



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE ORÉGANO SECO AL
MERCADO DE SAO PAULO, BRASIL - 2022”**

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

PRESENTADO POR

Bach. DAZA AUCCA, GIOVANA ACELITA
<https://orcid.org/0000-0002-7487-4750>

ASESOR

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

**TACNA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

A Dios, fuente de vida y luz para
trazar mi camino
A Gian; mi motivo de lucha y
perseverancia, a mi familia y amigos
por su apoyo constante en este
recorrido académico y de crecimiento
profesional.

DAZA AUCCA, GIOVANA
ACELITA

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a la Universidad Alas Peruanas, a mis profesores por su paciencia, al Mg. Joan Carlos Boza Muñoz por la asesoría y motivación.

DAZA AUCCA, GIOVANA
ACELITA

INTRODUCCIÓN

Este trabajo profesionalmente relevante es el resultado de la formación profesional en la Universidad Alas Peruanas, y que permitió seguir todas las pautas aprobadas para completar con éxito la formación antes del análisis detallado de los productos de orégano seco. Por lo tanto, este producto es elegido para la exportación, y el mercado internacional para el orégano seco es el mercado de Sao Paulo - Brasil, ya que los consumidores de este mercado consumen mucho este producto.

Las exportaciones de los diferentes productos se están realizando no sólo para satisfacer la demanda internacional de los productos, sino también para agregarle valor en términos de industrialización. Para ello se realizó un estudio descriptivo sobre la producción de orégano seco. Por lo tanto, la empresa **DAZA EXPORT E.I.R.L.** presenta dificultades como la poca experiencia en comercio internacional y la falta de capacitación en temas de importación y exportación en el mercado internacional. Para ello se identificaron las siguientes interrogantes: ¿Qué factores incide en la empresa para la exportación de orégano seco al mercado de Sao Paulo - Brasil?

El objetivo general en este trabajo es determinar si la exportación del producto de orégano seco al mercado brasileño de São Paulo es viable y rentable. Asimismo, se proponen los siguientes objetivos específicos para identificar la aduana adecuada, el proveedor y los costos de manejo del producto, incluyendo el diseño de etiquetas, empaque, embalaje y costos de procesamiento para obtener el producto correcto. Formular los procesos logísticos de unidades, contenedores y transporte terrestre y determinar los costos de cada eslabón, reflejar la matriz de costos de exportación y determinar los indicadores de gestión financiera y económica de los proyectos de exportación.

El presente trabajo tiene además como objetivos, encontrar los factores relacionados con la empresa **DAZA EXPORT E.I.R.L.** sobre la venta de orégano seco al mercado brasileño. Por ello, el autor indicó que los principales

mercados de destino del orégano peruano en el primer semestre de 2022 son Brasil y España, que comprarán el producto por USD 2.834.830 (35% de concentración) y USD 1.589.947 (20% de participación), respectivamente. En total). Otros destinos de enero a junio de este año fueron Chile por USD 1.036.162 (13% del total), Argentina USD 688.310 (9% del total) y Uruguay USD 370.883 (5% del total), Ecuador \$360.601 (4%), Alemania \$290.743 (4%), otros países \$850.536 (11%) (Agencia Agropecuaria, 2 de agosto de 2022).

El trabajo de cumplimiento profesional se caracteriza por la importancia de su impacto teórico, práctico y social, ya que conecta a los proveedores de orégano de la ciudad de Tacna y, sobre todo, puede crear valor agregado para la exportación al mercado brasileño, y con este enfoque, se forman alianzas comerciales en su región. Finalmente, una nota sobre el capítulo I que introduce: describe las especificaciones del producto, los documentos técnicos y los códigos arancelarios. Capítulo II: Proveedores de Salsa de papaya, control de calidad y costo de adquisición del producto. Capítulo III: Entrega de Inventarios y Contabilidad de Costos. Capítulo IV: Rótulos, etiquetas y sus especificaciones. Capítulo V: Identifique los materiales de empaque según las especificaciones y el costo. Capítulo VI: Descripción de factura técnica incluyendo embalaje y cargos. Capítulo VII: Exportaciones Totales. Capítulo VIII: Introduce el proceso de paletizado de productos. Capítulo IX: Indicar modos de transporte, presupuestos de fletes marítimos y aéreos para los productos explicados en la monografía. Capítulo X: Agente de Aduana de Designación y Seguros de Comercio Internacional. El Capítulo XI: Inspección del puerto en base de la investigación sobre la subestructura del puerto de destino. Capítulo XII: Canales de distribución detallados para el grupo objetivo. Capítulo XIII: detalla los costos de exportar productos. Capítulo XIV: Viabilidad rentables del producto.

RESUMEN

Esta monografía descriptiva detalla las diversas etapas del procedimiento de exportación, desde la identificación de la ficha técnica relacionada con el producto de orégano seco hasta la entrega y comercialización en el país de destino en nuestro mercado objetivo de Sao Paulo, Brasil.

Siendo uno de los objetivos de este trabajo, hallar las características de los productos exportados. Adicional a esto, existe un proceso de selección del tipo de contenedor donde se seleccionan los contenidos y dimensiones para la entrega final de la mercancía al importador. Según el producto y su posterior exportación, esto asegura que se manipulen pallets americanos debidamente certificados como soportes de carga en contenedores.

En cuanto a los resultados obtenidos en materia de economía financiera, el valor FOB es de USD 30,254.00, los indicadores económicos y financieros muestran un TIR económico de 91.18% y un valor presente neto de S/. 130.866,00. También financieramente, el VAN del trabajo monográfico puede ser 80.30% TIR y S/. 103,031.00

Palabras clave: Orégano, Seco, Exportación, Brasil.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCIÓN.....	iv
RESUMEN EJECUTIVO	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO	vii
CAPITULO I	15
PRODUCTO A EXPORTAR.....	15
1.1. Ficha técnica del producto	17
1.2. Clasificación arancelaria del producto	18
1.3. Flujograma de proceso de producción.....	20
CAPITULO II	23
APROVISIONAMIENTO.....	23
2.1. Proveedores potenciales	23
2.2. Matriz de Selección de proveedores	27
2.3. Control de calidad	29
2.4. Costo de fabricación o adquisición	32
CAPITULO III	34
ALMACENAMIENTO	34
3.1. Estrategia de almacenamiento	34
3.2. Lay-out de almacén	36
3.3. Detalle mobiliario en el almacenamiento.....	36
3.4. Costo fijo de almacén.....	38
CAPITULO IV.....	39
ROTULADO Y ETIQUETADO	39
4.1. Modelo de etiquetas y rotulado del producto	39
4.2. Normas técnicas aplicables.....	41
4.3. Proceso de rotulado	41
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado	42
CAPITULO V	45
EMPAQUE	45
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado	45

5.2. Criterios usados para la selección de el empaque.....	46
5.3. Proceso de empaque.....	47
5.4. Tiempo y costos del proceso de empacado.....	49
CAPITULO VI.....	51
EMBALAJE.....	51
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	51
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	52
6.3. Proceso de embalaje.....	53
6.4. Tiempo y costos de proceso de embalaje.....	54
CAPITULO VII.....	56
UNITARIZACIÓN.....	56
7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado.....	56
7.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	57
7.3. Proceso de contenedorización.....	58
7.4. Plano de estiba del contenedor.....	60
7.5. Tiempo y costos de contenedorización.....	60
CAPITULO VIII.....	62
CONTENEDORIZACIÓN.....	62
8.1. Ficha técnica de pallet seleccionado.....	62
8.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	63
8.3. Proceso de contenedorización.....	64
8.4. Plano de estiba del pallet.....	65
8.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	66
CAPITULO IX.....	68
TRANSPORTE.....	68
9.1. Proveedores del transporte interno.....	68
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	70
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	71
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	72
CAPITULO X.....	73
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	73
10.1. Agentes de aduana.....	73
10.2. Costo de agenciamiento.....	75

10.3. Aseguradoras	75
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	77
10.5. Terminales de almacenamiento	79
CAPITULO XI.....	81
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	81
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	82
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	83
11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos	84
11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos).....	88
11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial	90
11.6 Proveedores de servicios logísticos en país destino.....	91
CAPITULO XII.....	92
DISTRIBUCIÓN.....	92
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor y consumidor.	92
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.	94
12.3. Ficha de perfil de proveedores actuales	96
12.4. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	97
12.5. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	98
12.6. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	100
12.7. Tendencias actuales de comercialización	101
CAPITULO XIII.....	102
Matriz de costos de exportación	102
CAPITULO XIV	104
Evaluación económica financiera	104
12.8. Costo de oportunidad de capital.....	107
12.9. Valor actual Neto	108
12.10. Tasa Interna de Retorno	110

CONCLUSIONES	112
RECOMENDACIONES	113
REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS	114
ANEXOS	118

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ficha técnica	17
Tabla 2. <i>Partida arancelaria</i>	18
Tabla 3. Clasificación arancelaria del producto en Perú y en Estados Unidos.....	19
Tabla 4. Proveedores potenciales.....	24
Tabla 5. Proveedores potenciales de empaque	25
Tabla 6. Proveedores potenciales de Rotulado.....	26
Tabla 7. Evaluación de proveedores.....	27
Tabla 8. Selección de proveedores.....	27
Tabla 9. Evaluación de proveedores de empaque	28
Tabla 10. Matriz de selección de proveedores de empaque	28
Tabla 11. Evaluación de proveedores de rotulado	28
Tabla 12. Matriz de selección de proveedores de rotulado	29
Tabla 13. Costo de fabricación.....	32
Tabla 14. Cantidades de producción jugo de camucamu	33
Tabla 15. Equipos de almacenamiento	37
Tabla 16. Detalle mobiliario en el almacenamiento.....	38
Tabla 17. Costo fijo de almacén.....	38
Tabla 18. Diagrama del proceso rotulado	43
Tabla 19. Tiempos y costos del proceso de rotulado	44
Tabla 20. Ficha técnica de empaque seleccionado	46
Tabla 21. Diagrama de proceso de empaque	50
Tabla 22. Tiempo y costos del proceso de empackado	50
Tabla 23. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	52
Tabla 24. Diagrama de proceso embalaje	54
Tabla 25. Tiempo y costos de proceso de embalaje	55
Tabla 26. Ficha técnica del pallet seleccionado.....	57
Tabla 27. Costos de pallet.....	61
Tabla 28. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	63
Tabla 29. Diagrama del proceso paletizado	66
Tabla 30. Costos de contenedor.	67
Tabla 31. Empresas de Transporte Interno.....	69
Tabla 32. Costo de transporte interno	70
Tabla 33. Empresas de Transporte Internacional	71
Tabla 34. Empresas de Agenciamiento	74
Tabla 35. Costo de agenciamiento.....	75
Tabla 36. Empresas de Aseguradoras	76
Tabla 37. Terminal de almacenamiento	79
Tabla 38. Empresas logísticas vía marítima y Área	91
Tabla 39. Datos de la empresa importadora	96
Tabla 40. Ficha de perfil de proveedores	97
Tabla 42. Canal de distribución.....	100

Tabla 43. Costos de exportación.....	102
Tabla 44. Costo unitario y precio venta	103
Tabla 45. Presupuesto de Egresos anuales en soles	104
Tabla 46. Presupuesto de Egresos Anuales en Dólares.....	106
Tabla 47. Costo de Oportunidad	107
Tabla 48. Estado de Ganancia y Perdidas.....	107
Tabla 49. Flujo de Caja Económico, VAN y TIR.....	109
Tabla 50. Flujo de Caja Financiero, VAN y TIR.....	110

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. <i>Producto de orégano</i>	16
Figura 2. Países importadores de Camucamu y sus derivados	19
Figura 3. Flujograma de Adquisición del producto	20
Figura 4. Flujograma productivo	21
Figura 5. Certificados de Control de calidad	31
Figura 6. Estrategia de almacenamiento	35
Figura 7. Lay-out de almacén	36
Figura 8. Logo del producto	40
Figura 9. Envase primario del producto	40
Figura 10. Etiqueta del producto	42
Figura 11. Selección de el empaque primario	48
Figura 12. Proceso de empaque	49
Figura 13. Imagen de pictogramas	49
Figura 14. Material Strich Film	53
Figura 15. Contenedor Estándar	59
Figura 16. <i>Plano de estiba</i>	60
Figura 17. Pallet Americano seleccionado	65
Figura 18. Plano de estiba	65
Figura 19. Transporte Interno	69
Figura 20. Servicio de transporte internacional	71
Figura 21. Cotización de Vía marítimo	72
Figura 22. Cotización Vía aérea	72
Figura 23. Agentes de aduana	74
Figura 24. Empresa Aseguradora	77
Figura 25. Póliza de seguros	78
Figura 26. Póliza de seguros	80
Figura 27. Puerto de Santos	83
Figura 28. Infraestructura de Brasil	84
Figura 29. Puerto de Río de Janeiro	85
Figura 30. Puerto de Paranaguá	86
Figura 31. Saulo Paulo Airport	87
Figura 32. Viracopos - Campinas Airport	87
Figura 33. Proceso de Nacionalización	89
Figura 34. Mapa de exportación a Puerto de Santos	89
Figura 35. Secuencia proveedor y consumidor	93
Figura 36. Canal de comercialización	95
Figura 37. Flujo comercial de distribución	98
Figura 38. Incoterms FOB	99
Figura 39. Contrato de compraventa Internacional	118
Figura 40. Packing list	122
Figura 41. Documento DUA	123

Figura 42. Factura Comercial 124

CAPITULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

“Con la ayuda de SMI se impulsa el proceso de internacionalización, lo que fortalece la competitividad de las empresas, porque las empresas tienen que adaptarse a las duras condiciones del entorno y de los mercados globales”. (Baena, Cano & Campo, 2018, p. 5).

La región de Tacna se ha envuelto en un centro muy importante de fabricación de orégano debido a sus condiciones favorables de clima y suelo. La apertura del mercado debido a los acuerdos de libre comercio entre varios países ha traído un crecimiento explosivo que los exportadores de materias primas no han aprovechado. Por ello, exportar productos con valor añadido es fundamental para aumentar la competencia del sector agropecuario, por lo que se decidió exportar orégano seco en bolsas transparentes con sello para darle una ventaja. Y el público objetivo es el mercado de consumo, como los supermercados de São Paulo.

El orégano, en cambio, se define por su origen como una planta herbácea perenne con tallos erectos, prismáticos, peludos, de 40-60 cm de altura, y hojas pequeñas, ovaladas y de color verde. La parte superior es

tomentosa, con flores moradas en los extremos terminales, y el fruto es esférico seco. Además, el orégano contiene químicos que ayudan a aliviar la tos. Además, el orégano puede ayudar a la digestión y combatir ciertas bacterias y virus. El orégano es conocido como una hierba aromática originaria del Medio Oriente y se usa como especia en salsas y platos. Destaca por su uso en la elaboración de pizza.

Además, en los últimos años se ha desarrollado el uso medicinal de esta planta como sedante, antiespasmódico, carminativo y antioxidante, debido a la presencia de timol y carvacrol en su aceite esencial. Existe una tendencia creciente en el consumo de productos naturales en los mercados internacionales. En estos mercados, los productos se comercializan a través de bloques económicos que establecen estándares para la importación de productos y permiten el comercio con un grupo de países pertenecientes a un mismo continente.

Figura 1.

Producto de orégano



Nota: Dato tomado de *Google.com*


1.1. Ficha técnica del producto

“Se manifiesta como un documento resumen que indica las cuestiones relacionadas con el producto, como su método de fabricación, aplicación, composición, oferta comercial”. (Baena, Cano & Campo, 2018, p. 8).

Tabla 1.

Ficha técnica

Ficha Técnica: orégano Seco			
			
Nombre de la empresa	Lugar de Origen	Lugar de despacho	Contacto
Daza Export E.I.R.L.	Tacna	Tacna	DAZA AUCCA, GIOVANA ACELITA / Daza.export.@gmail.com
Teléfonos	Sitio Web	Nombre comercial	Partida Arancelaria
+51 952 398 245	www.oreganoexport.com	Orégano	1211903000
Nombre Frecuente Orégano		Nombre científico Origanum vulgare	
Forma de la fruta		La piel es de color púrpura y la carne de color amarillo	
Descripción del Producto		Orégano seco	
Contenido del envase primario		30 grms. por bolsa.	
Principales usos		Se utiliza en la cocina como aromatizante y en medicina por sus propiedades digestivas, estimulantes y expectorantes.	
Cantidad de producción Mensual		6830 unidades (342 cajas)	
Norma de calidad		NTP 209.190:1982.	
Precios		\$ 5.25 unidad (Precio FOB/FCA Kilo)	
Otras características		Cumple con los estándares Internacionales	

Documentos	Factura Proforma y Comercial, Packing List, Contrato de Compra Venta Internacional, Certificado de Origen y demás documentos solicitados por el cliente.
Fotografía del producto	

Nota: Dato tomado de Siicex (2015).

1.2. Clasificación arancelaria del producto

"Radica en fijar una identificación de las mercaderías de diez dígitos, designando cada mercancía en función de sus particularidades y empleando las reglas generales de interpretación de la nomenclatura". (Baena, Cano & Campo, 2018, p. 9).

Tabla 2.

Partida arancelaria

Partida	Sub partida	Descripción de la partida	FOB-20	%Var20-19
1211.90	1211.90.30.00	Orégano (<i>Oreganum vulgare</i>)	15,442,413	15%

Nota: Dato tomado de ADUANET (22 de Febrero de 2023).

Tabla 3.*Clasificación arancelaria del producto en Perú y en Estados Unidos*

En Perú (PAIS DE ORIGEN)	
Sección: II	Productos de reino vegetal.
Capítulo: 12	Semillas y frutos oleaginosos, semillas y frutos diversos.
121190	Los demás,
1211.90.30.00	Orégano (<i>Origanum vulgare</i>).
En Estados Unidos (PAIS DE DESTINO)	
1211.90.40	Semillas y frutos diversos.

