



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

**“EXPORTACIÓN DE NECTAR DE MARACUYA AL MERCADO DE
ESTADOS UNIDOS”**

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

PRESENTADO POR

Bach. KATHERINE LISSETTE HINOJOSA RIVAS

<https://orcid.org/0000-0002-5408-716X>

ASESOR

Dra. MIRIAN ELIZABETH AREVALO RODRIGUEZ

<https://orcid.org/0000-0003-3730-3577>

PIURA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

A mis padres Yeny Rivas y Dante Hinojosa por su apoyo no solo económico al darme los estudios universitarios sino principalmente por el apoyo moral y afectuoso en los momentos difíciles donde quería declinar, sin ver todo lo que podido y puedo lograr en una escalera sin fin hacia las metas personales y profesionales.

AGRADECIMIENTO

A Dios por estar a mi lado y permitirme un día más de vida para luchar y conseguir mis sueños.

INTRODUCCIÓN

La presente monografía está basada en la realización del proyecto sobre la Exportación de néctar de maracuyá de “KALISS NECTAR E.I.R.L.” hacia el país de EE. UU. Con ello, la problemática presentada es que aún no cuenta con capacitación en temas de exportación e importación, el cual no permite a la empresa posicionar sus productos dentro del mercado internacional. Para ello, tiene la siguiente pregunta: ¿De qué modo la empresa “KALISS NECTAR E.I.R.L.” exportaría néctar de maracuyá al mercado de Estados Unidos?

Esta monografía ha consistido en establecer de qué modo KALISS NECTAR E.I.R.L exportará néctar de maracuyá al país de EE. UU. Por ende, el producto es de gran calidad posee un valor nutricional muy importante para la salud de los clientes y por esta razón se observa la gran demanda en el mercado importador, presentando la oportunidad de penetrar nuevos productos orgánicos.

Respecto al año 2022 se manifiesta que el maracuyá peruano ha alcanzado grandes envíos equivalente a 6,180,000 dólares, demostrando un aumento de 10% en comparación a al año anterior, del mismo modo, la Asociación de Exportadores indico que tuvieron un récord de envíos registrando en enero y febrero del actual año un ingreso de 8,214,000 dólares (Agraria.pe, 2022).

Finalmente, se enuncia los capítulos siguientes comenzando en el Capítulo I comprendido por la descripción del producto, ficha técnica y su partida arancelaria.

El Capítulo II comprende la descripción de las empresas proveedoras, la gestión de calidad y los costos de producción.

El Capítulo III describe el almacenamiento, layout y los precios generados en el almacén.

El capítulo IV detalla etiquetado y el rotulado según las normas técnicas del producto.

El capítulo V manifiesta el empaque de acuerdo con la ficha técnica, su proceso y los costos de empaque.

En el capítulo VI comprende el embalaje con ficha técnica, su proceso y los costos de embalaje.

El capítulo VII detalla la unitarización del producto.

El capítulo VIII describe la contenedorización sobre el producto.

El capítulo IX manifiesta el transporte que manejará para el envío del producto, contando con los proveedores y su respectiva cotización de vía marítima y área.

El capítulo X detalla el proceso del comercio internacional contando con el agente de aduanas y la póliza de seguros.

El capítulo XI analiza el mercado estadounidense mediante el análisis de los puertos.

El capítulo XII detalla los medios de distribución por el cual el producto va ser trasladado al mercado final.

El capítulo XIII describe los costos de exportaciones sobre el producto, también las conclusiones y sus respectivas recomendaciones

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación que lleva por título “Exportación de néctar de maracuyá hacia el país de EE. UU de la empresa “KALISS NECTAR E.I.R.L.”, cuyo objetivo es determinar de qué modo la empresa exportará néctar de maracuyá al mercado estadounidense.

Este producto con valor agregado tiene el fin de posicionar en nuevos mercados del país norteamericano, a su vez, se describe el producto orgánico con partida 20.09.80. 60.00. Después, se precisa la fase de producción sobre el producto, selección de proveedor, almacenamiento, rotulado, empaque, embalaje, unitarización y, la gestión internacional, además, se puntualiza el contrato internacional. Por último, se concluye que las estrategias de exportación ayudan al producto de néctar de maracuyá ingresar al mercado internacional a través de canales de distribución, permitiendo de esta manera que el mercado estadounidense entable la oportunidad de incrementar las exportaciones de empresas peruanas.

Palabras clave: Néctar de maracuyá, New York, Los Ángeles, Inconterm.

ABSTRAC

This research is entitled "Export of passion fruit nectar to the US country of the company "KALISS NECTAR E.I.R.L.", whose objective is to determine how the company will export passion fruit nectar to the US market.

This product with added value is intended to position itself in new markets in the North American country, therefore, the organic product is described with heading 20.09.80.60.00. Then, the production phase on the product, supplier selection, storage, labeling, packaging, unitization and international management is specified, in addition, the international contract is specified. Finally, it is concluded that export strategies help the passion fruit nectar product enter the international market through distribution channels, thus allowing the US market to establish the opportunity to increase exports of Peruvian companies.

Keywords: Passion fruit nectar, New York, Los Angeles, Inconterm.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN EJECUTIVO	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE FIGURAS	xii
CAPITULO I	14
1. PRODUCTO A EXPORTAR	14
1.1. Ficha técnica el producto	15
1.2. Clasificación arancelaria del producto	15
1.3. Flujo grama de proceso de productivo	16
CAPITULO II	18
2. APROVISIONAMIENTO	18
2.1. Proveedores potenciales	18
2.2. Matriz de selección de proveedores	19
2.3. Control de calidad	20
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición	21
CAPITULO III	22
3. ALMACENAMIENTO	22
3.1. Estrategia de almacenamiento	22
3.2. Lay-out de almacén	23
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento	24
3.4. Costo fijo de almacén	25
CAPITULO IV	26
4. Rotulado y etiquetado técnico	26
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto	26
4.2. Normas técnicas aplicable	27
4.3. Proceso de rotulado	28
4.4. Tiempos y costos del proceso de empackado	29
CAPITULO V	30

