal Portuario de Arica*. Recuperado el 24 de junio de 2022, de Portal Terminal Portuario de Arica:

<http://puertoarica.cl/infraestructura/#sitio-al-servicio-del-peru>

GLOBALSTD CERTIFICATION. (2014). *GUIA HACCP*. Recuperado el 20 de 03 de 2022, de

<https://www.globalstd.com/blog/que-es-haccp-guia-de-principios-y-beneficios/>

IBAÑEZ, A. (2017). *MIENVIO*. Recuperado el 20 de 03 de 2022, de MIENVIO:

<https://blog.mienvio.mx/articulo/empaque-embalaje-y-envase-que-son-y-cual-es-la-diferencia>

LA CAMARA. (7 de MARZO de 2022). Exportaciones de orégano crecieron en 2021. *LA*

CAMARA. Recuperado el 18 de MARZO de 2022, de <https://lacamara.pe/exportaciones-de-oregano-y-curcuma-crecieron-50-y-71-en-2021/>

Merino, J. P. (2014). Definición de rotulo. *Definición de*. Recuperado el 21 de Marzo de 2022,

de <https://definicion.de/rotulo/>

Ministerio de Comercio Exterior de Brasil. (2016). *Como Exportar a Brasil*. Recuperado el 27

de mayo de 2022, de

https://investexportbrasil.dpr.gov.br/arquivos/Publicacoes/ComoExportar/CEXBrasil_esp_ahol.pdf

MINSETUR. (2016). *MINSETUR*. Recuperado el 30 de Mayo de 2022, de

http://www.mercadobrasileiro.com.pe/articulo_784_transporte-mar%C3%ADtimo_6.html

Vargas, F. A. (Octubre de 16 de 2018). ¿que es el louout de un almacen? (o. y. ESAN,

Entrevistador)

Anexos

Factura Proforma:

LOGO DE LA EMPRESA		REFERENCIA: XXXXXXXX	
NOMBRE DE LA EMPRESA DIRECCION DE LA EMPRESA DIRECCION DE LA EMPRESA - TELEFONO		FECHA: DD de Mes de 2014 CONTRATO: 4000xxx	
FACTURA PROFORMA			
COMPRADOR	NOTIFICADO	CONSIGNATARIO	
COMPRADOR EXTRANJERO	NOMBRE DEL NOTIFICADO	NOMBRE DEL CONSIGNATARIO	
DIRECCION DEL COMPRADOR	DIRECCION DEL NOTIFICADO	DIRECCION DEL CONSIGNATARIO	
DIRECCION DEL COMPRADOR	DIRECCION DEL NOTIFICADO	DIRECCION DEL CONSIGNATARIO	

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN DE LA MERCADERIA	PRECIO UNITARIO CIP	TOTAL
24,218 TO	CONCENTRADO DE ESTAÑO POSICION ARANCELARIA NCM 2609.00.00 LOTE: 278748	13.358,00 USD/TO	323.504,04 USD

PESO BRUTO	24,473 TO	VALOR ORIGEN	306.785,04
PESO LIQUIDO	24,218 TO	FLETE	16.609,00
COND DEL PAGO	Pago Contra Presentacion de Documentos	SEGURO	110,00
		OTRAS DESPESAS	0,00
		VALOR TOTAL	323.504,04

ORIGEN	PERU	EMBALAJE	MARCA
LOCAL EMBARQUE	Callao, Perú	24 BIG BAGS	BRASIL
LOCAL ENTREGA	Ciudad, País del Comprador		TABOCA
TRANSPORTE	Aéreo / Marítimo / Terrestre		189/2013
COND.ENTREGA	INCOTERM		COMPANIA
NCM	2609.00.00		

Declaramos bajo juramento que todos los datos que contiene esta factura son el fiel reflejo de la verdad y que todos los precios indicados son los realmente pagados (o a pagarse). Declaramos en igual forma que no existen convenios que permitan alteraciones en estos precios.