Nota: Dato tomado de Siicex (22 de Febrero del 2023).**Figura 2.***Países importadores de Camucamu y sus derivados*

Mercado	%Var 13-12	%Part. 13	FOB-13
Brasil	35%	44%	8,660.62
Chile	13%	19%	3,696.41
España	61%	13%	2,644.27
Uruguay	-4%	5%	1,009.66
Argentina	80%	4%	709.55
Ecuador	41%	3%	571.75
Estados Unidos	-34%	2%	448.72
Italia	59%	2%	338.84
Panamá	39%	1%	275.18
Otros Países(18)	---	6%	1,248.28

Nota: Dato tomado de ADUANET (09 de Noviembre de 2022).

1.3. Flujograma de proceso de producción

“E la representación secuencial de un proceso que contiene todas las tareas y actividades principales requeridas para lograr un objetivo común”. (Baena, Cano y Campo, 2018, p. 12).

Figura 3.

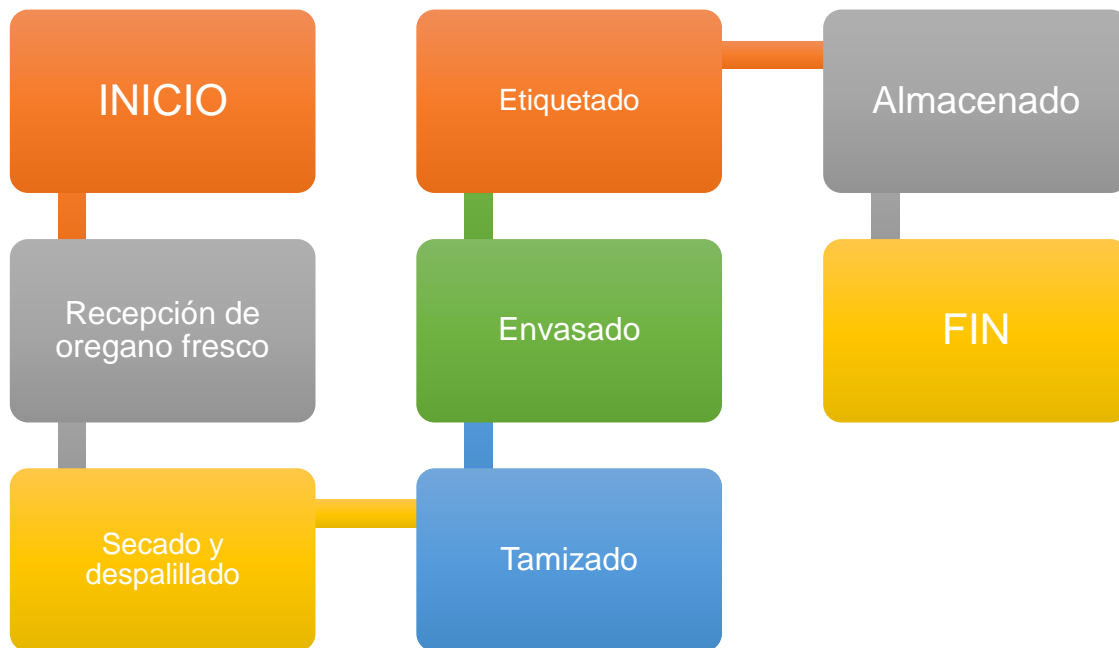
Flujograma de Adquisición del producto



Nota: Dato tomado de Iglesias y Hernan (2013).

Figura 4.

Flujograma productivo



Nota: Dato tomado de Iglesias y Hernan (2013).

a) Recepción de orégano

Esto implica cuantificar el orégano fresco en un proceso que requiere balanzas limpias y calibradas.

b) Secado y despalillado

Se deben utilizar plataformas elevadas para proteger el producto de la contaminación e impedir la contaminación por animales e insectos.

c) Tamizado

Se trata de pasar una mezcla de partículas de diferentes tamaños de orégano a través de una pantalla o tamiz.

d) Envasado

El orégano debe empacarse en una bolsa transparente con cierre hermético.

e) Etiquetado

El etiquetado describe el proceso de etiquetado del empaque primario del producto.

f) Almacenado

Los productos deben almacenarse en un lugar temperado, limpio, seco y sobre todo ventilado para garantizar que los productos estén almacenado de manera correcta.

CAPITULO II

APROVISIONAMIENTO

“Este es el tipo de abastecimiento más clásico que genera solicitudes de abastecimiento de acuerdo a planes de producción basados en pronósticos de ventas y stocks disponibles de diferentes proveedores” (Vásquez, 2023, p. 15).

2.1. Proveedores potenciales

"Los proveedores deben verificar sus habilidades o capacidad para suministrar productos a una o más entidades legales para recibir el estatus de proveedor aprobado". (Vásquez, 2023, p. 16).

Tabla 4.*Proveedores potenciales*

Proveedores de Orégano									
Nombre	Rubro	Ruc	Dirección Legal	Condición	Lugar	Fecha de actividad	Distrito	Departamento	CIU
AGROINDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA GUIVE E.I.R.L.	Suministración de orégano	20318165051	AV. EJERCITO NRO. 302 INT. 03	Activo	Perú	21/02/1996	Tacna	Tacna	1030
AGROINDUSTRIAS CALPORT E.I.R.L.	Distribución de orégano	20535206695	AVENIDA BILLINGHURTS	Activo	Perú	07/09/1999	Tacna	Tacna	15499
AGROINDUSTRIAS CUNEO S.R.L.	Proveedores de orégano	20368533794	AV. A.B. LEGUIA NRO. 1580	Activo	Perú	24/09/1997	Tacna	Tacna	1102

Nota: *Dato tomado de Cámara de Tacna (2022).*

Tabla 5.*Proveedores potenciales de empaque*

Proveedores de Empaque									
Nombre	Rubro	Ruc	Dirección Legal	Condición	Lugar	Fecha de actividad	Distrito	Departamento	CIU
GRAFICA MACIGRAF E.I.R.L.	Suministración de envases	20532902992	Cal. San Pedro Nro. 824	Activo	Perú	15/05/2012	Tacna	Tacna	22214
IMPRESORES Y COMERCIALIZADORES VERONICA E.I.R.L.	Distribución de empaque	20533084657	Av. Augusto B Leguía Nro. 960	Activo	Perú	06/05/ 2013	Tacna	Tacna	22214
ALMAGRAFPERU.COM E.I.R.L.	Proveedores de envases	20600157923	Cal. Fermín Nacarino Nro. 665	Activo	Perú	20 / 02 / 2015	Tacna	Tacna	1102

Nota: Dato tomado de Páginas Amarillas (2022).

Tabla 6.*Proveedores potenciales de Rotulado*

Proveedores de Rotulado									
Nombre	Rubro	Ruc	Dirección Legal	Condición	Lugar	Fecha de actividad	Distrito	Departamento	CIU
IMP. REYNOSO S.A.C.	Impresión	20602856101	Av. Coronel Mendoza Nro. 1026	Activo	Perú	02/02/2018	Tacna	Tacna	22214
IMPRESA TACNA S.R.L	Imprenta y Gigantografías	20535050407	NRO. M106 INT. B C.H. 28 DE AGOSTO	Activo	Perú	23/08/2000	Tacna	Tacna	22214
PUBLICIDAD IMPRESION DEL PERU S.A.C.	Publicidad e imprenta	20514851817	Jr. Huaraz Nro. 1717 Int. 509 Galería	Activo	Perú	01/ 01/2007	Tacna	Tacna	22214

Nota: *Dato tomado de Páginas Amarillas (2022).*

2.2. Matriz de Selección de proveedores

“La toma de decisiones es el proceso de elegir entre diferentes cursos de acción basados en un conjunto de criterios para lograr una o más metas”. (Vásquez, 2023, p. 19).

Tabla 7.

Evaluación de proveedores

Clasificación de evaluación			
Malo	Bueno	Muy Bueno	Excelente
1	2	3	4

Nota: Dato tomado de Rivero (2016).

Tabla 8.

Selección de proveedores

Requisitos	Calificación	AGROINDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA GUIVE E.I.R.L.		AGROINDUSTRIAS CALPORT E.I.R.L.		AGROINDUSTRIAS CUNEO S.R.L.	
		punt	valor	punt	Valor	Punto	Valor
Calidad del producto	30%	4	1.2	5	1.5	2	0.6
Precio del producto	30%	3	0.9	4	1.2	3	0.9
Cumplimiento de entrega	30%	3	0.9	5	1.5	3	0.9
Distancia de almacén	10%	4	0.4	4	0.4	2	0.2
Total	100%		3.4		4.6		2.6
				Seleccionado			

Nota: Dato tomado de Rivero (2016).

Consiste en la aprobación de empresas elegibles y la empresa seleccionada es **AGROINDUSTRIAS CALPORT E.I.R.L.** Alcanzar un peso de 4,60 indica un valor superior en comparación con otras empresas.

Matriz de selección de proveedor de empaque

Tabla 9.

Evaluación de proveedores de empaque

Clasificación de evaluación			
Malo	Bueno	Muy Bueno	Excelente
1	2	3	4

Nota: Dato tomado de Rivero (2016).

Tabla 10.

Matriz de selección de proveedores de empaque

Requisitos	Calificación	GRAFICA MACIGRAF E.I.R.L.		IMPRESORES Y COMERCIALIZADOS VERONICA E.I.R.L.		ALMAGRAFPERUCOM E.I.R.L.	
		punt	valor	punt	Valor	Punto	Valor
Calidad del producto	30%	5	1.5	3	0.9	4	1.2
Precio del producto	30%	5	1.5	3	0.9	3	0.9
Cumplimiento de entrega	30%	5	1.5	2	0.6	2	0.6
Distancia de almacén	10%	4	0.4	4	0.4	2	0.2
Total	100%		4.9		2.8		2.9
		Seleccionado					

Nota: Dato tomado de Rivero (2016).

Esto muestra el proceso de selección de empresas para elegir nuestro proveedor **GRAFICAMACIGRAF E.I.R.L.**

Matriz de selección de proveedor de rotulado

Tabla 11.

Evaluación de proveedores de rotulado

Clasificación de evaluación			
Malo	Bueno	Muy Bueno	Excelente
1	2	3	4

Nota: Dato tomado de Rivero (2016).

Tabla 12.

Matriz de selección de proveedores de rotulado

Requisitos	Calificación	IMP. REYNOSO S.A.C.		IMPRESA TACNA S.R.L		PUBLICIDAD IMPRESION DEL PERU S.A.C.	
		punt	valor	punt	Valor	Punto	Valor
Calidad del producto	30%	2	0.6	4	1.2	1	0.3
Precio del producto	30%	4	1.2	4	1.2	3	0.9
Cumplimiento de entrega	30%	2	0.6	4	1.2	2	0.6
Distancia de almacen	10%	3	0.3	3	0.3	2	0.2
Total	100%		2.7		3.9		2.00
				Seleccionado			

Nota: Dato tomado de Rivero (2016).

En este proceso de etiqueta y rotulado del producto se muestra el proceso de selección de varias empresas para elegir quien es elegido como nuestro proveedor, de esta manera **IMPRESA TACNA S.R.L.** Nuestro proveedor.

2.3. Control de calidad

“Este proceso demuestra que todas las actividades deben realizarse de acuerdo con las normas para avalar la calidad del producto” (Vásquez, 2023, p. 16).

DIGESA

Del lado peruano, DIGESA no tiene requisitos de higiene obligatorios para los productos procesados para la exportación. Se puede obtener un certificado de libre comercio de DIGESA si el cliente lo solicita, los requisitos para obtener el certificado son los siguientes (Minsa, 2016, p. 8):

- Solicitud del exportador indicando
- RUC (Registro de Contribuyentes Únicos).
- Copia de la tarjeta sanitaria.

- Comprobante de pago inicial del 5% UIT (Unidad Tributaria) por cada certificado.
- Plazo para la emisión de declaraciones: no más de 5 días hábiles después de la solicitud de documentos de acuerdo con la normativa.

Los certificados de calidad facilitan el acceso al mercado de varios certificados internacionales que las empresas deben tener en cuenta: certificados de organismos de certificación y certificados de buenas prácticas generales de fabricación organismos auditores de organismos internacionales:

- Control de calidad
- ISO 9001
- Certificado de origen

Norma Para el orégano seco de Calidad Alimentaria (CODEX STAN 150-1985).

Especifica los requerimientos de cumplimiento higiénico en el procedimiento de producción, almacenamiento, envío y comercialización del orégano destinado al consumo humano. De acuerdo con las normas de la FAO, el orégano como ingrediente alimentario, ya sea que se venta directa a los consumidores.

En los países importadores, el cumplimiento del sistema por parte de los consumidores aumenta su confianza en los productos con una buena relación calidad-precio. El sistema de comercio internacional descrito reduce la carga de las autoridades de control de alimentos y/o salud en términos de inspección y cumplimiento.

Sistema Nacional de Control de Alimentos (SNCA)

Encargado de administrar las políticas nacionales para revitalizar la agricultura, promover los agronegocios y regular y regular los servicios relacionados con la industria. En Brasil, la agroindustria incluye pequeños, medianos y grandes productores rurales, incluidas las actividades que proporcionan bienes y servicios para la agricultura, la producción agrícola, el procesamiento, procesamiento y distribución de productos agrícolas a los consumidores finales. (Achipia, 2022, p. 1).

Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria (ANVISA)

Regulada de manera independiente bajo el gobierno brasileño, quien es responsable del control sanitario de todos los bienes y servicios de acuerdo a la vigilancia sanitaria, tales como medicamentos y alimentos nacionales o importados, y de aprobar la comercialización o producción ulterior de estos productos en el país. Además, el Ministerio de Asuntos Exteriores mantiene su máximo, aeropuertos y monitoreo de fronteras en monitoreo de la salud. (Achipia, 2022, P. 1).

Sistema de Comercio Exterior (Siscomex):

Es una herramienta administrativa creada por el gobierno federal. Su función es integrar las actividades de registro, seguimiento y control de las operaciones de comercio exterior, donde reemplaza los controles que antes se realizaban en papel, como declaraciones, sellos e incluso firmas. (Achipia, 2022, p. 1).

Figura 5.

Certificados de Control de calidad

DIGESA (Perú)



ANVISA (Brasil)



Nota: Dato tomado de Google

2.4. Costo de fabricación o adquisición

“Se expresa como el costo total de los materiales, producción y/u otros procesos utilizados para producir los bienes vendidos en el mercado interno, con la debida asignación de gastos administrativos y generales”. (Vázquez, 2023, pág. 21).

Tabla 13.

Costo de fabricación

N ^o	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$
1	Materia prima (Orégano)	9.90	Kilogramo	820	S/. 8,118	2120	S/. 97,416	25435
4	Empaque primaria Bolsas prensadas con cierre hermético)	0.45	Unidad	6,830	S/. 3,074	802	S/. 36,882	9630
5	Empaque secundario (Cartón corrugado)	0.40	Unidad	342	S/. 137	36	S/. 1,642	429
	Sub Total				S/. 11,328	2958	S/. 135,940	35493
3	Gastos directos Colaborador	S/. 0.50	Unidad	3	S/. 10,245	2675	S/. 122,940	32099
	Sub Total				S/. 10,245	2675	S/. 122,940	32099
	TOTAL				S/. 21,573	8590	S/. 258,880	67593

Nota: *Elaboración propia*

Tabla 14.

Cantidades de producción de orégano

Cantidad de kilos de orégano	820 kg
Envases primarios para orégano seco (30 gr)	6830 Unid.
Cantidad de envase por caja:	20 Unid.
Cantidad de Cajas:	342 Cajas
Cantidad de Cajas por Pallet:	12 Cajas
Cantidad de Pallet	29 Pallet
Peso x bolsa transparente.	0.03 kg (30gr)
Peso total por Caja	0.79 kg
Peso total de cajas	270.18 kg

Nota: *Elaboración propia*

CAPITULO III

ALMACENAMIENTO

"El control logístico del inventario de productos terminados es una de las áreas donde los resultados administrativos son beneficiosos para la organización al tiempo que aumentan el nivel de servicio al cliente". (Morales y Moreno, 2023, p. 10).

3.1. Estrategia de almacenamiento

"Es un conjunto de técnicas encaminadas a mejorar el control comercial y del espacio durante el almacenamiento" (Morales y Moreno, 2023, p. 13).

Como la mayoría de las hierbas, el orégano se mantiene jugoso hasta que se cosecha. Después de eso, el agua desaparece rápidamente y la planta se marchita. Por lo tanto, el orégano no debe comprarse "para uso posterior". Debe ser utilizado inmediatamente o provisto de condiciones de almacenamiento.

El producto terminado debe almacenarse en paletas, en un lugar temperado y cubierto, libre de insectos u otras plagas y de contaminantes químicos. Se recomienda almacenar a temperatura no superior a 30°C y humedad relativa del aire inferior al 60%, protegido de la luz solar.

Cuando el orégano esté bien deshidratado, separe las hojas de los tallos y verifique que no haya rastros de humedad. Luego solo necesita ponerlo en un recipiente de vidrio con un gas bien cerrado y luego almacenarlo en el trastero donde la protección de la luz y la luz. Solo necesita disfrutar del ganado en la receta de cocina.

Figura 6.