5. EMPAQUE	30
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	30
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	31
5.3. Proceso de empaque.....	31
5.4. Tiempo y costo del proceso de empacado.....	32
CAPITULO VI	33
6. EMBALAJE	33
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	33
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	34
6.3. Proceso de embalaje.....	34
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	35
CAPITULO VII	36
7. UNITARIZACIÓN	36
7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	36
7.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	37
7.3. Proceso de contenedorización.....	37
7.4. Plano de estiba del contenedor.....	38
7.5. Plano de estiba del contenedor.....	38
7.6. Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	39
CAPITULO VIII	40
8. CONTENEDORIZACIÓN	40
8.1. Ficha técnica de seleccionado.....	40
8.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	41
8.3. Proceso de contenedorización.....	41
8.4. Plano de estiba del pallet.....	42
8.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	42
CAPITULO IX	43
9. TRANSPORTE	43
9.1. proveedores del transporte interno.....	43
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	44
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	44
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	45
CAPITULO X	46
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	46
10.1. Agentes de aduana.....	46
10.2. Costo de agenciamiento.....	47
10.3. Aseguradoras.....	47
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	48
10.5. Terminales de almacenamiento.....	49
CAPITULO XI	50
11. NFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	50
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	50

11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	51
11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos.....	51
11.4.	proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos) ⁵⁴	
11.5.	Requisitos para importar muestras sin valor comercial	55
11.6.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	55
CAPITULO X.....		56
12.	DISTRIBUCIÓN.....	56
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	56
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución.....	57
12.3.	Ficha de perfil	58
12.4.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	59
12.5.	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	60
12.6.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	67
12.7.	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	67
CAPITULO XIII.....		68
13.	MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	68
CONCLUSIONES.....		69
RECOMENDACIONES		70
REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS		71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ficha Técnica del Producto	15
Tabla 2. Clasificación arancelaria de Néctar de maracuyá	15
Tabla 3. Proveedores potenciales	18
Tabla 4. Matriz de selección de proveedores	19
Tabla 5. Costo de fabricación y/o adquisición	21
Tabla 6. Costos de almacén	25
Tabla 7. Proceso de rotulado	28
Tabla 8. Tiempos y costos del proceso de empaçado	29
Tabla 9. Ficha técnica de empaque seleccionado	30
Tabla 10. Medidas del envase	31
Tabla 11. Tiempo y costo del proceso de empaçado	32
Tabla 12. Ficha Técnica de embalaje seleccionado	33
Tabla 13. Ficha técnica del contenedor	36
Tabla 14. Proceso de contenedorización	39
Tabla 15. Proceso de paletizado	42
Tabla 16. Transporte Interno	44
Tabla 17. Cotizaciones de flete marítimo	45
Tabla 18. Cotizaciones de flete aéreo	45
Tabla 19. Costo de Agenciamiento	47
Tabla 20. Tiempo de transito de Perú a New York	54
Tabla 21. Ficha de Perfil	58
Tabla 22. Costos de exportación	68

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Producto a exportar	14
Figura 2. Flujograma productivo	16
Figura 3. Información de la calidad	21
Figura 4. Estrategias de Almacenamiento	23
Figura 5. Lay-out de almacén	23
Figura 6. Distribución de mobiliario en planta	24
Figura 7. Logo del producto.....	26
Figura 8. Etiqueta y rotulado del producto: 413 ml y 1 L	27
Figura 9. Rotulado del producto.....	28
Figura 10. Proceso de Embalaje.....	34
Figura 11. Contenedor refrigerado.....	37
Figura 12. Plano de estiba del contenedor.....	38
Figura 13. Medida del pallet.....	41
Figura 14. Plano de estiba del pallet.....	42
Figura 15. Proveedores del transporte interno.....	43
Figura 16. Servicio de transporte internacional	44
Figura 17. Agentes de aduana.....	46
Figura 18. Aseguradora Mapfree	47
Figura 19. Póliza de seguros	48
Figura 20. Puerto de Los Ángeles	50
Figura 21. Puerto Marítimo Los Ángeles.....	51
Figura 22. Puerto Marítimo New York.....	52
Figura 23. Aeropuerto Internacional San Francisco	53
Figura 24. Aeropuerto DFW International Airport	53
Figura 25. Vía marítima de Perú a Los Ángeles	54
Figura 26. Ruta marítima desde Callao hasta New York	54
Figura 27. Servicios logísticos en el país destino	55

Figura 28. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	56
Figura 29. Contrato de compra venta internacional	60
Figura 30. Declaración Única de Aduanas.....	64
Figura 31. Factura Comercial	65
Figura 32. Packing List	66

CAPITULO I

1. PRODUCTO A EXPORTAR

Esta fruta llamada maracuyá es conocida por ser muy rico en ácidos cítricos, es aromático y sobre todo posee un valor nutricional que ayuda a que una persona tenga un buen bienestar. Del mismo modo, se deduce como una fruta de mayor demanda por el gran consumo que presenta en el país norteamericano. Por ello, esta fruta de maracuyá es usada para la fabricación de mermeladas, pulpas, néctares y concentrados.

Figura 1. Producto a exportar



Nota: producto de néctar de maracuya

1.1. Ficha técnica el producto

Tabla 1. Ficha Técnica del Producto

NECTAR DE MARACUYA	
PRODUCTO	Maracuyá
MATERIAL	Pulpa maracuyá
RAZÓN SOCIAL	KALISS NECTAR E.I.R.L.
PARTIDA ARANCELARIA	20.09.80.60.00
INSTRUCCIONES	Consumir en cualquier momento, ya que el producto no tiene contradicciones para el consumo, y es energizante para cualquier momento, su vida útil es de 14 meses.
DESCRIPCIÓN	Producto obtenido de la descomposición y tamización del maracuyá madura, sana y limpia.

Nota: Ficha técnica del producto de néctar de maracuyá

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Tabla 2. Clasificación arancelaria de Néctar maracuyá

PAIS	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	ARANCEL TLC
Estados Unidos – Los Ángeles	20.09.80.20.00	Libre

Nota: Ficha técnica del producto de Néctar de maracuyá

1.3. Flujo grama de proceso de productivo

Figura 2. Flujo grama productivo



Nota: Flujo grama de néctar de maracuyá

- Acogida de materia prima: en esta fase se recibe la fruta para trasladarlo al proceso de pesado y de esta manera determina la cantidad cordada, par posterior llevarlo al almacén que se usará en el periodo los 40 días productivos.
- Pelado y selección: se basa en el retiro de la envoltura de maracuyá para luego pelarlo y llevarlo a las bandejas donde se almacenan los productos en buen estado.
- Pesado de fruta sin envoltorio: se realiza el pesado de la fruta sin envoltorio con el fin de fijar la totalidad en peso de cuantos entrarán a la fase de producción.
- Lavado: permite colocar el producto pelado en una faja portadora de lavado con agua eliminando partículas extrañas que puedan dañar a la fruta.

- Pulpeado: permite separar la pulpa del maracuyá con respecto a los residuos como semillas y cáscara.
- Despulpado: en esta fase se describe que el producto va a ser despulpado mediante una máquina pulpeadora.
- Refinado: en esta fase se eliminan las partículas que todavía han quedado adheridas en el procedimiento anterior.
- Estandarización: en este proceso consiste en surtir una parte de pulpa y seis cucharadas de jarabe para conseguir un néctar a 14 Brix.