Factura Comercial:

10/05/2003		COMMERCIAL INVOICE / Factura Comercial		Page 1 of / de 1			
Company Name / Nombre de la compañía: Cia. Manufacturera Intl.		Invoice / Factura Comercial #: 006					
		Reference No. / No. Orden: AA-006BB-8					
		FedEx Express Air Waybill / Guía Aérea: 40069368891					
Ship From / Envío de		Ship To / Envío a					
Name / Nombre: Marco Mariani		Name / Nombre: R & W Manufacturing / Mr. Jose Martinez					
Address / Piso 2		Address / Dirección: 117587 Scenic Drive					
City, State, Zip / Ciudad, C. Postal: Buenos Aires (1006) Argentina		City, State, Zip / Ciudad, C. Postal: Miami, Florida 33555 USA					
Phone / Teléfono: 555-555-5555		Fax: 555-555-5522		Phone / Teléfono: 111-888-5555			
		Fax: 111-888-5522					
Third Party Shipment / Envío a Tercera Persona		Check One / Seleccione uno:					
Name / Nombre:		<input type="checkbox"/> CIF	Country of Export / País de Exportación: Argentina				
Address / Dirección:			Country of Manufacture / País de Fabricación: Argentina				
City, State, Zip / Postal:		<input type="checkbox"/> FOB	Country of Destination / País de Destino: USA				
Phone / Teléfono:			Currency / Moneda: US Dollars				
Fax:		<input type="checkbox"/> C&F					
Package Information / Información del (los) Paquete(s)							
Qty / Cantidad	Unit of Measure / Unidades	Type of Pkgs. / Tipo de Paquete	No. of pkgs / No. de Paquetes	Unit Value / Valor Unitario	Commodity Descriptio n / Descripción del Prod ucto	Weight / Peso	Total Value / Valor Total
30	Ea.	Box	3	7.5	Parts and accessories for photographic cameras. - 9006.9 harmonized code	75 Lb	225
45	Ea.	Box	5	10.5	Cameras with through- the-lens viewfinder, for roll film of a width not exceeding 35 mm, not cinematographic. - 9006 harmonized code	80 Lb	500
Total Number of Packages / Número total de Paquetes:			8		Total	155 Lb	725

Signature of shipper/exporter / Firma del Remitente

Date / Fecha:

Lista de Empaque:

LOGO DE LA EMPRESA	Packing List		
	Ref:	189/2013	
	Date:	October 10th, 2013	
MEMBRETE DE LA EMPRESA			

AVISO DE LLEGADA:

NOTIFICACION DE LLEGADA MARÍTIMO (LCL)

Señores.: XXXXXXXXXXXXXXX
 Pos.: 2845100481
 Atn.: Dpto. de Importaciones Fecha: 07/03/13

Nos es grato informarles el arribo de su cargo como sigue:

FBL: 352-12-00155-352648 Vapor: BAHIA LAURA
 Proveedor: FRUTA, FRUTAS, ETC. Fecha llegada: 06/11/2012 por confirmar
 Mercadería: S.T.C. 16 PACKAGES AROMA CHEMICALS HAZ CLASS 3 UN1993 PG III,
 Flete: Prepaid Puerto de embarque: Tilbury
 Almacenaje Libre: 20 días Sobrestadía Libre:
 V*B*: Almacén:
 Bultos / Peso: 1 Pallets con 475 kgs

El pago de los gastos que a continuación detallamos deberá ser depositado en nuestra cuenta corriente.

BANCO

Handling	USD	118.00
Desconsolidación	USD	70.80
Transmision	USD	29.50
Gastos Administrativos	USD	35.40
	TOTAL	253.70

Documentos recibidos con el embarque:

Documento	Original	Copia
Factura comercial	-	-
FBL	-	1
Póliza de seguro	-	-

Sin otro particular, quedamos de ustedes

Atentamente,