Estrategia de almacenamiento



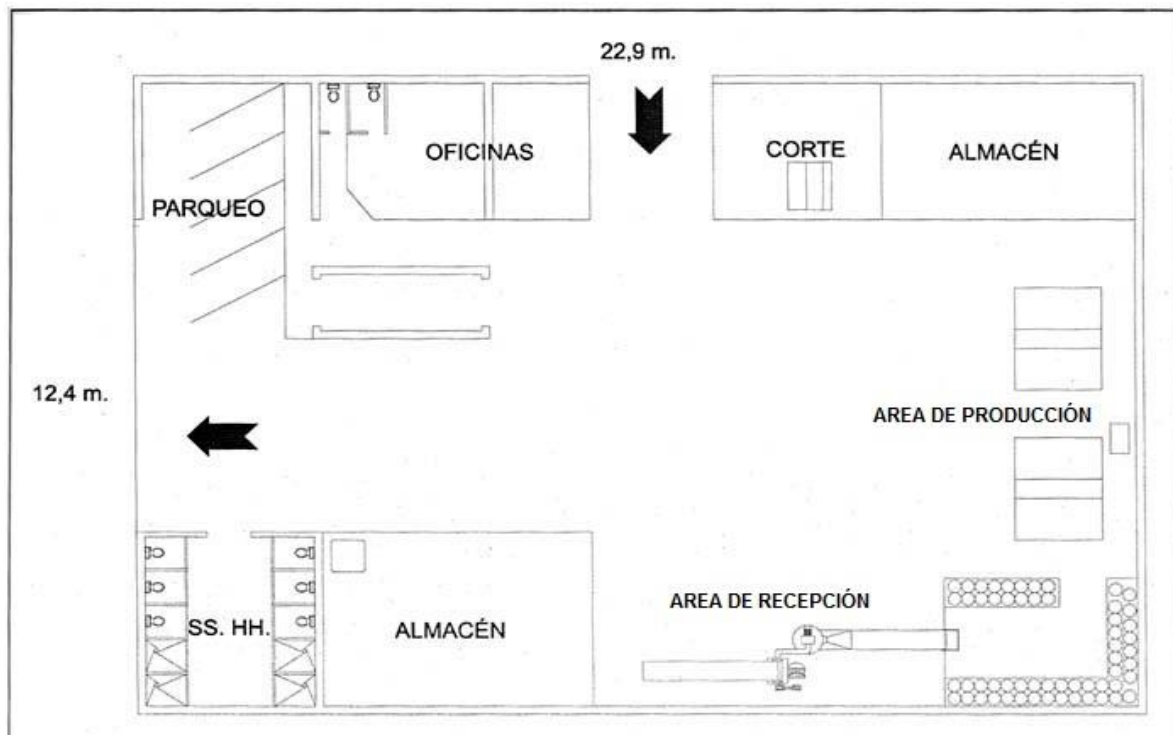
Nota: Dato tomado de Google

3.2. Lay-out de almacén

“Aquí se muestra un croquis que muestra la distribución regional de los almacenes” (Morales y Moreno, 2023, p. 14). El espacio está diseñado para la ubicación óptima de equipos y áreas de trabajo.

Figura 7.

Lay-out de almacén



Nota: *Elaboración propia.*

3.3. Detalle mobiliario en el almacenamiento

“Este tipo de equipo depende de las actividades específicas que se desarrollan en el almacén. En muchos casos existe un taller mecánico, por lo que el taller debe estar completamente equipado.” (Morales y Moreno, 2023, p. 16).

Tabla 15.

Equipos de almacenamiento

Figura	Descripción
	Maquina moledora
	Maquina Secadora
	Maquina Etiquetadora
	Selladora
	Balanza electrónica
	Envasadora
	Pallet de madera

Nota: Dato tomado de Google

Tabla 16.*Detalle mobiliario en el almacenamiento*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo US \$
1.	Maquina moladora	S/. 895.00	Unidad	1	S/. 895	233.68
2.	Secadora	S/. 8,000.00	Unidad	1	S/. 8,000	2088.77
3.	Etiquetadora	S/. 600.00	Unidad	1	S/. 600	156.66
4.	Selladora	S/. 2,390.00	Unidad	1	S/. 2,390	624.02
5.	Envasadora	S/. 3,500.00	Unidad	1	S/. 3,500	913.84
6.	Maquina etiquetadora	S/. 1,500.00	Unidad	1	S/. 1,500	391.64
7.	Balanza Industrial	S/. 460.00	Unidad	3	S/. 1,380	360.31
8.	Mesa industrial	S/. 430.00	Unidad	3	S/. 1,290	336.81
9.	Transpaletas	S/. 500.00	Unidad	1	S/. 500	130.55
10.	Pallets de madera Troceadora	S/. 20.00	Unidad	29	S/. 580	151.44
11.	despalilladora Zaranda cilíndrica	S/. 1,360.00	Unidad	1	S/. 1,360	355.09
12.	(clasificadora)	S/. 1,200.00	Unidad	1	S/. 1,200	313.32
Total activo fijo					S/. 23,195	6056.14

Nota: Elaboración propia

3.4. Costo fijo de almacén

“Son todos estos costos de almacenamiento los que mantienen vivos los almacenes y sus flujos de materiales” (Morales y Moreno, 2023, p. 17).

Tabla 17.*Costo fijo de almacén*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Totales	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$
1.	Local	S/. 6,000.00	Unidad	1	S/. 6,000.00	1566.58	S/. 72,000.00	18799
2.	Teléfono e internet	S/. 320.00	Unidad	1	S/. 320.00	83.55	S/. 3,840.00	1003
3.	Útiles de oficina	S/. 930.00	Unidad	1	S/. 930.00	242.82	S/. 11,160.00	2914
4.	Depreciación n activo fijo				S/. 70.00	18.28	S/. 840.00	219
TOTAL					S/. 7,320.00	1911.23	S/. 87,840.00	22935

Nota: Elaboración propia.

CAPITULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO

"Pueden proporcionar a los consumidores información sobre el producto que sea clara como para no engañar o confundir a los consumidores para que tomen una decisión informada". (Aguirre, Gutiérrez y Rojas, 2014, p. 40).

"El propósito de las advertencias nutricionales en el frente de la etiqueta del paquete es informar rápidamente a los consumidores". (Aguirre, Gutiérrez y Rojas, 2014, p. 42).

4.1. Modelo de etiquetas y rotulado del producto

"Las etiquetas brindan información muy valiosa sobre la composición, cantidad, origen, propiedades o condiciones de almacenamiento de un producto". (Aguirre, Gutiérrez y Rojas, 2014, p. 44).

Figura 8.

Logo del producto



Nota: *Elaboración propia.*

Figura 9.

Envase primario del producto



Nota: *Elaboración propia.*

4.2. Normas técnicas aplicables

“Certificado por consenso y por un organismo de certificación es un documento idóneo que define las condiciones mínimas que debe cumplir el producto y cuyos procesos sirven al uso previsto” (Aguirre, Gutiérrez y Rojas, 2014, p. 47).

ANVISA desarrolla estándares de calidad e identidad para materiales como plástico, vidrio, metales, cerámica y celulosa. El propósito del tablero es garantizar que los materiales de empaque no contengan sustancias tóxicas y no transformen los ingredientes de los alimentos. Como Brasil sigue el principio de legislación activa, las empresas que utilizan nuevas tecnologías tienen derecho a postularse a ANVISA y solicitar ser incluidas en la lista si ANVISA las aprueba. La Asociación Brasileña de Normas Técnicas (ABNT) es responsable por la norma técnica (norma y especificaciones) de los embalajes.

4.3. Proceso de rotulado

“La finalidad de la etiqueta es brindar a los consumidores información sobre la identidad del producto, cómo se produce, cómo se procesa, cómo se conserva su identidad y su contenido” (Aguirre, Gutiérrez & Rojas, 2014, p. 49).

MAPA y ANVISA establecen requisitos de etiquetado para todos los productos que tienen definidos estándares de identidad y calidad del producto. Si el producto está permitido, pero no cumple con las especificaciones de la PAA, el importador aún debe cumplir con las regulaciones establecidas por la Agencia Danesa del Consumidor. De acuerdo con la Ley del Consumidor de Brasil, todos los alimentos y bebidas locales e importados deben suministrar a los consumidores información del producto correcta, clara y fácil de leer en portugués. Según la ley, los importadores brasileños son responsables si los productos importados simbolizan un peligro para la salud de los consumidores.

La fecha de caducidad o caducidad es muy importante para los consumidores brasileños y no debe pasarse por alto. El marco regulatorio para el etiquetado de productos alimenticios nacionales e importados se encuentra en el PAA para ciertas categorías de alimentos. Por ley, la etiqueta debe incluir la siguiente información:

- Panel frontal
- Nombre técnico (según clasificación MAPA/ANVISA)
- Marcar la cantidad de contenido
- Indicaciones
- Lista de ingredientes
- país de origen
- Información del contacto
- Nombre del importador
- Fecha de caducidad
- Número de lote

Figura 10.

Etiqueta del producto





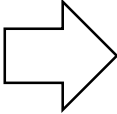



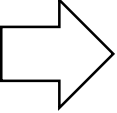



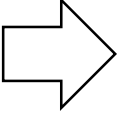
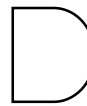
Nota: *Elaboración propia.*

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

“Tiempo de etiqueta se refiere a un conjunto de elementos tipográficos con diferentes símbolos, líneas, letras, signos, íconos y un precio indicado de acuerdo a las características específicas del producto” (Aguirre, Gutiérrez, & Rojas, 2014, p. 51).

Tabla 18.

Diagrama del proceso rotulado

DIAGRAMA DE PROCESO					
ROTULADO y ETIQUETADO DE OREGANO SECO					
ACTIVIDAD	OPERACION	INSPECCION	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCION
Revisar la etiqueta					4 minutos
Colocar la etiqueta en el producto					5 minutos
Ordenar el producto listo					4 minutos
Total	3	2	0	2	13 minutos

Nota: *Elaboración propia.*

Tabla 19.*Tiempos y costos del proceso de rotulado*

N_o	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$	Tiempo
1	Rotulado del envase Etiqueta	S/. 0.35	Unidad	6,830	S/. 2,390.50	624.15	S/. 28,686.00	7489.82	1
2	de envase primario	S/. 0.30	Unidad	6,830	S/. 2,049.00	534.99	S/. 24,588.00	6419.84	1
TOTAL					S/. 4,440	1159.14	S/. 53,274	S/. 13,910	2 días

Nota: *Elaboración propia*

CAPITULO V

EMPAQUE


“La función principal del envase es básicamente proteger el producto de estímulos externos y nocivos, para conservar las propiedades. (Andrade y Rivera, 2014, p. 165).

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

“Este es el documento que deben utilizar los exportadores para comunicar sus parámetros técnicos de forma estandarizada y sencilla” (Andrade y Rivera, 2014, p. 168).

Tabla 20.

Ficha técnica de empaque seleccionado

Ficha Técnica de Empaque	
Empaque primario	Cajas de cartón corrugado.
Empaque secundario	Frasco de vidrio con tapa rosca.
Características del empaque secundario	
Color del paquete	Marrón claro
Peso del paquete	0.79 kg
Medidas del empaque	50 cm largo x 40 cm ancho x 25 cm alto
Uso	Una vez consumido guardar en refrigeración
almacenamiento	Conservar en un ambiente seco y fresco
País de origen	Tacna - Perú
Fecha de duración	2 año
Unidades por caja	20 unidades
Figura	

Nota: Dato tomado de Cajas ya S.A. (2023).

5.2. Criterios usados para la selección de el empaque

"No hace falta decir que los diferentes tipos de envases para alimentos satisfacen perfectamente las necesidades de las empresas y los consumidores". (Andrade a Rivera, 2014, p170).

El propósito del sistema de embalaje es facilitar la recogida, el embalaje y la clasificación de las mercancías para protegerlas de los peligros físicos y medioambientales durante el almacenamiento y el transporte.

Su función última es motivar a los consumidores a comprarlo garantizando que es de la misma calidad que fue recolectado o producido. El embalaje es el proceso de recoger y embalar las mercancías que se van a enviar.

5.3. Proceso de empaque

Esto se aplica no solo a la presentación e imagen del empaque como producto, sino a todo el proceso, lo que asegura la captura y optimización total de los recursos. (Andrade y Rivera, 2014, p. 170).

Empaque primario:

Una bolsa muy transparente para bolsas de caramelos, bolsas de la compra y cualquier cosa que aporte fuerza al producto. ventaja:

1. El cierre es muy fácil gracias a las tiras guía de los broches.
2. Muy estable y duradero.
3. Suficientemente fuerte para ser reciclado
4. mantener el producto fresco
5. Ideal para uso comercial, de transporte o doméstico.
6. Resistente al desgarro y flexible.

Figura 11.

Selección de el empaque primario



Nota: Dato tomado de Google

Empaque secundario:

Se eligió una caja de cartón con dimensiones de 50 cm de largo x 25 cm de ancho x 40 cm de alto como opción de empaque para el producto de orégano seco. Está diseñado para brindar mayor seguridad y protección durante el proceso logístico hasta que el producto llega al consumidor final.

Apilamos 20 unidades de orégano seco por caja, un total de 12 cajas por palet, es decir un total de 342 cajas. Estas cajas son por tanto herramientas ideales para tener en cuenta algunos factores muy importantes como:

Características del producto.

- Gracias a la materia prima de producción, es un producto reciclable y biodegradable. Fácil de agrupar productos. Es un material liviano, pero está construido para soportar el peso del producto en su interior. Su diseño facilita el transporte del producto.
- Su resistencia evita la deformación inherente al apilamiento y están diseñados para soportar cambios de temperatura sin dañar el producto interior.

Figura 12.

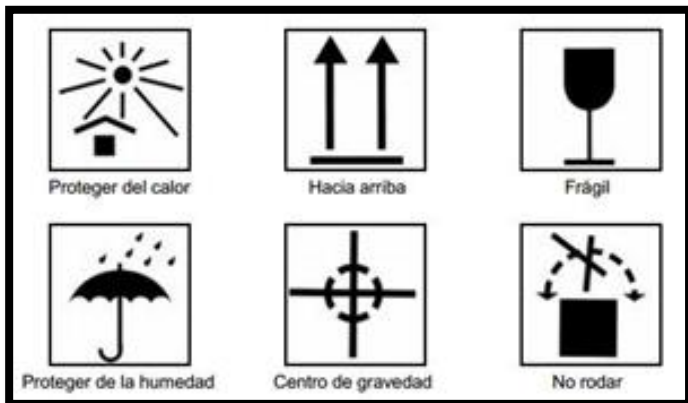
Proceso de empaque



Nota: Dato tomado de Cajas ya S.A. (2023).

Figura 13.

Imagen de pictogramas





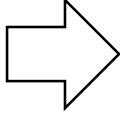



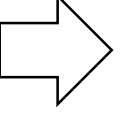

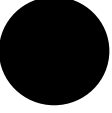

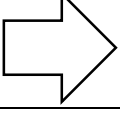
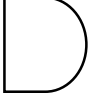

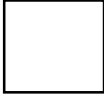
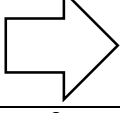
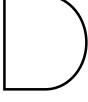
Nota: Dato tomado de Cajas ya S.A. (2023).

5.4. Tiempo y costos del proceso de empackado

“El tiempo y costo del empaque no es solo el procedimiento o el valor que brinda para proteger el artículo, es la combinación de todo el valor que brinda” (Andrade y Rivera, 2014, p. 171).

Tabla 21.

Diagrama de proceso de empaque

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMPACADO DE OREGANO SECO					
ACTIVIDAD	OPERACION	INSPECCION	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCION
Revisar que este correctamente Rotulado y etiquetado					4 minutos
Revisar que la fecha de producción y vencimiento sea el exigido					4 minutos
Retoques finales					3 minutos
Colocar y ordenar en la caja					3 minutos
Total	4	3	0	2	14 minutos

Nota: *Elaboración propia.*

Tabla 22.

Tiempo y costos del proceso de empackado

N ^o	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$	Tiempo
1	Cajas de cartón corrugado	S/. 3.00	Unidad	342	S/. 1,026.00	267.89	S/. 12,312.00	3214.62	1
2	Personal calificado para empaquetado	S/. 2.00	Unidad	342	S/. 684.00	178.59	S/. 8,208.00	2143.08	1
TOTAL					S/. 1,710.00	446.48	S/. 20,520	5357.70	2 días

Nota: *Elaboración propia.*

CAPITULO VI

EMBALAJE

“El empaque es todo lo que se requiere en el proceso de acondicionamiento de los productos para protegerlos y/o agruparlos temporalmente para su manipulación, transporte y almacenamiento”. (Mendoza, 2018, p. 80).

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Una ficha técnica es un documento que resume las especificaciones técnicas necesarias para supervisar la producción de prendas y especifica los procesos que garantizan la comunicación entre los distintos departamentos involucrados (Mendoza, 2018, p. 85).

Tabla 23.

Ficha técnica de embalaje seleccionado

Ficha técnica de Embalaje	
Materiales embalaje	Stretch Film: Color Transparente
Características del stretch film	
Peso del empaque	4.33 kg
Características del material	Resistencia al impacto. Resistencia a la tracción en el descanso. Estiramiento en el descanso. Resistencia a la rotura.
Lugar de origen	Tacna - Perú
Llegada	Brasil
Puerto de entrada	Puerto ILO
Cantidad de Cajas	342 cajas
Figura	

Nota: Dato tomado de Algevasa (2019).

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

Las condiciones de entrega, la humedad, el potencial de condensación, golpes y vibraciones determinarán qué soluciones son efectivas o no (Mendoza, 2018, p. 87).

El uso del material flexible de la película facilita la logística de manejo del producto, así como el envío y almacenamiento. Además, deben proteger el producto durante la entrega al consumidor y deben considerar todos los pasos de nuestra cadena de suministro desde la fábrica hasta el envío y el transporte hasta el punto final de venta.

6.3. Proceso de embalaje

El empaque es todo el proceso que tomamos para proteger un producto o artículo durante su manipulación, transporte y almacenamiento. A través de este proceso podemos proteger los productos desde el momento de la producción hasta el consumo (Mendoza, 2018, p. 89).