Proceso de extracción y envasado de néctar de maracuyá:

- Calentamiento: detalla el calentamiento del elemento de agua en un tanque con el fin de excluir bacterias actuales de la misma fruta, después, se le adicionará azúcar blanca.
- Mezclado: permite unir los preservantes, agua azucarada y el néctar en la fase de obtención de jugo concentrado.
- Pasteurizado: detallar un tratamiento cálido en el que establece el néctar a una temperatura de 60°C.





CAPITULO II

2. APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

Tabla 3. Proveedores potenciales

Proveedores						
Empresa	Actividad	Características	Moneda	Lugar	Certificaciones	Imagen
Agro Industrias Las Delicias SAC	Elaboración y conservación de frutas	proveedor	Soles	Perú		
Jasabus Trading SAC	Cultivo de hortalizas y legumbres	suministrador	Soles	Perú		
Agroindustrias Alimenticias Natura - AALINAT	Fabricantes de maquinaria y tecnología para la industria alimentaria.	Fabricante	Soles	Lima		

Agroindustria de Alimentos Branggi SAC	lavado, desinfectado,	Tercerizador	Soles	Perú		
AGROINDUSTRIA S JCA	Almacenamiento, y Distribución de Productos	Suministrador de almacén	soles	Perú		

Nota: Proveedores potenciales

2.2. Matriz de selección de proveedores

Tabla 4. Selección de proveedores

Requisitos	Calificación	Agro Industrias Las Delicias SAC		Jasabus Trading SAC		Agroindustrias Alimenticias Natura - AALINAT		Agroindustria de Alimentos Branggi SAC		AGROINDUSTRIA S JCA	
		punt	valor	punt	Valor	Punto	Valor	punt	valor	punt	valor
Calidad de suministros	40%	5	2	2	0.8	1	0.4	1	0.4	2	0.8
Fiabilidad en el plazo de entrega	20%	3	0.6	2	0.8	2	0.8	1	0.4	1	0.4
Flexibilidad del proveedor	20%	5	1	3	1.2	1	0.4	2	0.8	2	0.8
Fiabilidad de información	10%	5	0.5	2	0.8	2	0.8	1	0.4	3	1.2
Competitividad de precios	10%	4	0.4	1	0.4	3	1.2	3	1.2	2	0.8
Total	100%		4.5		4		3.6		3.2		4
		Elegido									

Nota: Matriz de selección de proveedores potenciales

La selección del proveedor consiste en verificar el tipo de empresa que cumpla con los requisitos de nuestra empresa, cuyo proceso de selección la empresa **Agro Industrias Las Delicias SAC** alcanzó una ponderación de 4.50 manifestado como el valor más alto con respecto a las otras empresas.

2.3. Control de calidad

Control de calidad de materia prima

En esta fase es muy fundamental el precisar el modo en que la fruta será supervisado hasta convertirlo en un producto final, de esta manera, será preciso un juicioso control para impedir que las frutas en mal estado continúen por diferentes procesos de línea. Por consiguiente, la calidad del producto se basa en la inspección de la fruta determinando, en caso que no cumpla, será apartada y colocada en unas bandejas para que sean eliminados según la Norma CODEX (226-2001): Tienen que estar limpias y separadas de cualquier materia extraño.

Control de calidad durante el proceso

Se procederá en seguir los protocolos o parámetros que se manipulan a través de la línea con el fin de establecer la calidad del producto, determinando el valor agregado como la concentración de néctar. Por consiguiente, también comprenderá la situación en que se localiza la máquina y sus dispositivos. Por ende, será digno ejecutar un sostenimiento anticipado a la línea cada 40 días.

Control de calidad del producto terminado

En esta fase de producto terminado se basa mediante el control de calidad para comprobar las particularidades del producto final a distribuir, con el fin de medir las mermas después de la producción, a la vez, inicia su efectividad en la línea.

Figura 3. Información de la calidad

Nota: Documento de calidad

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

Tabla 5. Costo de fabricación

Coste de producción	S/. 5.50	x unidad
CANTIDAD DE ENVASES DE NECTAR DE MARACUYA	9,000	unidades
CANTIDAD ENVASES DE NECTAR DE MARACUYA POR CAJA:	12	Envases
CAJAS DE NECTAR DE MARACUYA:	750	cajas
PESO POR ENVASE	0.413	Kg
PESO DE 1 CAJA	4.956	Kg
TOTALIDAD DE PESO EN CAJAS	3,717.00	Kg

Nota: Costos de fabricación

CAPITULO III

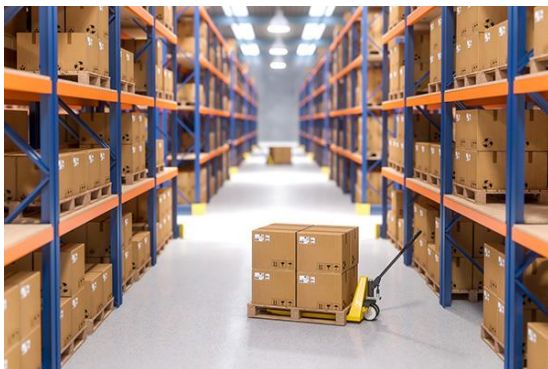
3. ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento

Se tomará en cuenta son las siguientes:

- Antes de iniciar con el almacenamiento, debemos verificar que los pasillos estén libres.
- Evitar que el polvo, agua o grasa de los empaques de los insumos ingresen en los depósitos.
- Limpiar las cajas de cartón por fuera antes de apilarlas.
- Mantener las puertas cerradas para prevenir que ingrese alguna plaga.
- No dejar productos en los pasillos ni colocarlos directamente sobre el suelo, mantener 45 cm de perímetro entre los productos y las paredes, y 20 cm entre los pallets, facilitando la limpieza y la prevención de aparición de roedores o plagas.
- Al almacenar se llevará un orden de acuerdo a las cantidades existentes y a su fecha de vencimiento.