Es importante saber que estos productos solo se deben empacar en cajas cuadradas o rectangulares y llenar el espacio vacío con papel o espuma de poliestireno. Nunca empaque en cajas redondas, bolsas de plástico o tubos. La caja es resistente y duradera, y puedes estar seguro de que el producto llegará a su destino en perfectas condiciones.

Envuelto en film flexible: Este material permite envolver la carga en un plástico que lo cubre todo. etiqueta del paquete

Figura 14.

Material Strich Film.



Nota: Dato tomado de Google

Marcado del embalaje

- Etiquetado de botones.
- Otras marcas.

- Logotipo de gestión (ISO 7000).



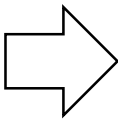



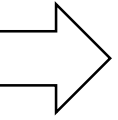

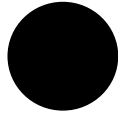

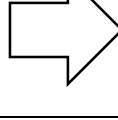

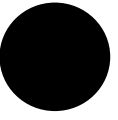

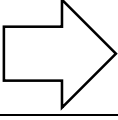



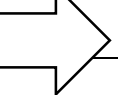

El tratamiento del empaque distingue a nuestros productos al hacerlos fácilmente identificables, reconocibles y visualmente atractivos. A menudo, lo primero que ven los consumidores es el envase. Finalmente, deben ser conscientes del impacto ambiental que generan. Los envases van en aumento, y además de fomentar la reutilización y el reciclaje, también es importante no generar residuos innecesarios.



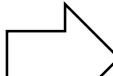





6.4. Tiempo y costos de proceso de embalaje

“El costo del empaque no es solo el valor que pagas por él, sino también la combinación de la suma de su valor de uso”. (Mendoza, 2018, p. 90).

Tabla 24.

Diagrama de proceso embalaje

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMBALAJE DE OREGANO SECO					
ACTIVIDAD	OPERACION	INSPECCION	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCION
Revisar las cajas su marcado					5 minutos
Armar las cajas					7 minutos
Colocar los esquineros en el interior de las cajas					6 minutos
Colocar estiker de rotulado de exportación					6 minutos
Contabilizar las cajas					6 minutos

Cerrar cada caja con cinta stretch film					6 minutos
Colocar y apilarlo en el área de recojo					5 minutos
Total	8	7	0	7	41 minutos

Nota: *Elaboración propia.*

Tabla 25.

Tiempo y costos de proceso de embalaje

N ^o	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$	Tiempo
1	. Palletes de madera	S/. 20.00	Unidad	29	S/. 580.00	151.44	S/. 6,960.00	1,817.23	1
2	. Stretch film	S/. 2.00	Unidad	342	S/. 684.00	178.59	S/. 8,208.00	2,143.08	1
3	. Personal calificad para embalaje	S/. 3.00	Unidad	342	S/. 1,026.00	267.89	S/. 12,312.00	3,214.62	1
TOTAL					S/. 2,290	597.91	S/. 6,960	1,817.23	3 días

Nota: *Elaboración propia*

CAPITULO VII

UNITARIZACIÓN

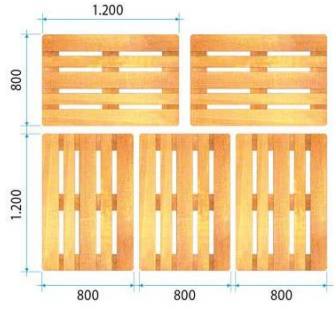
"La paletización es un método de unidad primaria que tiene como objetivo recolectar productos más pequeños y colocarlos en paletas". (Milla y Silva, 2013, p. 78).

7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado

La ficha técnica describe los tipos de contenedores utilizados en el transporte intermodal, que facilitan el movimiento de mercancías, mejoran la eficiencia operativa y ofrecen ventajas como la reducción de costes y la interconexión de diferentes modos de transporte bajo la coordinación de un único operador. (Milla y Silva, 2013, p. 78).

Tabla 26.

Ficha técnica del Pallet seleccionado

Ficha de técnica	
Características físicas	
Descripción	Pallet Europeo
Área	1200x800 mm
Peso kg.	25 kg
Carga dinámica	1 500 kg
Carga estática	4 00 kg
Material	Madera
Norma	UNE-EN 13698-1
Importe de cajas por pallet	12 cajas por pallet
Figura de pallet	

Nota: Dato tomado de DSV (2020).

7.2. Criterios usados para la selección del contenedor

“Las propiedades que debe tener una unidad de carga son la resistencia y la estabilidad. La resistencia es importante cuando hay que colocar unos productos encima de otros”. (Milla y Silva, 2013, p. 79).

El posicionamiento correcto del producto permite aprovechar al máximo el espacio de almacenaje asignado, la colocación y retirada de la unidad de carga se realiza de forma fluida y eficiente, y lo más importante, los productos almacenados se mantienen en perfectas condiciones.

La durabilidad es importante cuando tiene que apilar algunos productos encima de otros. En este caso, es importante saber el peso del artículo. Cuando se sepa que las mercancías deben sufrir cambios bruscos de transporte o almacenamiento, también deberá garantizarse la estabilidad de las mercancías. Una buena estabilidad se consigue apilando bien el producto y asegurando la carga con el método utilizado para tal fin.

7.3. Proceso de contenedorización

“Entendemos la contenedorización como una tecnología para el transporte de mercancías en contenedores del mismo tamaño y forma” (Milla y Silva, 2013, p. 80).

Los contenedores secos (DC) son el tipo de contenedor más común en el mundo: el 90 % de todo el transporte marítimo se embala en contenedores secos. El contenedor de carga seca de 40 pies está hecho de aluminio o acero y es adecuado para todo tipo de mercancías. Por lo tanto, los contenedores de aluminio brindan una mayor capacidad de peso del producto, mientras que los contenedores de acero generalmente tienen una capacidad de cubo interna ligeramente mayor.

Características del tanque seco:

- Son la categoría más común en el mercado, con construcción básica de metal, sellados herméticamente, sin refrigeración ni ventilación.
- Es adecuado para todo tipo de productos secos, desde cajas de mercancías hasta maquinaria o muebles.

Las exportaciones pasan por el puerto ILO de Perú, siendo el puerto de destino São Paulo, Brasil, uno de los puertos receptores más grandes del país.

Tiene una capacidad de 28,1 m, una capacidad de carga máxima en el interior del contenedor de 27.600 kg, un ancho de puerta de 2,34 y una altura de 2,28. Se exportaron un total de 6.830 sacos de orégano seco:

- ✓ Cada caja contiene 20 unidades de orégano seco, por lo que se requieren 342 cajas.
- ✓ En cada pallet caben 12 cajas, teniendo en cuenta que solo podemos apilar 29 pallets, en cada pallet caben un total de 342 cajas.

Figura 15.

Contenedor Estándar

CONTENEDORES 40 PIES



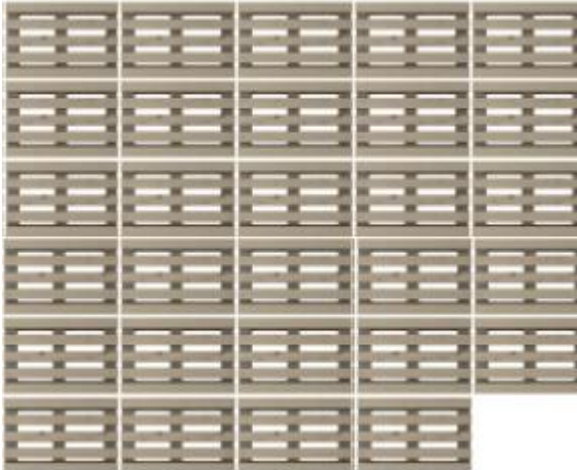
Nota: Dato tomado de Google

7.4. Plano de estiba del contenedor

Contiene un croquis que documenta la ubicación de cada contenedor en el barco (Milla y Silva, 2013, p. 82).

Figura 16.

Plano de estiba



Nota: Dato tomado de Google.

7.5. Tiempo y costos de contenedorización

“Es el tiempo de desarrollo según la singularidad de la caja, principalmente a partir de los precios correspondientes a los procesos individuales” (Milla y Silva, 2013, p. 84).

En términos de costo, la contribución de los contenedores a la reducción de costos es evidente con un apoyo empírico cada vez mayor. Debido a que se han convertido en una unidad comercial común, el costo de realizar transacciones con ellos en todas las jurisdicciones refleja la facilidad del comercio. Estos costos varían y están vinculados a cuestiones específicas de cada país.

A nivel local, los principales puertos se enfrentan a importantes limitaciones en cuanto a la falta de terrenos disponibles y el costo de expansión. A nivel regional, el crecimiento del comercio ha multiplicado el número de conexiones marítimas regionales, lo que convierte a esta red en otra ruta comercial importante.

Tabla 27.

Costos de paletizado

N ^o	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$	Tiempo
1	Acomodo de cartón corrugado	S/. 2.70	Unidad	342	S/. 923.40	241.10	S/. 11,080.80	2,893.16	2
2	Personal para paletizado	S/. 2.50	Unidad	342	S/. 855.00	223.24	S/. 10,260.00	2,678.85	0
TOTAL					S/. 1,778	464.33	S/. 21,341	5,572.01	2 días

Nota: *Elaboración propia*

CAPITULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

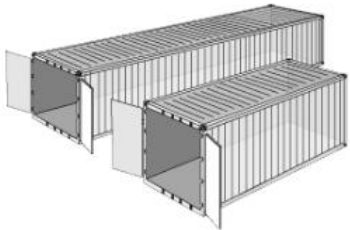
Los dos tipos de embalaje más comunes de los contenedores de mercancías son el paletizado, que se representa como uno de los primeros intentos de agrupar mercancías colocándolas en tarimas construidas según los requerimientos de cada empresa para sus productos (Gramillo y García, 2018, p. 3).

8.1. Ficha técnica de pallet seleccionado

“Agiliza el transporte de productos, porque agruparlos en una unidad de carga hace que su manejo sea más rápido y sencillo que hacerlo una unidad a la vez”. (Gramillo y García, 2018, p. 8).

Tabla 28.

Ficha técnica del contenedor seleccionado

Ficha de técnica de contenedor Estándar		
Producto	Características físicas	
	Nombre	Contenedores Dry 40'
	Longitud interior	12,03 cm
	Ancho interior	2,35 cm
	Alto interno	2,39 cm
	Puerta Ancha	2,34 cm
	Alto puerta	2,28 cm
	Tara	3.750 kg
	Carga Max.	27,000 kg
	Bulto	67,7 (cbm)

Nota: Dato tomado de Mecalux (2023).

8.2. Criterios usados para la selección del pallet

Un pallet es una estructura que se puede construir con diferentes materiales, como plástico o madera, y se utiliza para mover la carga de la empresa porque facilita el transporte de mercancías con pequeñas grúas. (Gramillo y García, 2018, p. 13).

La creación del mostrador europeo significó mejoras en el envío y el almacenamiento, ya que ciertos estándares podían cumplirse por igual incluso entre países muy alejados. Esto facilita el manejo de mercancías y facilita las relaciones internacionales, pero estas no son las únicas ventajas del diseño de esta paleta.

Las ventajas de usarlo son muchas:

- A. Es un pallet que se puede utilizar en cualquier sistema de almacenaje, pero es especialmente ideal para almacenes automáticos.
- B. Puede ser transportado por cualquier montacargas o equipo de manejo sin restricciones.

8.3. Proceso de contenedorización

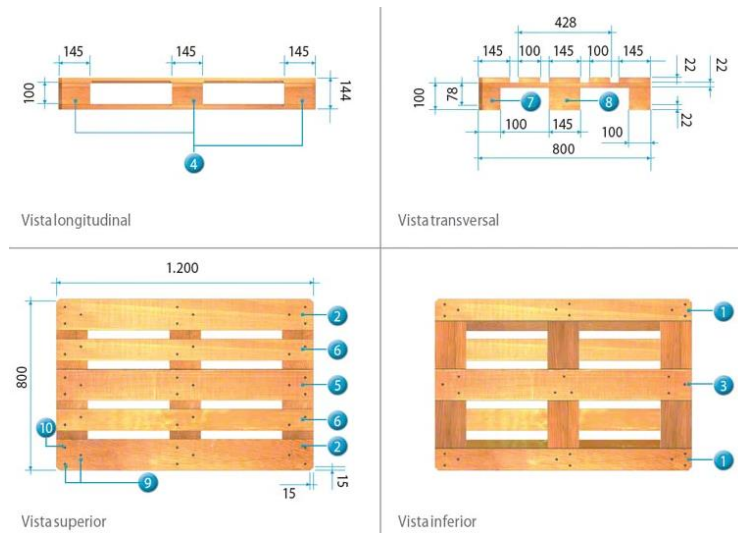
“Es un método de envío de mercancías en contenedores que demuestra que casi cualquier cosa se puede enviar en contenedores” (Gramillo y García, 2018, p. 15).

Se utilizan dimensiones de 1200 x 800 mm. En cuanto al peso, el europalet pesa aproximadamente 25 kg y puede soportar una carga de hasta 1500 kg (carga estática de hasta 4000 kg sin mover los palets). Por tanto, contiene 29 tarimas con 12 cajas cada una, un total de 342 cajas, un total de 6830 unidades de orégano seco.

- ❖ Cada palet puede llevar 2 filas horizontales x 6 filas verticales de cajas. Teniendo en cuenta que solo podemos apilar 29 palets, cada palet puede llevar un total de 342 cajas.
- ❖ Cada tarima tiene 12 cajas, entonces necesitamos 29 tarimas para cargar todas las cajas.

Figura 17.

Pallet Americano seleccionado



Nota: Dato tomado de Mecalux (2023).

8.4. Plano de estiba del pallet

“El plano de carga es un documento que deben llevar todas las embarcaciones que transporten contenedores” (Gramillo y García, 2018, p. 16).

Figura 18.

Plano de estiba





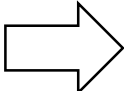



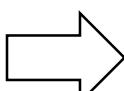



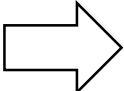



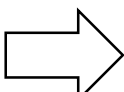

Nota: Dato tomado de Google

8.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado

“El tiempo y los costos de manejo del contenedor dependen del tamaño de la caja que permite colocar la mercancía en el contenedor” (Gramillo y García, 2018, p. 17).

Tabla 29.

Diagrama del proceso paletizado

DIAGRAMA DE PROCESO					
TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE PALETIZACION					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Consultarla cantidad de las cajas</i>					30 min
<i>Carga de las cajas al pallet</i>					20 min
<i>Identificación del contenedor a transportar las cajas</i>					30 min
<i>Control del envío de cajas al contenedor</i>					20 min
TOTAL	4	3	0	3	1 hora

Nota: *Elaboración propia.*

Tabla 30.*Costos de paletizado.*

N^o	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Horas	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$
1	Operador especialista en operador portuario	S/. 2,000.00	Unidad	1	S/. 2,000.00	522.19	S/. 24,000.00	6,266.32
2	Alquiler de contenedor Dry	S/. 1,600.00	Unidad	1	S/. 1,600.00	417.75	S/. 19,200.00	5,013.05
3	Alquiler de la máquina de estiba y desestiba	S/. 1,500.00	Unidad	1	S/. 1,500.00	391.64	S/. 18,000.00	4,699.74
TOTAL					S/. 5,100.00	1,331.59	61,200.00	15,979.11

Nota: *Elaboración propia.*

CAPITULO IX

TRANSPORTE

El transporte juega un papel importante en la cadena logística, principalmente en el proceso de entrega y distribución, pero también están muy relacionados con el proceso de producción, por lo que el transporte no puede separarse de la cadena logística (Dorta, 2013, p. 6).

9.1. Proveedores del transporte interno

“Suelen ser empresas enfocadas a clientes o regiones muy específicas, responsables de sus propios suministros locales” (Dorta, 2013, p. 10).

Tabla 31.

Empresas de Transporte Interno.

Empresas potenciales de Transporte Interno						
Nombre	Rubro	Descripción de actividad	Estado	Ruc	Dirección	Departamento
GRUPO LINARES S.A.	Servicio de Logística	Transporte de carga	Activo	20519906504	P.J. A.B. LEGUÍA NRO. 03 C. P. FRANCISCO BOLOGNESI.	Tacna
EMPRESA DE TRANSPORTES SUDAMERICA CARGO S.A.C.	Transporte de carga terrestre	Transporte de carga	Activo	20539397835	Av. los Incas Nro. 371	Arequipa
SERTRANS Z & B S R LTDA.	Transporte de carga terrestre	Transporte de carga	Activo	20226727541	Nro. J-32 J.V. las Américas	Tacna

Nota: Dato tomado de Páginas Amarillas (2022)

El servicio de transporte interno es con la empresa de carga “GRUPO LINARES S.A.”

Figura 19.

Transporte Interno



Nota: Dato tomado de Grupo Linares S.A. (2022).

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

Los costos de logística incluyen la gestión de inventario, el procesamiento de pedidos, el flete de transporte, el seguro, el almacenamiento, la manipulación, el transbordo, el embalaje y la documentación (Dorta, 2013, p. 12).

Una adecuada gestión logística no solo ahorra costos visibles, sino que también reduce o elimina los llamados costos ocultos, que son más difíciles de evaluar, pero igual de importantes. Estos costos evitables incluyen la pérdida de ventas debido a clientes y distribuidores insatisfechos, costos de demora, intereses sobre el capital invertido en bienes, costos directamente relacionados con el tiempo de envío y pérdidas debido a la escasez de inventario. Seguro que cubre riesgos. Un buen servicio significa cumplir con los plazos de entrega acordados y entregar la mercancía en perfectas condiciones. Este buen servicio aumentará sus ventas y ganancias.

La logística se ocupa del flujo de materiales, productos terminados e información relacionada de los proveedores a los clientes, con la calidad requerida, exactamente dónde y cuándo y al precio más bajo. Esta actividad implica un estudio exhaustivo de las funciones básicas de una organización, como la gestión del suministro, la gestión de la producción y la gestión de la distribución.