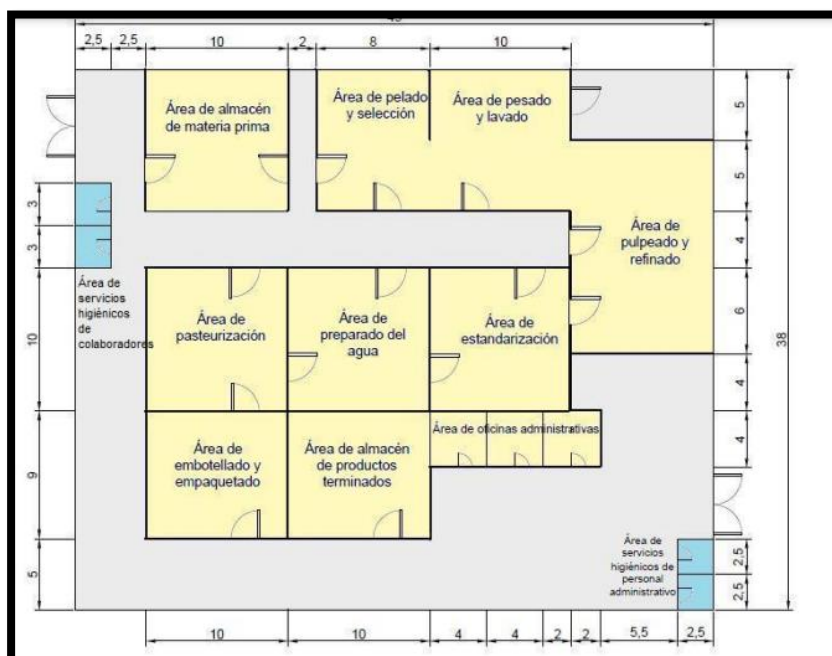
Figura 4. Estrategias de Almacenamiento



Nota: Proceso de almacenamiento

3.2. Lay-out de almacén

Figura 5. Distribución de almacén



Nota: Planta almacén

3.3. Detalle de mobiliario en almacenamiento

Dentro del proceso mobiliario manejado para el almacén se debe tener en cuenta el área con el fin de considerar el diseño del mobiliario para almacén, cuyo propósito es mejorar los flujos de la producción tomando en cuenta las necesidades de los canales de suministro en relación al almacenaje de los materiales con su respectivo traslado y transporte:

- Computadora Intel Core I3
- Impresor
- Anaqueles metálicos
- Sillones de metal
- Escritorios de madera
- Pallets de plástico

Figura 6. Mobiliario en planta



Nota: Mobiliario en almacén

3.4. Costo fijo de almacén

Tabla 6. Coste de almacén

Descripción	Mensual
Pago de arrendamiento	S/. 3,000.00
Internet	S/. 120.00
Gastos de oficina	S/. 100.00
Servicio de agua y desague	S/. 90.00
Energía eléctrica	S/. 90.00
Depreciación activo fijo	S/. 25.88
Total	S/. 3,45.88

Nota: Costos de almacén

CAPITULO IV

4. Etiquetado y rotulado técnico

4.1. Modelo de etiquetas - rotulado de producto

Figura 7. Diseño de logo



Nota: Diseño del logo de la empresa

Figura 8. Etiqueta y rotulado del producto: 413 ml y 1 L



Nota: Rotulado del producto

4.2. Normas técnicas aplicable

En este proceso de las normas técnicas se manifiesta que según la Ley N° 30021 (Promoción de Alimentación saludables) es la que avala el control de calidad de producto naturales.

Posteriormente, se basa en verificar todo el cumplimiento y de esta manera regularizar la fase del etiquetado con respecto a la documentación de INDECOPI encargado de supervisar, fiscalizar los productos. Por lo tanto, se refiere a la totalidad del producto excluyendo el envasado con el producto como el volumen para los productos sólidos y líquidos. Para ello, el contenido neto serpa exigible e indispensable según la especificación.

4.3. Proceso de rotulado

La FDA avala productos saludables que efectúen con el buen etiquetado, debido a la gran parte de producto complejos son rechazados en la frontera. De otra parte, se manifiesta como uno de los requisitos más importante en el etiquetado el llevar el doble idioma como es el inglés y castellano, entonces, el envase debe tener los siguientes datos:

Figura 9. Rotulado del producto

Información Nutricional	
Tamaño por porción 1 Vaso (200 g)	
Porciones por envase 1	
Cantidad por porción	
Energía 140 kcal	Energía de la grasa 25 kcal
Valor Diario*	
Grasa Total 3 g	5%
Grasa Saturada 1.5 g	8%
Grasa <i>Trans</i> 0 g	
Colesterol 10 mg	3%
Sodio 55 mg	2%
Carbohidrato Total 24 g	8%
Fibra Dietaria 0 g	0%
Azúcares 22 g	
Proteína 4 g	8%
Vitamina A 0%	Vitamina C 0%
Calcio 15%	Hierro 0%
*Los porcentajes de Valores Diarios están basados en una dieta de 2000 calorías. Sus Valores Diarios pueden ser mayores o menores dependiendo de sus necesidades calóricas.	

Nota: Rotulado del producto

Tabla 7. Proceso de rotulado

Información del rotulado	
Nombre	Del valle
País de elaboración	Perú - Piura
Fecha de caducidad	F. Fabricación: 12 / 07 / 2022 F. Vencimiento: 02 / 07 / 2026
Almacenamiento	Preservar en un lugar refrigerado.
Observaciones	Caja de néctar de maracuyá.
Contenido neto	413 ml – 1 L

Nombre de la empresa y domicilio legal del fabricante	<p style="text-align: center;">KALISS NEXTAR E.I.R.L. Ruc: 20xxxxxxxxx Urbanización Bancarios Etapa 2 MZ D Lt 3</p>
---	---

Nota: Ficha técnica de rotulado

4.4. Tiempos y costos de empackado

Tabla 8. Tiempos y costos de empackado

Actividad	Tiempo	Costo	SubTotal
Rotulado	4 horas	S/.0.27 * 750 cajas	S/. 202.50
Etiquetado	4 horas	S/.0.28 * 750 cajas	S/. 210.00
TOTAL			S/ 412.50

Nota: Costos de empackado.

CAPITULO V

5. EMPAQUE

5.1. Ficha técnica de empaque

Tabla 9. Cuadro de empaquetado

Ficha técnica		
Medidas de caja	33.3*30*24	Cm
Ancho	30.00	Cm
Largo	33.30	Cm
Alto	24.00	Cm
Numero de envases por caja	12	Unid.
Peso neto por caja	4.956	Kg.
Peso bruto por caja	3,717.00	Kg.

Nota: Tabla de empaque.

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

En esta fase se considera seleccionar el envase de cómo va ir el producto de néctar maracuyá para ser exportado cuyo fin es que sea de buena calidad.

5.3. Proceso de empaque

El envase primario para el producto de néctar de maracuyá es la exposición de 413 ml y 1 L, cuyas medidas son manejadas en el Perú y en gran parte de Latinoamérica, además, se considera que la medida del envase tiene que establecer en mililitros (ml) que las dimensiones del envase en Perú como es (cm). También, la conversión ejecutada será de gran apoyo para poder ubicar las medidas en el país final, preparando mejor nuestro producto.