Tabla 32.

Costo de transporte interno

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Tiempo	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$
1	Transporte terrestre Tacna - Ilo Moquegua	S/. 1,500.00	Unidad	1	S/. 1,500.00	392	S/. 18,000.00	4,700
TOTAL					S/. 1,500	392	S/. 18,000	4700

Nota: *Elaboración propia.*

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

“El transporte internacional se basa en las operaciones de transbordo aduanero, donde las mercancías son transportadas de un país a otro, es decir, entre varios países, lo que requiere diferentes acciones físicas y jurídicas” (Dorta, 2013, p. 15).

Tabla 33.

Empresas de Transporte Internacional

Empresas potenciales de Transporte Internacional						
Nombre	Rubro	Descripción de actividad	Estado	Ruc	Dirección	Departamento
AGL LOGISTICS S.A.C.	Servicio de Logística	Transporte de carga	Activo	20600987306	Cal. Enrique Palacios Nro. 335 Int. 604	Lima
HAPAG-LLOYD (PERU) S.A.C.	Transporte de carga terrestre	Transporte de carga	Activo	20492185087	Cal. Dean Valdivia Nro. 148 Dpto. Piso Int. 3	Lima
ATLAS CARGO S.A.C.	Transporte de carga terrestre	Transporte de carga	Activo	20495330126	Cal. Matier Nro. 232 Dpto. 102	Lima

Nota: Dato tomado de PDM Brasil (2016).

Para el transporte internacional es con la empresa **HAPAGLLOYD S.A.C.**

Figura 20. Servicio de transporte internacional

Nota: Dato tomado de Hapag-Lloyd S.A.C. (2022).

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

“El flete marítimo es el costo de los servicios de flete marítimo internacional. El flete aéreo se puede calcular en base al peso bruto o volumen de las mercancías” (Dorta, 2013, p. 18).

Figura 21. Cotización de Vía marítimo

Modo de envió: Marítimo

Destino: Sau Paulo - Brasil

Origen: Ilo - Perú

Producto: Orégano seco

Cantidad de cajas: 342 cajas

Tarifa: 20% x 342 cajas = \$ 68.40

CAF: \$ 10.00 x \$ 68.40 = \$ 684.00

BAF: \$0.10 x 270.18 kg = \$ 270.01

TOTAL FLETE: \$ 1,022.01

Nota: Dato tomado de Icontainers (2021).

Figura 22. Cotización Vía aérea

Modo de envió: Aéreo

Destino: Sau Paulo - Brasil

Origen: Ilo - Perú

Producto: Orégano seco

Cantidad de cajas: 342 cajas

Seguridad: \$0.10 x 342 cajas = \$ 34.20

Combustible: \$ 1.45 x \$ 68.40 = \$ 495.90

Uso del aeropuerto: \$0.004 x 342 cajas = \$ 13.68

Tarifa: \$3.10 x 342 cajas = \$ 1,060.20

TOTAL FLETE: \$ 1,603.98

Nota: Dato tomado de Icontainers (2021).

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

Podemos definir el comercio internacional como cualquier actividad económica en la que participen personas u organizaciones de diferentes países. Hay partes de uno o más países que se encargan del intercambio de productos o servicios específicos (Riesco, 2011, p. 47).

10.1. Agentes de aduana

“Los agentes de aduanas prestan servicios a terceros como administradores del despacho aduanero de mercancías y como intermediarios entre los importadores y exportadores y las aduanas”. (Risco, 2011, p. 48).

Tabla 34. Empresas de Agenciamiento

Empresas potenciales de Agenciamiento de aduanas						
Nombre	Rubro	Descripción de actividad	Estado	CIIU	Ruc	Dirección
ADUANAS & LOGISTICA INTEGRAL S.A.C	Agencia de aduanas	Agencia Internacional	Activo	5229	20510536721	AV. FAUCETT Y T.VALLE-SECT B NRO. S/N INT. 217A (1RA ETAPA-INTERIOR CTO AEREO COMERCIAL)
BUENA VISTA S.A.C.	Servicio de Agenciamiento	Agencia Internacional	Activo	63093	20503835984	Cal. Carlos Gonzales Nro. 275 Int. 402 (Alt Marina Park)
INTERNATIONAL CUSTOMS CORPORATION S.A.C.	Agencia de Aduanas	Agencia Internacional	Activo	63093	20512943277	Cal. 30 Mza. N Lote. 20 A.H. los Jazmines de Naranjal

Nota: Dato tomado de PDM Brasil (2016).

La empresa contara con los servicios de agenciamiento de aduanas con **ALI ADUANERA LOGISTICA INTEGRAL SAC**

Figura 23.

Agentes de aduana



Nota: Dato tomado de ALI Aduanera Logística Integral (2022).

10.2. Costo de agenciamiento

"Los costos de importación consisten en el precio de compra inicial más todos los costos para colocar el artículo importado en el almacén de la empresa". (Riesco, 2011, p. 50).

Tabla 35.

Costo de agenciamiento

N ^o	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$
1.	Servicio de agenciamiento aduanero	S/. 1,300.00	Unidad	1	S/. 1,300.00	339	S/. 15,600.00	4,073
TOTAL					S/. 1,300	339	S/. 15,600	4,073

Nota: Elaboración propia.

10.3. Aseguradoras

"Una compañía de seguros es una empresa o institución legalmente constituida cuya actividad es, por tanto, la venta de pólizas de seguros." (Risco, 2011, p. 54).

Tabla 36.*Empresas de Aseguradoras*

Empresas potenciales de Seguros							
Nombre	Rubro	Descripción de actividad	Estado	CIU	Ruc	Dirección	Tipos de seguros
LA HANSEATICA S A	Compañía de seguros	Seguros de transporte	Activo	63093	20100118336	Av. Canaval y Moreyra Nro. 340 Int. P9	Seguros de Transporte de Mercaderías, Cascos, Integrales, RC, Seguros Técnicos
MAPFRE COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	Compañía de seguros	Seguros de	Activo	66036	20202380621	Av. 28 de julio 873.	Seguro vehicular, seguro de salud, seguros de transporte, soat, seguro académico, seguro de accidentes
INTERSEGURO COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.	Compañía de seguros	Seguros de transporte	Activo	66010	20382748566	Av. Javier Prado Este Nro. 492 Int. 2601	Seguro vida ahorro, seguro vehicular, soat,seguro salud

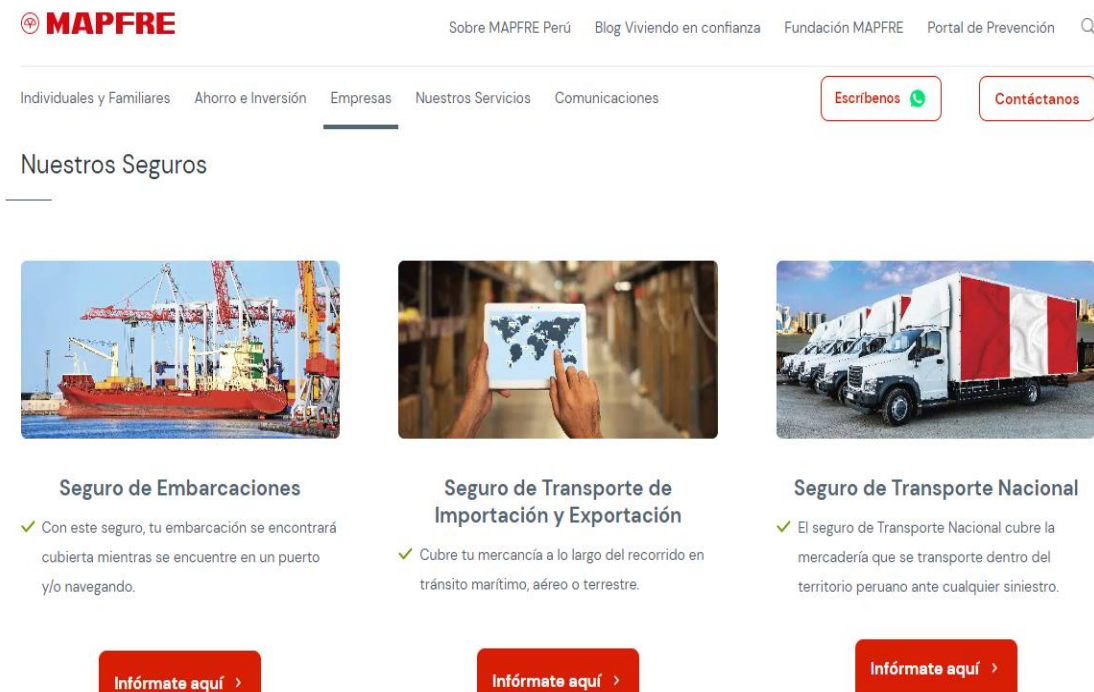
Nota: Dato tomado de SBS (2022).

El seguro de Mapfre no cubre (cláusula):

- Acciones y reglamentos de cualquier gobierno, autoridad o pueblo y sus consecuencias.
- Contrabando, contrabando o contrabando.
- Embalaje dañado, deteriorado o incorrecto.

Figura 24.

Empresa Aseguradora



The screenshot shows the MAPFRE website's 'Nuestros Seguros' (Our Insurances) section. The header includes the MAPFRE logo, navigation links for 'Sobre MAPFRE Perú', 'Blog Viviendo en confianza', 'Fundación MAPFRE', and 'Portal de Prevención', and a search icon. Below the header, there are links for 'Individuales y Familiares', 'Ahorro e Inversión', 'Empresas', 'Nuestros Servicios', and 'Comunicaciones'. Two buttons are visible: 'Escribenos' (with a WhatsApp icon) and 'Contáctanos'. The main content area is titled 'Nuestros Seguros' and features three insurance products:

- Seguro de Embarcaciones**: Accompanied by an image of a large red cargo ship at a port. Description: 'Con este seguro, tu embarcación se encontrará cubierta mientras se encuentre en un puerto y/o navegando.' Button: 'Infórmate aquí >'
- Seguro de Transporte de Importación y Exportación**: Accompanied by an image of hands holding a tablet displaying a world map. Description: 'Cubre tu mercancía a lo largo del recorrido en tránsito marítimo, aéreo o terrestre.' Button: 'Infórmate aquí >'
- Seguro de Transporte Nacional**: Accompanied by an image of a white truck with a red cargo box. Description: 'El seguro de Transporte Nacional cubre la mercadería que se transporte dentro del territorio peruano ante cualquier siniestro.' Button: 'Infórmate aquí >'

Nota: Dato tomado de Mapfre (2022).

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

“Esto es lo que solemos entender como 'seguro'. Es un contrato entre un usuario y una empresa en virtud del cual se protege a una persona o un bien hasta que se produzcan determinados hechos”. (Risco, 2011, p. 58).

Figura 25.

Póliza de seguros



Av. Isidora Goyenechea #3520, C.P.755 – 0071, Las Condes, Santiago Chile
T# 600 700 4000 (desde celulares T# 56.22.694 7566) www.mapfre.cl

POLIZA DE SEGUROS TRANSPORTE

N° 137 - 10722 - 01155

MAPFRE seguros generales considerando:

La propuesta de seguros presentada por el contratante o la cotización efectuada por el asegurador y su aceptación por parte del contratante y con arreglo a las condiciones generales y particulares estipuladas e incorporadas a este contrato, conocidas y aceptadas por ambas partes, todo lo cual se considera parte integrante de la presente póliza, asegura a:

IDENTIFICACION DE LA POLIZA

Producto	Oregano seco	Periodo de vigencia
Sucursal	BANCA SEGUROS TRADICIONAL	Desde las 00:00 hrs. del 23/02/2023
Corredor	BBVA Corredora Técnica de Seguros Ltda.	Hasta las 24:00 hrs. del 24/03/2024
RUT Corredor	89.540.400-7	

IDENTIFICACION DE LA POLIZA

Proponente	: Daza Export E.I.R.L.		
Asegurado	: Daza Aucca Giovana Acelita	RUT Asegurado	: 96.11.000-3
Dirección	: Asociación Primero de Mayo G-15 Gregorio Albarracín Tacna	Fono	: +51 952 398 245
		Ciudad	: Tacna

CONDICIONES DEL CONTRATO

Póliza Hipotecaria Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Chile (BBVA y/o Banco)	
Cartera Incendio	
* Contratante: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Chile	
* Beneficiario: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Chile	
* VIGENCIA DE LA COBERTURA	
Inicio: 00:00 hrs de 23/02/2023	TOTAL: \$ 45.00
Termino: 24:00 hrs del 24/03/2024	

Página 1

p.p. Mapfre Cia. De Seguros Generales de Chile S.A.

Nota: Dato tomado de Mapfre seguros (2018).

10.5. Terminales de almacenamiento

“Una terminal de almacenamiento es un depósito destinado a almacenar mercancías que se cargan y descargan por vía aérea, marítima o terrestre” (Riesco, 2011, p. 60).

Tabla 37.

Terminal de almacenamiento

Empresas potenciales de Terminal de almacenamiento						
Nombre	Rubro	Descripción de actividad	Estado	CIU	Ruc	Dirección
L&R OPERADORES S.A.C	Terminal de Almacenamiento	Almacenamiento	Activo	8299	20505640536	ACAL. EPSILON NRO. 179 INT. 101 URB.
ATLAS CARGO S.A.C.	Terminal de Almacenamiento	Almacenamiento	Activo	60230	20495330126	Cal. Matier Nro. 232 Dpto. 102
PROCUREMENT & SERVICES INTERNATIONAL S.A.C.	Terminal de Almacenamiento	Almacenamiento	Activo	4923	20511255172	AV. LIMA NRO. 505 INT. 301

Nota: Dato tomado de Sacexconsulting (2022).

Servicios de terminales de depósito de ATLAS CARGO S.A.C:

- Contamos con alianzas estratégicas con los mayores almacenes y almacenes equipados con infraestructura acondicionada para que sus productos puedan manejar adecuadamente sus mercancías y tecnologías que nos permitan brindarle el soporte necesario en caso de una situación imprevista en su negocio de comercio exterior.

Figura 26.

Póliza de seguros



INICIO NOSOTROS SERVICIOS FLOTA MODERNA BLOG CONTACTENOS

SERVICIO DE ALMACENAJE Y DISTRIBUCIÓN DE MERCANCÍAS

Contamos con alianzas estratégicas con los principales almacenes y depósitos con infraestructura acondicionada para sus productos, sistemas de seguridad, maquinarias y equipos para el correcto manejo de sus mercancías y la tecnología para un adecuado control de sus artículos, permitiendo ofrecerle el soporte necesario ante cualquier contingencia en sus operaciones de comercio exterior.



Nota: Dato tomado de Atlas Cargo (2018).

TAMBIEN PUEDES REVISAR
OTROS SERVICIOS

MATERIALES Y RESIDUOS
PELIGROSOS

ESPECIALES - PROYECTO
(EXTRAPESADOS Y
SOBREDIMENSIONADOS)

CONTENEDORES EXCLUSIVOS Y
CONSOLIDADOS

CARGA GENERAL Y
CONSOLIDADOS

CARGAMENTOS REFRIGERADOS

ASESORÍA E
COMERCIO EXTERIOR

¡Hola! ¿En que podemos ayudarte?



CAPITULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

La logística del comercio internacional es fundamental para mejorar el proceso de entrega de mercancías a las instalaciones del importador. El éxito de la logística y la distribución requiere un manejo adecuado del proceso de importación. (Cabrera, 2014, p. 32).

También se refiere a un conjunto de actividades vinculadas al flujo global de información comenzando con la entrega de materias primas en el país y terminando con la entrega del producto final al país de origen, el destino del cliente (Cabrera, 2014, p. 32).

Se considera fundamental la aplicación de definiciones de logística internacional en una determinada empresa, en este caso Daza Export E.I.R.L. muestra cómo una adecuada organización logística puede promover la confianza en las decisiones logísticas (Cabrera, 2014, p. 32).

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

Hay diferentes puertos en Brasil, los cuales puedes ver de manera muy general en los siguientes puertos:

1. Puerto Santo.
2. Puerto de Río de Janeiro
3. Puerto Paranaguá
4. Puerto de Sepetiba

Puerto de Santos

Ha sido elegido por su estrategia de proximidad y distribución. Puerto Santos está ubicado en el estado de São Paulo, a orillas de la desembocadura del río Santos. Es un grupo de terminales para el movimiento y almacenamiento de mercancías y la recepción de pasajeros.

Sus instalaciones manejan carga general, carga contenerizada, graneles sólidos y líquidos ideal para todo tipo de productos. Uno de los puntos fuertes del puerto, que tiene una superficie de 7,8 kilómetros cuadrados, es el amplio transporte que conecta el puerto con el exterior. Tiene red de carreteras, dos líneas de ferrocarril, acceso a agua e incluso conexiones aéreas, y el aeropuerto se encuentra a menos de 150 kilómetros.

Es el puerto más importante de Brasil en términos de movimiento de carga, personificando al menos el 25% del comercio exterior de Brasil y reclutando más de 4,2 millones de TEU por año. sobre infraestructura portuaria.

Figura 27.

Puerto de Santos



Nota: *Dato tomado de Google*

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

El kilometraje total de la red de carreteras es de 2 millones de kilómetros. Para cada uno de los 214,33 millones de habitantes del país, esto significa 9,33 metros. Así, Brasil ocupa el puesto 56 en el mundo. Sin embargo, se debe tener en cuenta la densidad de población del país, que es muy baja, alrededor de 25 personas por kilómetro cuadrado. En consecuencia, se requieren distancias desproporcionadamente largas para llegar a las partes más antiguas del país.

La situación del tráfico en Brasil es difícil, con un promedio de 41.403 muertes por año (2013-2019). Esto incumbe aproximadamente 19,9 accidentes mortales por cada 100.000 habitantes al año. Esto se compara con 5,9 en toda la UE y 17,0 a nivel mundial.

En Brasil, se conduce por el lado derecho de la calzada, es decir, se conduce por el carril derecho y se adelanta por el izquierdo. El tráfico que se

aproxima se le acerca por la izquierda. Aquí también encontrará una descripción general de todos los países que conducen por la izquierda.

Figura 28.

Infraestructura de Brasil



Nota: Dato tomado de Google

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

Puertos marítimos

➤ Puerto de Rio de Janeiro

El puerto de Río de Janeiro está ubicado en la Bahía de Guanabara, en la ciudad de Río de Janeiro. Su lámina de agua es de 1 millón de metros cuadrados y el muelle tiene una longitud de 6,7 kilómetros con 31 atraques, 15 andenes al aire libre y 18 almacenes. El puerto tiene un rendimiento anual de más de 370.000 TEU, la mayoría de los cuales son importaciones, incluidos concentrados de trigo, acero y zinc, y exportaciones, incluidos arrabio, acero y vehículos.

Figura 29.

Puerto de Río de Janeiro



Nota: Dato tomado de Google

➤ Puerto de Paranaguá

El puerto de Paranaguá está situado en el estado de Paraná en el Golfo de Paranaguá. Con un área de 171.500 metros cuadrados, la terminal de contenedores es la única terminal de contenedores del sur de Brasil con ferrocarril. Movilizando más de 2,6 millones de TEU por año, exporta principalmente productos de soya, aceites vegetales, azúcar, pulpa, alimentos congelados, alcohol y madera.

Figura 30.

Puerto de Paranaguá



Nota: Dato tomado de Google

Aeropuertos

➤ Sao Paulo - Guarulhos

El Aeropuerto Internacional de São Paulo - Guarulhos está ubicado en la ciudad de Guarulhos, a 25 kilómetros del centro de São Paulo. Es uno de los aeropuertos más importantes de América Latina en términos de tráfico de pasajeros y carga y uno de los mejores para el tráfico a destinos internacionales en la región. Movilizó más de 200.000 toneladas de carga aérea, principalmente de las industrias minera, alimenticia, industrial, farmacéutica y automotriz.

Figura 31.

Saulo Paulo Airport



Nota: Dato tomado de Google

➤ Viracopos - Campinas Airport

La terminal de carga de Viracopo, ubicada en la ciudad de Campinas, es una de las más importantes y concurridas de Brasil. Actualmente es la más grande del país en términos de valor FOB de carga importada, manejando hasta el 37% de la carga aérea importada del país por valor, lo que corresponde al 33% por tonelaje. Tiene una gran estructura moderna para mover, almacenar y liberar mercancías.

Figura 32.

Viracopos - Campinas Airport



Nota: Dato tomado de Google

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

“El proceso de exportación es una operación comercial internacional que abarca todas las etapas que debe cumplir una empresa para vender sus bienes o productos fuera del país en el que opera” (Cabrera, 2014, p. 34).

Todos los productos que ingresan a Brasil deben pasar por varias etapas antes de ser despachados por la aduana, por lo que el producto debe pasar por las siguientes etapas:

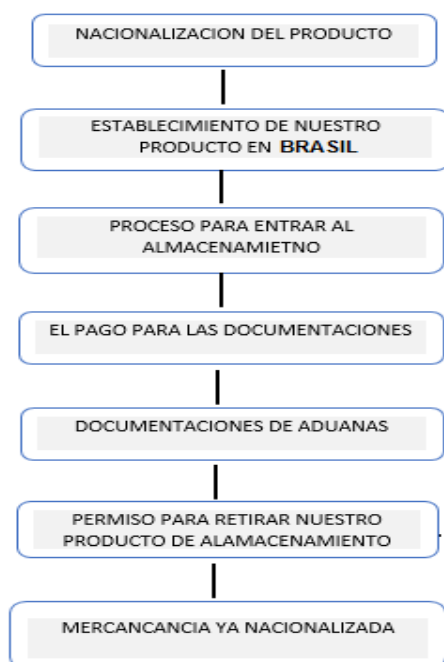
- a) Proceso de registro
- b) Revisión secuencial de contenidos y documentos
- c) Ficha técnica
- d) Determinación de tarifas

Los productos pueden ingresar a la aduana brasileña con diferentes destinos; consumo directo, almacenamiento o transporte a otro puerto donde se pagan todos los derechos de aduana; también pueden ser tramitados por el mismo importador, pero estos trámites son realizados por personas naturales o jurídicas con certificados para la más conveniente tramitación de estos trámites.

El envío tardó de 20 a 26 días en exportarse desde el puerto de la OIT en Perú hasta el puerto de Santos en Sao Paulo.

Figura 33.

Proceso de Nacionalización



Nota: Dato tomado de Siicex. (2022).

Figura 34.

Mapa de exportación a Puerto de Santos

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)				Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (**)	Líneas navieras
		Contenedores			Mercadería Consolidada Tm/m³			
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	San Antonio (Chile)	1,000	1,300	2,600	80	4	SEMANAL	Ver lineas
Callao	Buenos Aires (Argentina)	1,800	2,200	2,800	80	20	SEMANAL	Ver lineas
Callao	Santos (Brasil)	2,600	2,850	4,850	100	26	SEMANAL	Ver lineas


SIICEX | Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior


Ruta Costa Este Sudamérica

Esta ruta comprende el trayecto de los puertos:

1. ILO
2. San Antonio
3. Buenos Aires
4. Santos

 Puerto de origen: ILO - Perú

 Puerto de destino: Santos - Brasil

 Tiempo de travesía: 20 - 26 días



Nota: Dato tomado de Siicex. (2022).

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Las muestras no comerciales enviadas internacionalmente están sujetas a un tratamiento fiscal y aduanero completamente diferente al de los procedimientos normales de exportación. Es común en todas las industrias enviar muestras a clientes potenciales que quieren probar el producto antes de realizar su primer pedido (Cabrera, 2014, p. 37).

Cuando la carga llega a Brasil, el importador registrado (es decir, el propietario, el comprador o un agente de aduana autorizado designado por el propietario, el comprador o el consignatario) presentará los documentos de entrada de la carga al director del puerto de destino. Mercancías, es decir, en los puertos de entrada. Los bienes importados no pueden importarse legalmente hasta que los bienes hayan llegado al puerto de entrada, CBP los haya autorizado para su entrega y se hayan pagado los impuestos prescritos; Los requisitos para este proceso de acuerdo a las normas establecidas por el país de origen son los siguientes:

- a) Debe tener un número de RUC, estar autorizado y cumplir con las normas tributarias.
- b) Las personas físicas cuyo valor empresarial no supere los USD 1000 y que realicen no más de 3 importaciones y exportaciones al año.
- c) Si es más de \$1,000, solo una vez al año y sin exceder \$3,000 en valor.
- d) Verificar si las mercancías a exportar cumplen con los requisitos de los actos reglamentarios en cuanto a su legalidad.

11.6 Proveedores de servicios logísticos en país destino

“Los proveedores de logística son responsables de toda la cadena de suministro, desde la importación de materias primas, su procesamiento y movimiento en las fábricas, hasta la entrega de los bienes a los consumidores finales” (Cabrera, 2014, p. 40).

Tabla 38.

Empresas logísticas vía marítima y Área

Servicios Logísticos Vía Marítima	
Descripción de empresas	Servicios
Hapag-Lloyd	Hapag-Lloyd se manifiesta como una empresa innovadora en transporte marítimo mundial, orientada al medio ambiente, damos gran importancia a los temas ambientales en la gestión de nuestra empresa.
Alianca S.A.C.	ALIANCA LINES SAC es una empresa transitaria registrada en Perú; proporcionar servicios integrales de consultoría para el comercio intermodal.
Servicios Logísticos Vía Aérea	
Venus cargo	Ofrece una gama de soluciones de logística internacional de carga, desde paquetes pequeños hasta carga sobredimensionada y/o de proyecto, incluyendo carga aérea, marítima, por carretera y multimodal.
Brix Cargo	Con más de 30 años de experiencia en transporte y logística, con foco en el transporte aéreo, nuestro objetivo es brindar soluciones diferenciadas que satisfagan las necesidades de los diferentes segmentos del mercado.

Nota: Dato tomado de Google

CAPITULO XII

DISTRIBUCIÓN

El transporte intermodal se define como el transporte que incluye más de un modo de transporte, donde un modo de transporte es superior y los otros tienen características complementarias para satisfacer las necesidades específicas o estratégicas del modo de transporte primario” (Álvarez, 2021, p. 22).

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor y consumidor.

“Orden de venta es un flujo de trabajo automatizado que ayuda a los representantes de ventas a gestionar de manera eficaz y correcta la comunicación de ventas en los procesos comerciales” (Álvarez, 2021, p. 23).

Figura 35.

Secuencia proveedor y consumidor.



Nota: *Elaboración propia*

a) Proveedor

La empresa ofrece productos de acuerdo con las necesidades de las empresas importadoras para satisfacer las necesidades de los clientes brasileños.

b) Exportador

La empresa está dirigida por un empresario que es responsable de comercializar los productos de orégano seco clientes extranjeros.

c) Distribuidor

En esta etapa, el importador contratará distribuidores con capacidades de distribución de energía adecuadas y oportunas para que los productos puedan llegar a los consumidores con precisión.

d) Cliente final

Una persona que necesita comprar un producto para satisfacer sus necesidades específicas.

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

“El canal de distribución es el camino que toman los productos y servicios desde el productor o prestador de servicios hasta el consumidor final” (Álvarez, 2021, p. 26).

Dado que suelen ser abastecidos por importadores/distribuidores de São Paulo, muchos consumidores brasileños están interesados en reducir el número de intermediarios comerciales que los separan de los proveedores/fabricantes. A pesar de este interés, existen limitaciones en cuanto al conocimiento de los procedimientos de importación y gestión logística, ya que los clientes brasileños en estas áreas generalmente prefieren ser abastecidos por el mismo exportador responsable de la bodega.

Esta condición favorece al fabricante/exportador peruano como posible importador/distribuidor en el norte de Brasil para iniciar el negocio localmente y suministrar inicialmente pequeñas cantidades de alimentos y bebidas. Paradójicamente, la continua demanda de grandes insumos industriales en la zona franca industrial, comercial y agrícola beneficia al sector agrícola peruano.

Los canales de comercialización son diferentes en función al tipo de bien que se comercialice. En el caso de Brasil, se identificaron los siguientes canales de comercialización de productos importados:

Figura 36.

Canal de comercialización

Canal	Características	Cliente (objetivo)
Importador especializado o Trading de comercio exterior	Brinda servicio de importación para cualquier sector comercial. Trabaja por encargo y cobra comisión por servicio (de 1 a 8% sobre el valor del producto nacionalizado).	Distribuidores, mayoristas (atacadistas), empresas productoras, cadenas comerciales.
Importador, distribuidor, mayorista (atacadista)	Importa directamente para su empresa y vende a distribuidores medianos y pequeños. No vende al varejo (por menor).	Distribuidores, cadenas comerciales, almacenes, puntos de venta.
Importador, productor, distribuidor, mayorista (atacadista)	Importa para su propia producción, distribuye a pequeños y medianos distribuidores.	Distribuidores, cadenas comerciales, almacenes, puntos de venta.
Distribuidor-mayorista (por mayor)	Compra o recibe en consignación del importador para colocar a pequeños y medianos distribuidores.	Pequeños o medianos distribuidores, cadenas comerciales de autoservicio, almacenes, puntos de venta.
Distribuidor-minorista (por menor)	Compra o recibe en consignación del distribuidor-mayorista, vende a cadena de supermercados, tiendas (lojas), y consumidor final.	Cadenas comerciales de auto servicio, tiendas (lojas), puntos de venta.
Tiendas, cadenas comerciales de autoservicio, puntos de venta, tiendas de conveniencia (tiendas menores de 500 m ²)	Compra a distribuidor y vende directamente a consumidor final.	Consumidor final

Nota: Datos obtenidos de PDM Brasil (2016).

Tabla 39. Datos de la empresa importadora

Datos de la empresa importadora	
SECTOR	Distribuidor
CIUDAD	Sau Paulo - Brasil
CONTACTO	IMPORTADORA E EXPORTADORA GURIRI LTDA.
Gerente General	Roberto
Ruc	RUC. CNPJ 01984618000104
DIRECCION	Rua Benjamim de Oliveira, 313
TELEFONO	(55 11) 3227-9489
E-MAIL	roberto@guririltda.com.br
ESTRATEGIAS Y TERMINOS DE COMPRA	
	Es un tipo de negociación directa
PRODUCTOS	
	Cajas de orégano seco
PROVEEDORES	Ninguno solo compra a terceros


Nota: Elaboración propia.

12.3. Ficha de perfil de proveedores actuales

En definitiva, se asume que la elaboración de perfiles de proveedores es una actividad multidisciplinar de búsqueda, análisis y recopilación de información capaz de ayudar a los profesionales de compras a mapear escenarios de negociación concretos y realistas (Álvarez, 2021, p. 27).

Tabla 40.

Ficha de perfil de proveedores

Nombre comercial	Lugares de venta	Costo	Descripción	Figura
Badia	Food Services	\$ 7.50	Orégano BADIA Entero Bolsa 14.20gr	
Organic way	HiperMarket	\$ 14.99	Hoja de orégano seca cortada y tamizada 16 onzas	
Quintal Verde	Supermercados	\$ 9.50	ORÉGANO SECO ORGÂNICO 10G	
Shopping Dos Temperos	Hipermercados	\$ 8.90	Orégano Desidratado Seco 500 G	
My Land	Fruit Shop	\$ 7.50	Orégano griego orgánico 1.76 onzas	

Nota: Elaboración propia. Fuente: PMP Análisis de mercados (2019).

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

“Un canal de distribución o comercialización es el camino por el cual un producto o servicio va desde la producción hasta el consumidor final” (Álvarez, 2021, p. 30).

Brasil es un gran productor de productos agrícolas y no es suficiente para satisfacer la alta demanda de productos agrícolas. Según la Asociación Brasileña de la Industria de Alimentos (ABIA), Brasil tiene más de 200 millones de consumidores e importa más de \$5 mil millones en alimentos. Gracias a los beneficios del acuerdo comercial con MERCOSUR (ACE 58), los productos peruanos ingresan al mercado brasileño con arancel cero. De esta forma, la oferta de Perú se ha convertido en parte de la demanda de Brasil, cuyas exportaciones agrícolas han crecido más de 117,8% en los últimos cinco años, alcanzando más de 54 millones de dólares.

Figura 37.

Flujo comercial de distribución

Industria de Alimentos	2010 (Mil millones USD)	2011 (Mil millones USD)	2012 (Mil millones USD)	2013 (Mil millones USD)	2014 (Mil millones USD)
Exportaciones (X)					
Total general de Brasil - Mundo	201,9	256,0	242,6	242,2	225,1
Industria de alimentos	120,2	154,0	155,0	163,7	157,1
Agronegocios	62,5	79,6	80,7	84,9	80,8
Alimentos en natural	19,8	29,6	30,9	35,8	35,1
Alimentos industrializados y bebidas	37,9	44,8	43,4	43,0	41,2
Participación de la Industria de alimentos	59,53%	60,16%	63,89%	67,59%	69,79%

Nota: Datos tomados de PDM Brasil (2016).

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

“Término que describe cómo se valora un bien cuando su precio no incluye los costos de exportación asociados a su enajenación, tales como seguros y transporte” (Álvarez, 2021, p. 34).

Cuando comienza el proceso de envío de mercancías por mar, el comprador y el vendedor deben decidir qué términos de venta se utilizarán. Los Incoterms son reglas desarrolladas por la Cámara de Comercio Internacional (ICC) para ayudar a aclarar las obligaciones, riesgos y costos de cada parte. Cuando los clientes eligen su propio carguero, tienen más control sobre su envío porque pueden elegir la ruta y el tiempo de tránsito.

Por lo tanto, se benefician de trabajar con una empresa durante todo el proceso de entrega. Esto significa que hay un punto central de contacto para resolver cualquier problema o cuestión que pueda surgir. La cooperación con la empresa asegura que el cargador actúe en interés del cliente, ya que su único objetivo es entregar la carga a su destino. Desde el punto de vista del comprador, se prefiere cualquier condición de entrega que le permita controlar. FOB no solo le da más control sobre el proceso de envío que CIF; también le brinda más control sobre los costos de envío asociados y, a su vez, el costo final del envío. Para la mayoría de los compradores, esta es la opción más inteligente.

Figura 38.

Incoterms FOB



Modalidad	Embalaje y verificación	Carga	Transporte interior (origen)	Formalidades aduana (exportación)	Costes de manipulación (exportación)
Marítimo	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor	Vendedor

Transporte principal	Costes de manipulación (importación)	Formalidades aduana (importación)	Transporte interior (destino)	Descarga y recepción	Seguro
Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador	Comprador

Nota: Dato tomado de Google.

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

“En este caso, las empresas trabajan con uno o más socios distribuidores o intermediarios para entregar sus productos y servicios a los clientes” (Álvarez, 2021, p. 40).

La comercialización de productos naturales es una de las últimas innovaciones en la industria. Sin embargo, los nuevos sistemas logísticos para la distribución de productos han contribuido al crecimiento de este canal.

Tabla 41.

Canal de distribución

Empresa	Descripción
Cadenas de Autoservicios/ Supermercados	Las grandes cadenas de supermercados se caracterizan por una gran cantidad de tiendas ubicadas en todo Brasil. Algunos tienen más influencia en ciertas regiones; por ejemplo: grupo Muffato en el sur y CENCOSUD en el noreste. Existen otras cadenas independientes con mayor alcance regional, como Supermercados Irmaos Gonçalves y Araujo Supermercados en la región noroeste de Brasil.
Tiendas de conveniencia	En Brasil, una tienda minorista se refiere a un lugar con un área de menos de 500 metros cuadrados y un horario de apertura de más de 18. La mayoría de las cadenas de tiendas de autoservicio son tiendas de conveniencia.