Las dimensiones y peso del envase son las siguientes:

Tabla 10. Medidas del envase

Medidas	Centímetros (cm)	Pulgadas (in)
Diámetro	8.20	3.23
Altura	12	4.72

Nota: Medidas del envase del producto.

5.4. Tiempo y costo de empackado

Tabla 11. Tiempo y costo de empackado

Actividad	Empacado
Tiempo	5 horas
Costo del proceso	S/.0.29 * 750 cajas
TOTAL	S/. 217.50

Nota: Costos de empackado.

CAPITULO VI

6. EMBALAJE

6.1. Ficha técnica de embalaje

Tabla 12. Cuadro de embalaje

Ficha técnica de caja		
Medidas	33.3*30*24	Cm
Extenso	30.00	Cm
Largo	33.30	Cm
Alto	24.00	Cm
Materiales de embalaje	Stretch film transparente	
Numero de envases por caja	12	Unid.
Peso neto por caja	4.956	Kg.
Peso bruto por caja	3,717.00	Kg.

Nota: Tabla de embalaje

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

En esta selección se basa en que es uno de los materiales más manejados en la logística de manera que cumple con los requisitos del mercado final, teniendo en cuenta las particularidades del producto. Asimismo, el proceso de embalado efectúa el papel de preservar el producto hasta su punto final sin ocasionar daños externos como merma en la mercadería.

6.3. Proceso de embalaje

El proceso consiste en cómo se manipulará la carga, por lo que el material para el embalaje de nuestro producto manejaremos el Stretch film, cuyo material es transparente para una buena paletización y de esta manera se reduzca los incidentes en el transcurso del transporte de carga.

También se usará las paletas de madera cuyo material sirve para el cargamento y descarga de la mercadería, por ende, aprovecha el área de almacén. Por ello, se manifiesta que este material es de gran importancia para el embalaje por la razón que es el más manejado para el comercio internacional con el fin de minimizar la dispersión de plagas.

Figura 10. Material de Embalaje



Nota: Figura de embalaje.

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Tabla 13. Tiempo y costo de embalaje

Actividad	Embalaje
Tiempo	5 horas
Costo del proceso	S/.0.30 * 750 cajas
TOTAL	S/. 225.00

Nota: Costos de embalaje.

CAPITULO VII

7. UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha técnica del contenedor

Tabla 14. Cuadro del tipo de contenedor

NOMBRES	CONTENEDOR REEFER 20 PIES.	
DESCRIPCION	Medio de transporte que proporciona el traslado de productos.	
CARACTERÍSTICAS	Largo	6.05 m
	Ancho	2.43 m
	Alto	2.59 m
	Tamaño	20 pies
	Peso Bruto	2300
	Carga Útil	21,800

Nota: Tabla del contenedor de 20 pies

7.2. Criterios usados para la selección del contenedor

En esta fase determina el contenedor que se manejará para el transporte de producto, se tiene que agrupar las cajas de néctar maracuyá para facilite la elección del contenedor para la carga.

Figura 11. Contenedor refrigerado



Nota: contenedor refrigerado de 20 pies

7.3. Proceso de contenedorización

- Trámite aduanero

Este agente realizará los documentos respectiva por medio del SIGAD con el fin de acatar con toda la documentación que posee el exportador, con el fin de que sean aprobados.

- Sellado de contenedor

En esta etapa la autoridad es el agente de carga donde se encarga de sellar el contenedor para que quede conforme y lista para su traslado hacia la zona del embarque. Así mismo, se ubica el precinto que acompaña al documento donde detalla la fecha, hora y la firma del funcionario a cargo.

- Inspección o reconocimiento

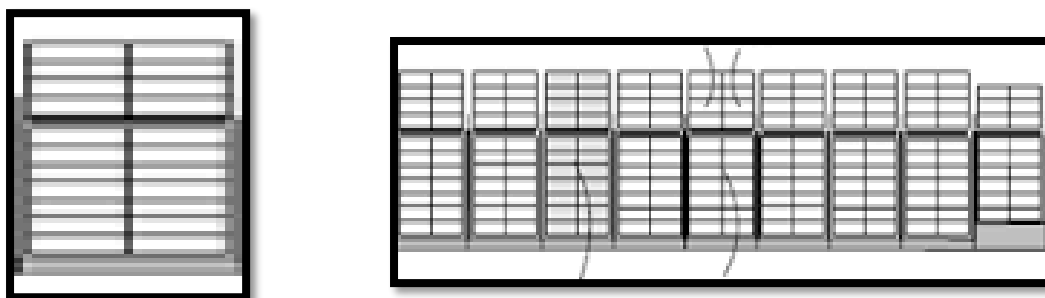
En este paso es controlada por la aduana declarando durante las 24 horas hábiles. Para ello, se comprueba en delante del exportador y del agente el pago respectivo de los documentos de exportación.

7.4. Plano estiba del contenedor

La colocación dentro del pallet será de cinco filas tomando en cuenta la base de 4 unidades de cajas sumando una totalidad de doce cajas por cada una dando un equivalente de 75 cajas.

7.5. Plano estiba del contenedor

Figura 12. Diseño del plano estiba



Nota: Figura de estiba

7.6. Tiempo y costos de contenedorización

Tabla 15. Cuadro de cotos de contenedorización

TIEMPO Y COSTO		
Descripción	Tiempo	Costo
Cargo por operador portuario	2 horas	S/. 240.00
Alquiler de contenedor	2 horas	S/. 300.00
Alquiler de la máquina de estiba y desestiba	2 hora	S/. 360.00
Total	6 horas	S/. 900.00


Nota: Elaboración propia

CAPITULO VIII

8. CONTENEDORIZACIÓN

8.1. Ficha técnica de seleccionado

Tabla 16. Cuadro Técnica de pallet

FICHA TECNICA DE CONTENEDORIZACIÓN		
Nombres	PALLET DE MADERA	
Descripción física del pallet	Es la base que tiene una representación rectangular de cómodo transporte	
Características de Pallet	Largo	100 mm
	Ancho	1200 mm
	Alto	150 mm
	Cabida	1500 kg
	Cantidad de cajas posibles	120
	Peso	20 kg
	Color	Marrón

Nota: Tabla técnica del pallet

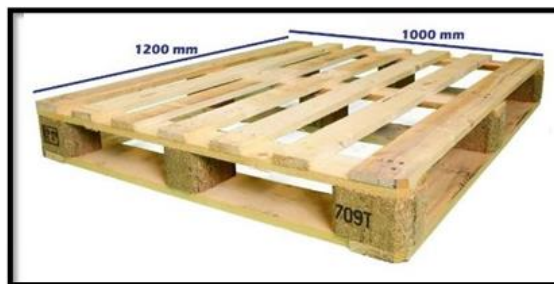
8.2. Criterios usados para la selección del pallet

Este pallet es una pieza clave en todo negocio que se dedique a exportación de mercancías o cuente con un sistema de almacenamiento. Así, la elección de los pallets es una decisión estratégica para el transporte y manipulación de las mercancías.