Nota: Datos tomados de PDM Estados Unidos (2016).

12.7. Tendencias actuales de comercialización

“Revelan oportunidades de mercado e indican si un determinado producto o servicio tiene potencial de éxito a largo plazo” (Álvarez, 2021, p. Cuatro cinco).

En 2021, Perú exportó 7.355 toneladas de orégano por un valor de \$20,1 millones, un 30% más que en 2020 (\$15,4 millones) y un 50% más que en 2020. 2019 (\$13,4 millones). Esto se debe a la creciente demanda de importantes mercados de destino como Brasil, España, Chile, Argentina y Uruguay.

Tomando como ejemplo a Brasil, exportará 3.390 toneladas desde Perú en 2021 con un valor de exportación de \$ 8,6 millones. Esto representa un aumento del 22 % en el valor de exportación y un aumento del 2 % en el volumen de exportación en comparación con las 3.311 toneladas exportadas en 2020, valoradas en US\$ 7,1 millones.

CAPITULO XIII

Matriz de costos de exportación

“Los costos de exportación están relacionados con el movimiento de mercancías de un país a otro y cubren todos los costos incurridos en el camino” (Torres, 2016, p. 25).

Tabla 42.

Costos de exportación

Descripción		Soles	Dólares
Gastos de Exportación		S/. 7,599	1,964
Transporte al puerto o aeropuerto	1,600	S/. 1,600	413
Gastos Almacenaje		S/. 78	20
Gastos de paletizado	665	S/. 665	172
Gastos de contenedorización	3,500	S/. 3,500	904
Costo de Agenciamiento	1,500	S/. 1,500	388
Otros gastos en puerto de origen		S/. 36	9
Gastos puestos a embarque		S/. 90	23
Gastos Operativos (póliza de seguros)		S/. 130	34
PRECIO FAS		S/. 121,738	31,457
Carga y Estiba	1,500	S/. 1,500	388

Gastos Financieros	S/. 134	35
PRECIO FOB	S/. 123,371	\$ 31,879

Nota: *Elaboración propia.*

Tabla 43. *Costo unitario y precio venta*

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	5,760
Precio unitario	20.12
Costo unitario	11.81
Costo fijo	7,320
Inversión Total	116,000

Nota: *Elaboración propia*

CAPITULO XIV

Valuación Económica Financiera

La valuación económico-financiera comprende el estudio de la rentabilidad del capital invertido para formular propuestas de inversión; examinar el impacto de un proyecto o política sobre los rendimientos monetarios reales y determinar su viabilidad en términos de la inversión financiera neta que generará. (Torres, 2016, p. 39).

Tabla 44.

Presupuesto de Egresos anuales en soles

CONCEPTO	EGRESOS MENSUALES S/.	EGRESOS ANUAL AÑO 1	EGRESOS ANUAL AÑO 2	EGRESOS ANUAL AÑO 3	EGRESOS ANUAL AÑO 4	EGRESOS ANUAL AÑO 5
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	26,828.	321,939.	321,939.	321,939.	321,939.	321,939.
COSTO DE SERVICIO	30	60	60	60	60	60
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	11,328.	135,939.	135,939.	135,939.	135,939.	135,939.
COSTOS DIRECTOS	30	60	60	60	60	60
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	11,328.	135,939.	135,939.	135,939.	135,939.	135,939.
MATERIALES DIRECTOS	30	60	60	60	60	60
MANO DE OBRA DIRECTA	-	-	-	-	-	-

	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
COSTOS INDIRECTOS	15,500.00	186,000.00	186,000.00	186,000.00	186,000.00	186,000.00
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
MATERIALES INDIRECTOS	7,320.00	87,840.00	87,840.00	87,840.00	87,840.00	87,840.00
	0	0	0	0	0	0
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
MANO DE OBRA INDIRECTA	930.00	11,160.00	11,160.00	11,160.00	11,160.00	11,160.00
	0	0	0	0	0	0
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
OTROS COSTOS INDIRECTOS	7,250.00	87,000.00	87,000.00	87,000.00	87,000.00	87,000.00
	0	0	0	0	0	0
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
GASTOS DE OPERACIÓN	5,600.00	67,200.00	67,200.00	67,200.00	67,200.00	67,200.00
	0	0	0	0	0	0
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
GASTOS DE VENTAS	190.00	2,280.00	2,280.00	2,280.00	2,280.00	2,280.00
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
GASTOS ADMINISTRATIVOS	23,300.00	279,600.00	279,600.00	279,600.00	279,600.00	279,600.00
	00	00	00	00	00	00
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
GASTOS ADMINISTRATIVOS DEL PERSONAL	18,190.00	218,280.00	218,280.00	218,280.00	218,280.00	218,280.00
	00	00	00	00	00	00
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
GASTOS ADMINISTRATIVOS DE MATERIALES DE OFICINA	4,960.00	59,520.00	59,520.00	59,520.00	59,520.00	59,520.00
	0	0	0	0	0	0
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
GASTOS ADMINISTRATIVOS DE SERVICIO	150.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00	1,800.00
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS Y AMORTIZACION DE INT.	-	-	-	-	-	-
	-	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
GASTOS FINANCIEROS	-	3,128.20	3,128.20	3,128.20	3,128.20	3,128.20
INTERESES DE PRESTAMOS Y AMORTIZACION	-	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	-	3,128.20	3,128.20	3,128.20	3,128.20	3,128.20
MANTENIMIENTO, SEGUROS Y COMISIONES	-	-	-	-	-	-
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
TOTAL DE EGRESOS (S/.)	42,328.30	507,939.60	507,939.60	507,939.60	507,939.60	507,939.60

Nota: Elaboración propia.

Tabla 45.

Presupuesto de Egresos Anuales en Dólares

CONCEPTO	EGRESOS MENSUALES SI.	EGRESOS ANUAL AÑO 1	EGRESOS ANUAL AÑO 2	EGRESOS ANUAL AÑO 3	EGRESOS ANUAL AÑO 4	EGRESOS ANUAL AÑO 5
COSTO DE SERVICIO	7004.78	84057.34	84057.34	84057.34	84057.34	84057.34
COSTOS DIRECTOS	2957.78	35493.37	35493.37	35493.37	35493.37	35493.37
MATERIALES DIRECTOS	11328.30	35493.37	35493.37	35493.37	35493.37	35493.37
MANO DE OBRA DIRECTA	-	-	-	-	-	-
COSTOS INDIRECTOS	4047.00	48563.97	48563.97	48563.97	48563.97	48563.97
MATERIALES INDIRECTOS	1911.23	22934.73	22934.73	22934.73	22934.73	22934.73
MANO DE OBRA INDIRECTA	242.82	2913.84	2913.84	2913.84	2913.84	2913.84
OTROS COSTOS INDIRECTOS	1892.95	22715.40	22715.40	22715.40	22715.40	22715.40
GASTOS DE OPERACIÓN	1462.14	17545.69	17545.69	17545.69	17545.69	17545.69
GASTOS DE VENTAS	49.61	595.30	595.30	595.30	595.30	595.30
GASTOS ADMINISTRATIVOS	6083.55	73002.61	73002.61	73002.61	73002.61	73002.61
GASTOS ADMINISTRATIVOS DEL PERSONAL	4749.35	56992.17	56992.17	56992.17	56992.17	56992.17
GASTOS ADMINISTRATIVOS DE MATERIALES DE OFICINA	1295.04	15540.47	15540.47	15540.47	15540.47	15540.47
GASTOS ADMINISTRATIVOS DE SERVICIO	39.16	469.97	469.97	469.97	469.97	469.97
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS Y AMORTIZACION DE INT.	-	-	-	-	-	-
GASTOS FINANCIEROS	-	816.71	816.71	816.71	816.71	816.71
INTERESES DE PRESTAMOS Y AMORTIZACION	-	816.71	816.71	816.71	816.71	816.71
MANTENIMIENTO, SEGUROS Y COMISIONES	-	-	-	-	-	-
TOTAL DE EGRESOS (US\$)	11051.78	132621.31	132621.31	132621.31	132621.31	132621.31

Nota: Elaboración propia.

12.8. Costo de oportunidad de capital

“El costo de oportunidad o costo de reposición es lo que dejamos de ganar o recibir cuando tenemos dos o más alternativas y elegimos una que puede ser mejor o peor que la que nos quedó”. (Torres, 2016, p. 40).

Tabla 46.

Costo de Oportunidad

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	5,760
Precio unitario	20.12
Costo unitario	11.81
Costo fijo	7,320
Inversión Total	116,000
COK	15%

Nota: Elaboración propia.

Tabla 47.

Estado de Ganancia y Perdidas

Estado de pérdidas y ganancias					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
Ventas (ingresos*precio*cantidad)	139,048.	139,048.	139,048.	139,048.	139,048.
	22	22	22	22	22
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
Costo de servicio	321,939.	321,939.	321,939.	321,939.	321,939.
	60	60	60	60	60
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
Utilidad Bruta	182,891.	182,891.	182,891.	182,891.	182,891.
	38	38	38	38	38
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
Gasto de operación	67,200.0	67,200.0	67,200.0	67,200.0	67,200.0
	0	0	0	0	0
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
Gasto venta	2,280.00	2,280.00	2,280.00	2,280.00	2,280.00
	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
Gastos administrativos	279,600.	279,600.	279,600.	279,600.	279,600.
	00	00	00	00	00
Depreciación de activo fijo y amortización intangible	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00

	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
Utilidad operativa	218,280.00	218,280.00	218,280.00	218,280.00	218,280.00
Gastos Financieros	3,128.00	3,128.00	3,128.00	3,128.00	3,128.00
Utilidades antes del impuesto	215,152.00	215,152.00	215,152.00	215,152.00	215,152.00
Impuesto a la renta 30%	938.40	938.40	938.40	938.40	938.40
Utilidad Neta (S/.)	214,213.60	214,213.60	214,213.60	214,213.60	214,213.60
Utilidad Neta (\$)	55,930.44	55,930.44	55,930.44	55,930.44	55,930.44

Nota: *Elaboración propia.*

Mirando nuestro estado de resultados actual, nos enteramos de que nuestro negocio ganará \$55,930.44 por año, que es una cantidad relativamente baja porque tenemos un préstamo pendiente que se pagará anualmente durante 5 años.

El producto tiene un precio de \$5,25 en el mercado norteamericano porque es un precio de mercado justo en comparación con \$8,00 para otros productos.

12.9. Valor actual Neto

“VAN nos permite comparar diferentes proyectos para determinar cuál es la mejor inversión” (Torres, 2016, p. 45).

Tabla 48.

Flujo de Caja Económico, VAN y TIR

Flujo de Caja Económico						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		139048.	139048.	139048.	139048.	139048.
		22	22	22	22	22
INGRESOS POR VENTA		139048.	139048.	139048.	139048.	139048.
		22	22	22	22	22
VALOR RESIDUAL		0	0	0	0	0
EGRESOS		390078	390078	390078	390078	390078
INVERSION TOTAL	116,000	-	-	-	-	-
	0					
COSTO DE SERVICIO		321939.	321939.	321939.	321939.	321939.
		6	6	6	6	6
COSTO DE OPERACIÓN		67200	67200	67200	67200	67200
IMPUESTO A LA RENTA		938.4	938.4	938.4	938.4	938.4
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-	56,938	56,938	56,938	56,938	56,938
	116,000					
	0					
PRESTAMO	56,000					
SERVICIO A LA DEUDA		1218.5	1218.55	1218.55	1218.55	1218.55
AMORTIZACION		415.05	415.05	415.05	415.05	415.05
INTERES		558.56	370.45	558.56	558.56	558.56
ESCUDO TRIBUTARIO		635.1	649.41	674.4	702.95	733.28
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-56000	55,720	55,720	55,720	55,720	55,720
APORTE DE CAPITAL	56,000	-	-	-	-	-
SALDO DE CADA RESIDUAL		-	-	-	-	-
SALDO DE CAJA ACUMULADA		57,877	57,862	57,838	57,809	57,779

VAN	S/. 130,866
TIR	91.18%

Nota: Elaboración propia.

Interpretación del VAN:

Utilizando la tabla adjunta, se puede determinar que el VAN del proyecto de exportación de orégano seco es positivo, lo que significa que la inversión dará sus frutos y el proyecto es factible, es decir el rendimiento es del 91,18%.

12.10. Tasa Interna de Retorno

“La TIR muestra cuán rápido y cuándo una empresa recupera su inversión sin comparar proyectos” (Torres, 2016, p. 48).

Tabla 49.

Flujo de Caja Financiero, VAN y TIR

Flujo de Caja Financiero						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		139048.	139048.	139048.	139048.	139048.
		22	22	22	22	22
INGRESOS POR VENTA		139048.	139048.	139048.	139048.	139048.
		22	22	22	22	22
VALOR RESIDUAL		0	0	0	0	0
EGRESOS		390078	390078	390078	390078	390078
INVERSION TOTAL	60,00 0	-	-	-	-	-
COSTO DE SERVICIO		321939. 6	321939. 6	321939. 6	321939. 6	321939. 6
COSTO DE OPERACIÓN		67200	67200	67200	67200	67200
IMPUESTO A LA RENTA	0	938.4	938.4	938.4	938.4	938.4
	-					
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	60,00 0	56,938	56,938	56,938	56,938	56,938
	56,00 0					
PRESTAMO						
SERVICIO A LA DEUDA		9460	9460	9460	9460	9460
AMORTIZACION		415.05	415.05	415.05	415.05	415.05
INTERES		558.56	370.45	558.56	558.56	558.56
ESCUDO TRIBUTARIO		230	244.31	269.3	297.85	328.18
FLUJO DE CAJA FINANCIERO		47,478	47,478	47,478	47,478	47,478
APOORTE DE CAPITAL		-	-	-	-	-
SALDO DE CADA RESIDUAL		-	-	-	-	-
SALDO DE CAJA ACUMULADA	- 56,00 0	47,478	47,464	47,439	47,411	47,380

VANF	103,031
TIR	80.30%

Nota: Elaboración propia.

Interpretación:

Utilizando el gráfico adjunto, la tasa de interés interna se puede fijar en 80,30%. Podemos estar seguros que invertir en este proyecto les dará a los inversionistas un retorno de S/.103 031.00

CONCLUSIONES

1. Este trabajo define el proceso final para la exportación de orégano seco al mercado de São Paulo en Brasil. Lo más importante es completar todas las fases del proyecto de manera efectiva y eficiente, ya que garantiza la entrega oportuna de los bienes al importador.
2. Este trabajo identifica las líneas arancelarias, los proveedores y los costos de manejo de los productos correspondientes. Lo más importante es elegir el proveedor adecuado porque nos brinda productos de calidad, precios razonables y entrega rápida.
3. Este trabajo muestra el diseño de etiqueta correcto para manejar el material en una bolsa sellada de 30 gramos y, lo más importante, cumple con las normas de certificación orgánica brasileña.
4. Este trabajo prepara el proceso logístico para la formación de unidades, contenedorización, transporte interno y costeo en cada programa. Lo más importante es sobre el proceso logístico interno de la unidad de mercancías, la empresa “DAZA EXPORT E.I.R.L.” Aquí se exportan 342 cajas de orégano seco en un contenedor seco a una altura de 40 pies.
5. En este trabajo se elaboró la matriz de costos de exportación y se identificaron indicadores de evaluación económica y financiera de proyectos de exportación. Lo más importante son los resultados favorables y positivos en cuanto a costos e indicadores financieros, pues el VAN del trabajo monográfico puede ser económicamente 91.18% TIR y S/. 130.866,00. También financieramente, el VAN del trabajo monográfico puede ser 80.30% TIR y S/. 103 031,00

RECOMENDACIONES

1. Asesorar a la empresa en la introducción de nuevos productos para enriquecer el portafolio de productos en nuevos mercados.
2. Se recomienda cumplir con todas las normas aplicables en cuanto al proceso de comercialización y distribución para asegurar una mayor rentabilidad en la empresa.
3. Se recomienda a las agencias de comercio internacional que proporcionen a los exportadores especialistas en importación y exportación para que la información se pueda recopilar de forma gratuita.
4. Se propone fijar un precio aceptable en el acuerdo comercial para que las empresas exportadoras no tengan que pagar tarifas elevadas.
5. Se incentiva a aumentar la rentabilidad de la empresa analizando la investigación de mercado del nuevo mercado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Achipia. (2022). *Legislación y reglamentos alimentarios en Brasil*.
<https://www.achipia.gob.cl/iica-perfil-brasil/>
- Agencia Agraria. (2022, August 2). *Exportaciones peruanas de orégano caen en valor 17% en el primer semestre de 2022*. Sitio Web de Agencia Agraria.
<https://agraria.pe/noticias/exportaciones-peruanas-de-oregano-caen-en-valor-17-en-el-pri-28822>
- Aguirre, L., Gutiérrez, A., & Rojas, R. (2014). *EVALUACIÓN TÉCNICA Y ECONÓMICA DE ETIQUETADO DE PRODUCTOS*.
- Algevasa. (2019). *Características y funciones del embalaje de mercancías*.
<https://www.algevasa.com/caracteristicas-y-funciones-del-embalaje-de-mercancias/>
- ALI Aduanera Logística Integral. (2022). *ADUANERA LOGISTICA INTEGRAL*.
<https://alilogistica.com/>
- Álvarez, L. (2021). Technology and innovation towards the smart city. Advances, perspectives and challenges. *Bitacora Urbano Territorial*, 29(2), 59–70.
<https://doi.org/10.15446/BITACORA.V29N2.68333>
- Atlas Cargo. (2018). *Servicio de transporte terrestre*.
<https://www.atlascargo.com.pe/servicios-de-transporte-terrestre/>
- Baena, J., Cano, J., & Campo, E. (2018). Metodología para la Selección de Mercados Internacionales: Un Análisis de Caso para la Exportación. *Dirección y Organización*, 0(66), 5–16. <https://doi.org/10.37610/DYO.V0I66.532>
- Cabrera, A. (2014). *Logística internacional: Una herramienta para la competitividad*.
[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=NhHKAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=logistica+internacional&ots=pCEEMQ-N9Y&sig=D2Tti9YRclAcX_LWjyVGo-mITOOQ#v=onepage&q=logistica internacional&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=NhHKAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=logistica+internacional&ots=pCEEMQ-N9Y&sig=D2Tti9YRclAcX_LWjyVGo-mITOOQ#v=onepage&q=logistica+internacional&f=false)
- Cajas ya. (2023). *Producción y Comercialización de Cajas de Cartón*.
<https://www.cajasya.co/cajas-regulares>
- Cámara de Tacna. (2022). *Proveedores de materia prima*.
https://camaratacna.org.pe/web/asociados_dir.php?id=2#det
- Datos mundial. (2020). *Tráfico e Infraestructura en Brasil*.
<https://www.datosmundial.com/america/brasil/trafico.php>