8.3. Proceso de contenedorización

El pallet a manejar es de modelo americano cuyas medidas son de 15 cm x 100 cm x 120 cm, donde el peso máximo es de 20 Kg.

Figura 13. Medida del pallet

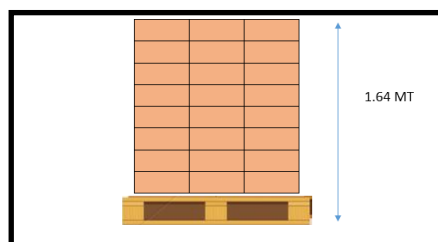


Nota: Figura del pallet

8.4. Plano estiba del pallet

La colocación dentro del pallet será de cinco filas tomando en cuenta la base de 4 unidades de cajas sumando una totalidad de doce cajas por cada una dando un equivalente de 75 cajas.

Figura 14. Plano estiba del pallet



Nota: Estiba del pallet

8.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado

Tabla 17. Costos de paletizado

Actividad	Paletizado
Tiempo	5 horas
Costo del proceso	S/.0.31 * 750 cajas
TOTAL	S/. 232. 50

Nota: Tabla de tiempo y costo de paletizado

CAPITULO IX

9. TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno

Figura 15. Transporte interno



Nota: Sitio web de Trans Oriente Cargos SAC.

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

Tabla 18. Transporte Interno

Actividad	Transporte interno
Tiempo	2 horas
Costo del proceso	S/.150.00 * 2 horas
TOTAL	S/. 300.00

Nota: Cotos de transporte interno

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Figura 16. Transporte internacional



Nota: Sitio web de Taham logística

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Flete marítimo

Tabla 19. Cotizaciones de flete marítimo

Proceso	Precio
Banking fee	\$15.00
Handling carga	\$25.00
Flete internacional	\$220.00
Carrier Security Service	\$110.00
Terminal Handling Origin	\$80.00
Terminal Handling Destination	\$15.00
TOTAL COSTO	\$ 465.00

Nota: Cotización marítima

Flete Aéreo

Tabla 20. Cotizaciones de flete aéreo

Descripción	Total
Tarifa	\$1600.00
Seguridad	\$380.00
Cantidad de mercadería	\$220.00
Almacenamiento	\$250.00
TOTAL	\$2,450.00

Nota: Cotización aérea

CAPITULO X

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

Figura 17. Empresa aduanera



Nota: Pagina web Logística Chiok

10.2. Costo de agenciamiento

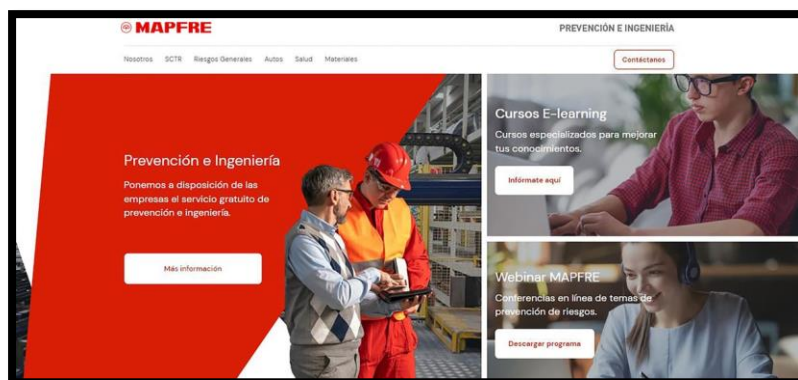
Tabla 21. Cuadro de Agenciamiento

Actividad	Transporte interno
Tiempo	1 hora
Costo del proceso	S/. 450.00 * 1 hora
TOTAL	S/. 450.00

Nota: Tabla de costos agencia de aduanas

10.3. Aseguradoras


Figura 18. Seguros Mapfree



Nota: Sitio web de Mapfree

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

Figura 19. Póliza de seguros

 MAPFRE SEGUROS			
POLIZA			
N° 120 - 11743 - 011 75			
<p>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:</p>			
IDENTIFICACION DE LA POLIZA			
Producto	Nectar de maracuya	Periodo de vigencia	
Sucursal	BCP seguros	Desde las 00:00 hrs. del	12 / 07 / 2022
Corredor	Liliana Tapia	Hasta las 24:00 hrs. del	11 / 06 / 2023
RUT Corredor	88.530.399-4		
IDENTIFICACION DE LA POLIZA			
Proponente	: KALISS NECTAR E.I.R.L.	RUT Asegurado	: 97.931.000-7
Asegurado	: HINOJOSA RIVAS KATHERINE	Fono	: +51 959 497 220
Dirección	: Urbanización Bancarios Etapa 2 MZ D Lt 3	Ciudad	: Piura - Perú
CONDICIONES DEL CONTRATO			
. Mapfre Cía De Seguros Generales de Perú. S.A.			
Cartera Incendio			
* Contratante: BCP seguros			
* Beneficiario:			
* VIGENCIA DE LA COBERTURA			
Inicio: 00:00 hrs del 12 / 07 / 2022		TOTAL: \$78.90	
Termino: 24:00 hrs del 11 / 06 / 2023			
p.p. Mapfre Cía De Seguros Generales de Perú. S.A.		Pág. 1 de 10	

Nota: Póliza de seguros

10.5. Terminales de almacenamiento

Empresa “CMA CGM PERU”

Cuya función es controlar el espacio que va ser ocupado la mercadería del producto de mermelada de mango para luego tramitar el inventario en base al área de la mercancía.

Figura 20. Ambiente de almacenamiento



Nota: Figura de Almacenamiento de CMA CGM PERÚ

CAPITULO XI

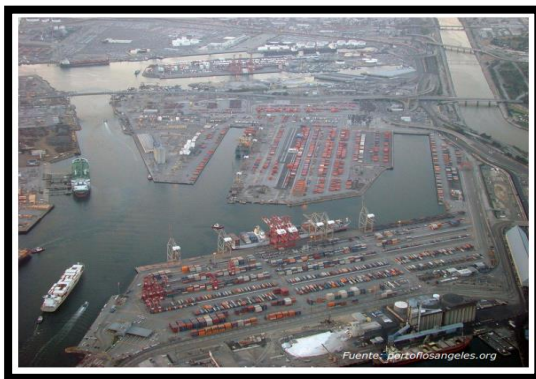
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Infraestructura Marítima de LOS ÁNGELES

Está situado en distrito de San Pedro en la capital de EE UU, debido a su cercanía con el océano Pacífico, considera como el primero en la actividad de embarcaciones, ocupando la cifra 16 del a nivel internacional.