- Dorta, P. (2013). *Transporte y Logística Internacional*.
- DSV. (2020a). *Medidas y capacidad contenedor Dry 20' y 40'*.
<https://www.dsv.com/es-es/nuestras-soluciones/modos-de-transporte/transporte-maritimo/tipos-contenedor-maritimo/contenedor-dry>
- DSV. (2020b). *Principales ciudades, puertos y aeropuertos de Brasil*.
<https://www.dsv.com/es-mx/sobre-dsv/latam/dsv-brasil/ciudades-puertos-aeropuertos-mas-importantes-brasil>
- Gramillo, E., & García, C. (2018). Incremento en la capacidad de almacenaje con cambio en la unitarización de producto terminado en tarima. *Revista Ciencia, Ingeniería y Desarrollo Tec*.
- Grupo Linares. (2020). *transporte de carga*.
https://www.facebook.com/GrupoLinares.Peru/?locale=es_LA&rdc=2&rd
- Hapag-Lloyd. (2021). *Tarifas instantáneas de embarque de contenedores*.
https://www.hapag-lloyd.com/es/online-business/quotation/quick-quotes.html?gclid=CjwKCAiAl9efBhAkEiwA4TorikFvdXYnPF1gOMVNTEkC84tc0q8SgTWAZQwWjdbckuGTjtXS3_LP1BoCaNQQAvD_BwE
- Icontainers. (2021). *Tarifas De Flete Internacional Online*.
<https://www.icontainers.com/es/>
- Iglesias, L., & Hernan, B. (2013). *Diseño y aplicación del manejo en bandas o flujograma*.
https://www.produccion-animal.com.ar/libros_on_line/51-manual_porcino/06-BuenasPracticasCap6.pdf
- Importadora e Exportadora Guriri Ltda. (2019). *Empresas Importadoras de Brasil*.
https://www.comxport.com/co/importadora_e_exportadora_guriri ltda-brasil_esp-11598.php
- La cámara Digital. (2022, February 14). *Oportunidades de exportación para el orégano*.
<https://lacamara.pe/oportunidades-de-exportacion-para-el-oregano-y-la-curcuma/>
- Mapfre. (2018). *Seguros de Transportes*.
<https://www.mapfre.com.pe/seguro-transportes/>
- Mecalux. (2023). *El palet europeo: medidas, peso y características*.
<https://www.mecalux.es/manual-almacen/palets/palet-europeo-medidas>
- Mendoza, J. (2018). *Empaques, envases y embalajes: el producto y su recipiente*.
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=q8SWDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=embalaje+de+producto+terminados&ots=-stDkB4BrP&sig=x->

- yMclQvqqKvOZIJPBwNsCXRCk#v=onepage&q=embalaje de producto terminados&f=false
- Milla, G., & Silva, M. (2013). *Unitarización y Contenedorización*. PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERU.
- Minagri. (2020). *CATALOGO DE MAQUINARIA PARA PROCESAMIENTO DE ORÉGANO*. https://energypedia.info/images/7/79/Catálogo_Orégano.pdf
- Morales, M., & Moreno, L. (2023). *Sistema de gestión de almacén de productos terminados*.
<https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/273695/MMorales.pdf;jsessionid=053AF3481090FD350A4995BB23E62F35?sequence=1>
- Noega Systems. (2020). *La unidad de carga en el almacén*.
<https://www.noegasystems.com/blog/logistica/unidad-de-carga-en-el-almacen>
- Páginas Amarillas. (2022a). *Envases en tacna*.
<https://www.paginasamarillas.com.pe/tacna/servicios/envases>
- Páginas Amarillas. (2022b). *Imprentas en Departamento Tacna*.
<https://www.paginasamarillas.com.pe/departamento-tacna/servicios/imprentas>
- Páginas Amarillas. (2022c). *Las 10 mejores Empresas de Transporte de Carga en Tacna*.
https://tacna-departamento.infoinfo.com.pe/busqueda/transporte_de_carga
- PDM Brasil. (2016). *Plan de Desarrollo de Mercado (PDM) de Brasil*.
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/348866/pdm.pdf?v=1564768642>
- Riesco, J. (2011). *Comercio internacional*.
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=--j5URRcXuoC&oi=fnd&pg=PA267&dq=comercio+internacional&ots=ERgHr1y3zr&sig=4wIOnDw39FJYZdhpqj-8BPZGMgE#v=onepage&q=comercio internacional&f=false>
- Rivero, S. (2016). *ELABORACION DE UNA MATRIZ PARA EVALUACION DE PROVEEDORES*.
<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/15542/RiveroRiveraStella2016.pdf?sequence=1>
- Sacexconsulting. (2022). *Terminales de almacenamiento en Perú*.
<https://www.sacexconsulting.es/terminales-de-almacenamiento-en-peru>
- Sanchez. (2021). *Análisis de los determinantes de la contenedorización*.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46648/1/S2000950_es.pdf

- SBS. (2022). *Empresas de Seguros*. <https://www.sbs.gob.pe/supervisados-y-registros/empresas-supervisadas/directorio-del-sistema-de-seguros/empresas-de-seguros>
- Siicex. (2011). Guía de mercado de Brasil. *Sitio Web de Siicex*. www.afi-brasil.com/
- Siicex. (2015a). *Ficha Técnica de Orégano Seco*.
- Siicex. (2015b). *Guía de Requisitos de Acceso de Alimentos a Brasil*.
- Siicex. (2022). *Simulador de Rutas Marítimas*.
<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/>
- Siicex. (2023, March 23). *Partida Arancelaria Comercial de Oregano*.
https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=139
- Torres, H. (2016). *LOS COSTOS DE EXPORTACIÓN*.
- Vasquez. D. (2023). Propuesta de mejora del proceso de aprovisionamiento. *Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas*. <http://hdl.handle.net/10757/622542>

ANEXOS

Figura 39. Contrato de compraventa Internacional

CONTRATO DE COMPRA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento, el Contrato de Compra Venta que celebran de una parte **DAZA EXPORT E.I.R.L.**, empresa constituida bajo las leyes del Perú, señalando domicilio para efectos del presente contrato en Asociación Primero de Mayo G-15 Gregorio Albarracín Tacna, Provincia Tacna, Distrito Tacna, Departamento de Tacna, debidamente representada por el Srta. Gioavana Acelita Daza Aucca, identificada con DNI 43704604, a quien en adelante se le denominará "El Vendedor"; y, de la otra parte, **IMPORTADORA E EXPORTADORA GURIRI LTDA**, debidamente representada por Robert, con RUC. 01984618000104 señalando domicilio para efectos del presente contrato en Rua Benjamim de Oliveira, 313, Sau Paulo, Brasil; según poder inscrito en Brasil. a quien en adelante se le denominará "El Comprador", en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA: (OBJETO DEL CONTRATO)

Teniendo en consideración las actividades que cada una de las partes realiza, éstas dejan constancia por el presente documento, que consienten en celebrar un Contrato de Compraventa, las cuales deberán cumplir con las siguientes condiciones:

- o **Presentación del producto:** Jugo de Camucamu cuyo envase es bolsas con cierre hermético el cual contiene 30 gr de producto.
- o **Presentación del embalaje:** Será embalado con el material de Film Stretch para las cajas de cartón corrugado con un contenido de 20 unidades.
- o **Cantidad por embarque:** 6830 unidades dentro de 342 cajas de cartón corrugado doble contenidos en un pallet.

"El Comprador" se compromete a pagar la mercancía enviada una vez recibida en el lugar designado por ambas partes.

"El Vendedor" se compromete a enviar la mercancía señalada al lugar determinado por ambas partes en el plazo indicado por "El Comprador".

SEGUNDA: (OBLIGACIONES DEL VENDEDOR)

Son obligaciones de "El Vendedor":

7. "El Vendedor" se compromete a transportar y entregar la mercancía en el lugar y plazo determinado, previo acuerdo y en las condiciones requeridas por "El Comprador".
8. "El Vendedor" debe dar a "El Comprador" aviso suficiente de que la mercancía ha sido entregada.
9. "El Vendedor" debe pagar los gastos de aquellas operaciones de verificación, comprobar la calidad de la mercancía, medida, peso y recuento.
10. "El Vendedor" debe proporcionar el embalaje requerido para el transporte de la mercancía, en la medida en que las circunstancias relativas al transporte sean dadas a conocer a "El Vendedor" antes de la conclusión del contrato de compraventa. El embalaje ha de ser marcado adecuadamente.
11. "El Vendedor" debe prestar a "El Comprador", con riesgo de este último la ayuda precisa para obtener cualquier documento o mensaje electrónico equivalente emitido en el país de expedición y/o de origen que "El Comprador" pueda requerir para la importación de la mercancía y, si es necesario, para su tránsito en cualquier país.

CUARTA: (TRASPASO DE RIESGO Y DE LA PROPIEDAD)

La modalidad de entrega en el presente contrato será a través del FOB 2010 (Free on Board), donde "El Vendedor" realiza la entrega cuando la mercancía se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque convenido. Eso significa que, "El Comprador" debe soportar todos los costes y riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto.

"El Vendedor" debe entregar la mercancía a bordo del buque designado por "El Comprador" en la fecha o dentro del plazo acordado, en el puerto de embarque convenido.

"El Vendedor" debe soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que esté a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.

"El Comprador" debe soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que esté a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.

"El Comprador" debe contratar el transporte de las mercancías desde el puerto de embarque convenido.

QUINTA: (PRECIO Y MODALIDAD DE PAGO)

Como resultado de la valorización de la mercancía, el precio pactado por las partes es de US\$ 30,254 FOB con un precio unitario de 5,25 dólares FOB el cual será cancelado por "El Comprador" mediante una carta de crédito irrevocable confirmada una vez recibida la mercancía en correcto estado para su adecuado uso y/o distribución. Para ello, "El Comprador", deberá confirmar a "El Vendedor" la llegada de la mercancía en el buque y punto de carga acordado por ambas partes.

Por tal hecho, "El Comprador" deberá otorgar a "El Vendedor" una carta de crédito a fin de garantizar el compromiso de pago en plazo acordado. Dicha carta de crédito será de carácter irrevocable y con un plazo de vigencia de 4 meses, realizada por el Banco de Crédito del Perú.

En caso que el precio no sea pagado dentro del plazo acordado por las partes, se ejecutará automáticamente la carta de crédito por parte de "El Vendedor", a fin de garantizar el pago de la mercancía vendida y embarcada al punto de embarque determinado por "El

SEXTA: MARCAS REGISTRADAS, SECRETO PROFESIONAL Y PROPIEDAD INDUSTRIAL DE EL VENDEDOR

“El Comprador” no utilizará las marcas comerciales, los nombres registrados ni violará el secreto profesional de “El Vendedor” con fines de lucro sin autorización previa de “El Vendedor”

“El Comprador” se compromete a no registrar ni solicitar el registro de ningún nombre, marca comercial o símbolos de “El Vendedor” (o de otros similares que induzcan a confusión con los de “El Vendedor”) en el territorio de llegada de la mercancía o en cualquier otro lugar.

SÉPTIMA: CONDICIÓN RESOLUTORIA

El presente contrato quedará resuelto sin responsabilidad alguna para las partes si, con anterioridad a la fecha de entrega de la mercadería acordada en el presente Contrato, tanto “El Vendedor” como “El Comprador” no han obtenido las debidas autorizaciones, licencias de exportación e importación y trámites aduaneros correspondientes de la mercancía por parte de sus representantes legales. En caso de producirse la presente condición resolutoria, “El Vendedor” procederá a la restitución de todas las cantidades entregadas por “El Comprador” en virtud del presente contrato.

En señal de conformidad, los representantes legales de las partes debidamente autorizados de acuerdo a lo señalado en la parte introductoria suscriben el presente contrato que se emite por duplicado y en los idiomas que correspondan tanto a “El Comprador” como “El Vendedor”.

OCTAVA: ARBITRAJE

Toda controversia o desacuerdo entre las partes que se derive de la interpretación o ejecución del presente acuerdo, serán sometidos a la decisión inapelable de un Tribunal Arbitral compuesto por tres miembros, uno de los cuales será nombrado por cada una de las partes y el tercero será designado por los árbitros así nombrados. Si no existiera acuerdo sobre la designación de este tercer árbitro o si cualquiera de las partes no designase al suyo dentro de los diez días de ser requerida por la otra parte, el nombramiento correspondiente será efectuado por la Cámara de Comercio de Lima.

El arbitraje será de derecho y se sujetará a las normas de procedimiento establecidas por el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima.

Cualquier divergencia derivada o relacionada con el presente contrato se resolverá definitivamente con el Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados conforme a este reglamento.

Toda cuestión relacionada con el presente Contrato que no esté expresada o tácitamente establecida por las disposiciones de este Contrato, se regirá por los principios legales generales reconocidos en Comercio Internacional, con exclusión de las leyes nacionales

Firmado en Tacna, a los 23 días del mes de Febrero del 2023.

.....
DAZA EXPORT E.I.R.L.

.....
IMPORTADORA E EXPORTADORA GURIRI LTDA

Nota: *Dato tomado de Google*

Figura 40. Packing list

PACKING LIST

SOLD TO	DAZA EXPORT E.I.R.L. Gioavana Acelita Daza Aucca
----------------	--

SHIP TO	IMPORTADORA E EXPORTADORA GURIRI LTDA
----------------	---

P.O. # Verbal - George S.

INVOICE # 501

TERMS:

DATE:

QTY	ITEM	PRICE/PER	EXT.
342	CAJAS DE ORÉGANO SECO	\$ 5.25	\$ 30,254
TOTAL INVOICE			US\$131.87

Figura 41. Documento DUA

DUA PROV. DE EXPORTACION

Aduana		Código	DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)			2	REGISTRO DE ADUANA		
		121							
Nº Orden	Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	Nº DUA Prov.	Nº Declaración: 071435				
004579	31	22	022	2023 - 071435	Fecha Numeración: 23/02/2023				
1 IDENTIFICACION	1.1 Importador/Exportador					Sujeto a:			
	DAZA EXPORT E.I.R.L.					Orégano Seco			
1.2 Código y Documento de Identificación			1.3 Dirección de Importador/Exportador			1.4 Cod.Ubi.Geo.			
1 - 17224657			Asociación Primero de Mayo G-15 Gregorio Albarracín Tacna			19052			
3 TRANSPORTE	3.1 Empresa Transporte		Código	3.2 Nº Manifiesto		3.3 Vía Transporte Código			
	Atlas CArgo S.A.C.					MARITIMO			
3.4 Fecha Termino Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) Código		3.6 Unidad Transporte (T/R)		3.7 Aduana D/S Código			
--/------		-							
4 ALMACEN	4.1 Depósito Temporal Código			4.2 Depósito A.Autorizado Código		4.3 Plazo Solicitado			
	2932			-		0			
5 TRANSACCION	5.1 Entidad Financiera Código			5.2 Modalidad Código					
	- 0			OTRAS FORMAS DE PAGO - 7					
6 VALOR ADUANA	6.1 Valor Clausula de Venta	6.2 Comisión Exterior(Referencial)	6.3 Otros Gastos Deducibles	6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Neto de Entrega(FOB)				
		0	0	0	\$ 30,254.00				
OTROS DATOS DILIGENCIA	Total Peso Neto		Total Peso Bruto		Total Bultos		Total U.Físicas		Total U.Comercial.
	270.18 kg		270.18 kg		6830 cajas		6830 cajas		\$ 5.25

Figura 42. Factura Comercial

FACTURA COMERCIAL			
FACTURA COMERCIAL			
EXPORTADOR/SHIPPER		CONSIGNATARIO/CONSIGNEE	
Nombre/Name Daza Export. E.I.R.L. Dirección/Address: Asociación Primero de Mayo G-15 Gregorio Albarracín Tacna Persona Contacto/Contact Name Teléfono/Telephone: Gioavana Acelita Daza +51 952 398 245 Aucca		Nombre/Name: IMPORTADORA E EXPORTADORA Dirección/Address: GURIRI LTDA Rua Benjamim de Oliveira, 313, Sau Paulo Persona Contacto/Contact Name: Roberto Teléfono/Telephone: (55 11) 3227-9489	
Fecha de Emisión/Emission Date:		Guia de despacho/AWB:	
DATOS DE CONTENIDO DEL ENVIO / DESCRIPTION OF CONTENT			
Cant./Qty	DESCRIPCIÓN/DESCRIPTION	Valor Unitario/ Unit Value	Valor Total/ Total Value
342	CAJAS DE OREGANO SECO	\$ 5.25	\$ 30,254.00
TOTALES/TOTALS:			
Factura emitida solo para propósitos de aduana/Invoice only or custom purposes			
RAZON DE LA EXPORTACIÓN/REASON FOR EXPORT			
FIRMA DEL EXPORTADOR			