Figura 21. Puerto marítimo principal



Nota: Figura del puerto marítimo de Los Ángeles

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

En este proceso respecto al análisis de la construcción de Estados Unidos, se deduce que es un país con un área total de 9.833.517 km², donde pertenecen a la superficie terrestre de 685.924 km²; también tienen envíos muy eficientes que acceda a circulación de mercaderías por medio interno y externo. Del mismo modo, la construcción portuaria y aeroportuaria se visualiza en las infraestructuras de los puertos internacionales. De este total de 4.304.715 km son empedrados y 2.281.895 km se encuentran sin asfalto.

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

Infraestructura de Puertos

PUERTO LOS ÁNGELES

Se sitúa a veinte Kilómetros al sur del Centro de la ciudad de Los Ángeles abarcando una totalidad 7.500 ha y es estimado como el puerto más eficaz de los EE UU.

Figura 22. Puerto Marítimo Los Ángeles



Nota: Puerto marítimo de Los Ángeles

NEW YORK O NUEVA YERSEY

También considerado como el más enorme de la costa este y el más grandioso de la ciudad sobre todo el más influyente de EE. UU para la buena conducción de containers de gran escala.

Figura 23. Puerto Marítimo New York



Nota: Figura del puerto marítimo de New York

Infraestructura Aérea

AEROPUERTO INTERNACIONAL SAN FRANCISCO

Está localizado 23 kilómetros de California y uno de los treinta aeropuertos más transitados del mundo. Este complejo es la puerta principal para los viajeros internacionales, con más del 95% del tráfico aéreo entrante y saliente, y 28 compañías aéreas que ofrecen el servicio diario a diferentes destinos en Asia, Canadá, Europa, Latinoamérica y Pacífico Sur.

Figura 24. Aeropuerto Internacional San Francisco



Nota: Aeropuerto San Francisco

AEROPUERTO DFW INTERNATIONAL AIRPORT

Se ubica 29 kilómetros (km) al noroeste de Dallas en el Estado de Texas y 39 km al noroeste de Fort Worth en este mismo Estado. Cuenta con 5 terminales que están conectadas entre sí debido a un sistema de shuttle (buses integrados) y el Skylink, un tren que en menos de 5 minutos conecta una terminal con cualquiera de las otras.

Figura 25. Aeropuerto DFW International Airport



Nota: Aeropuerto DFW International Airport

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

Proceso marítimo del Perú a Los Ángeles

Figura 26. Vía marítima de Perú a Los Ángeles

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/m ³			
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	Manzanillo (México)	2,400	3,700	5,500	80	7	SEMANAL	Ver líneas
Callao	San Diego (Estados Unidos)	2,500	3,700	5,500	80	20	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Long Beach (Estados Unidos)	2,600	3,750	5,600	80	22	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Los Angeles (Estados Unidos)	2,650	3,750	5,650	80	20	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Oakland (Estados Unidos)	2,700	3,800	6,000	110	28	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Vancouver (Estados Unidos)	2,800	3,900	6,100	131	26	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Seattle (Estados Unidos)	2,950	4,000	6,200	120	31	SEMANAL	Ver líneas

Nota: Proceso marítimo de Perú a New York

Tabla 22. Tiempo de transito de Perú a New York

Lineas	Lugares de Tránsito	Tiempo de transito promedio
CMA - CGM	CALLAO – MANZANILLA – LONG BEACH HASTA LOS ANGELES	14 - 20 días

Nota: Transito marítimo de exportación

Figura 27. Ruta marítima desde Callao hasta New York



Nota: Ruta marítima del Callao a Estados Unidos

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Despacho Simplificado de Importación

Los requisitos para muestras sin valor comercial se deben mostrar a cédula de forma útil para su mercadeo. En caso de no acatar con el requisito, el encargado de Aduanas resulta la anulación a través de distribución de marcas indisolubles ya sea en cualquier otro medio.

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

Figura 28. Servicios logísticos en el país destino



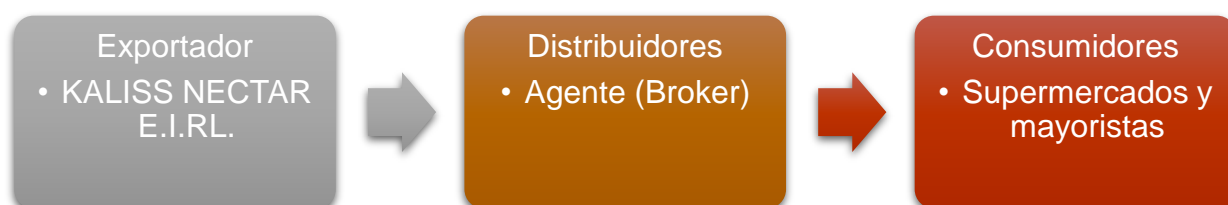
Nota: Proveedores logísticos del país destino

CAPITULO XII

12. DISTRIBUCIÓN

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor - consumidor.

Figura 29. Secuencia comercial proveedor-consumidor



Nota: Proveedores logísticos del país destino

- a) Exportador (KALISS NECTAR E.I.R.L.): es la empresa encargada de la comercialización del producto néctar maracuyá con la finalidad que sea exportador al cliente final.
- b) Agente (Bróker): su función es ser los intermediarios de la distribución del producto tanto para el beneficio del exportador como el importador, por lo que, conlleva a realizar intercambio comercial en el mercado extranjero.
- c) Consumidores (Supermercados y mayoristas): la finalidad es generar confianza con los clientes a través del canal directo de hipermercados donde puedas encontrar el producto.

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución

- Canales automatizados: Ayudará a posicionar nuestra marca a través de la tecnología como es las redes sociales, sitio web, plataforma de tiendas virtuales, entre otros, que permitirá que nuestro producto tenga mayor influencia en el mercado internacional.
- Canales audiovisuales: En este medio nuestra empresa será conocida y podrá distribuirse el producto de néctar maracuyá, esto se realizará mediante la televisión de un spot comercial y el teléfono que servirá de contacto con el cliente final.

Con la ejecución de estos dos canales, nuestra empresa podrá realizar estrategias comerciales con la finalidad de generar ventas directas mediante el estudio de mercado.

12.3. Ficha de perfil

Tabla 23. Ficha de Perfil

EMPRESA	MARCA	PUNTOS DE VENTA	PRECIO	PAIS DE FABRICACIÓN	DESCRIPCION	IMAGEN
Passion fruit	Goya	Hipermercado	\$ 3.09	Europa	Lata de 11.5 oz	
Passion Beverage fruit	Goya tropical	Tiendas de frutas	\$ 3.62	México	Frasco de 16 oz	
O Fruits	Ceres	Hipermercado	\$3.99	Estados Unidos	Cajita de 33.8 oz	
Shahia	Fruit Juice	Mayorista	\$ 3.50	Estados Unidos	Cajita de 33.8 oz	
Maracuyá fruit	Natural es maracuyá	Supermercado	\$ 5.35	Perú	Botella plástica de 500 ml	

Nota: Proveedores logísticos del país destino

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

Rueda de negocios:

Permite realizar conferencias entre compañías extranjeras y nacionales con la finalidad en que entablen una alianza estrategia para el beneficio de cada empresa. Por ello, la experiencia de poseer contactos mediante las conferencias permite a las pequeñas empresas el ingreso de su producto al ámbito comercial para que puedan generar posicionamiento en el mercado internacional.

El beneficio que se obtiene de esta estrategia es que es más económico, ya que, en comparación a las ferias, no se genera gastos de alquiler de stand y el contacto es directo con el cliente.

Marketing digital:

Es un medio muy primordial por la razón que es el avance tecnológico que permite que las empresas evolucionen al mundo digital, con el fin de mejorar su comercialización y posicionarse de manera rápida la marca de su negocio en un nuevo mercado. Por ello, KALISS NECTAR E.I.R.L. tiene la visión de surgir al mundo digital con apoyo de nuevas tácticas de marketing para que pueda posicionar su marca en el mercado internacional.

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

Figura 30. Contrato de compra venta internacional

CONTRATO DE COMPRA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento, el Contrato de Compra Venta que celebran de una parte KALISS NECTAR E.I.R.L., empresa constituida bajo las leyes del Perú, señalando domicilio para efectos del presente contrato en Urbanización Bancarios Etapa 2 MZ D Lot 3 - Piura, departamento de Piura debidamente representada por la señorita Katherine Lissette Hinojosa Rivas, identificada con DNI 47897501 a quien en adelante se le denominará "El Vendedor"; y, de la otra parte, Affinia Group., señalando domicilio para efectos del presente contrato en 056 East 45th St., Floor, Los Ángeles - Estados Unidos, debidamente representado por el señor Jhon Kenedy, identificado con 023-010-250, según poder inscrito en EE.UU. 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 Compra-Venta, las cuales deberán cumplir con las siguientes condiciones:

- o **Presentación del envase:** Néctar de Maracuyá cuyo envase es de vidrio de 314 ml y de 1 L, el cual contiene 9,000 unidades.
- o **Presentación del empaque:** Será presentado en una caja de cartón corrugado doble con un contenido de 12 unidades por cada caja.
- o **Presentación del embalaje:** Será envuelto con stretch film la caja de cartón corrugado doble con un contenido de 750 cajas de mermelada de mango.
- o **Cantidad por embarque:** 9,00 unidades de producto dentro de 750 cajas de cartón corrugado doble contenidos en una paleta.

"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.

12. “El Vendedor” debe proporcionar, a pedido de “El Comprador”, la información necesaria para obtener un seguro.

TERCERA: (OBLIGACIONES DE EL COMPRADOR)

6. “El Comprador” debe pagar el precio según lo dispuesto en la Cláusula Quinta del presente contrato.
7. “El Comprador” debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación o autorización oficial y realizar, si es necesario, todos los trámites aduaneros, para la importación de la mercancía y, si es necesario, para tránsito de cualquier otro país.
8. “El Comprador” deberá pagar todos los gastos relativos a la mercancía desde el momento en que haya recibido la carga, así como de cualquier otro gasto adicional en que haya incurrido.
9. “El Comprador” debe pagar los gastos previos al embarque de la mercancía, excepto cuando la inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.
10. “El Comprador” debe cubrir todos los gastos que haya incurrido en obtener los documentos y/o mensajes electrónicos que confirmen la entrega de la mercancía, así como rembolsar aquellos gastos incurridos por “El Vendedor” al prestar su ayuda al respecto.

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\$ 39,160.51 con un precio FOB unitario de 1.57 dólares 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 ende, el tiempo de tránsito para la llegada del producto esta comprendido entre 14 o 20 días hábiles.

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 6 meses, realizada por el Banco de Crédito del Perú. El monto de la carta de crédito incluye intereses compensatorios a una Tasa Efectiva Anual de 16 %.

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 Comprador".

Ambas partes dejan expresa constancia que el precio pactado por la adquisición de la mercancía materia del presente contrato equivale al valor de las mismas, renunciando en forma irrevocable al ejercicio de cualquier acción o pretensión que tenga por objeto cuestionar dicho precio.

SEXTA: MARCAS REGISTRADAS, SECRETO PROFESIONAL Y PROPIEDAD INDUSTRIAL DEL 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 Lima, a los 12 días del mes de julio del 2022.

.....
EL VENDEDOR

.....
EL COMPRADOR

Fuente: Contrato compraventa Internacional

Figura 31. Declaración Única de Aduanas

40 - DUA PROV. DE EXPORTACION						
Aduana	Código	DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)				2 REGISTRO DE ADUANA
MARÍTIMA DEL CALLAO	124					
Nº Orden	Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	Nº DUA Prov.	Nº Declaración: 094742	
003586	43	1	NORMAL	2022 - 094742	Fecha Numeración: 12 / 07 / 2022	
1 IDENTIFICACION	1.1 Importador/Exportador				Sujeto a: Néctar de Maracuyá	
	KALISS NECTAR E.I.R.L.					
1.2 Código y Documento de Identificación		1.3 Dirección de Importador/Exportador			1.4 Cod.Ubi.Geo.	
4 - 20515552520		Urbanización Bancarios Etapa 2 MZ D Lt 3 - Piura				
3 TRANSPORTE	3.1 Empresa Transporte		Código	3.2 Nº Manifiesto	3.3 Vía Transporte	
	- 5009			2022 - 094	Código 1 - 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	
	NEPTUNIA - 3033		-		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)	
	39,160.51	0	0	0	\$ 39,160.51	
OTROS DATOS DILIGENCIA	Total Peso Neto		Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.Físicas	Total U.Comercial.
	3,717.00 kg		9,000 unidades	9,000 unidades	750 cajas	750 cajas

Fuente: Documento DUA

Figura 32. Factura Comercial

FACTURA COMERCIAL			
EXPORTADOR/SHIPPER		CONSIGNATARIO/CONSIGNEE	
Nombre/Name KALISS NECTAR E.I.R.L. Dirección/Address: Urbanización Bancarios Etapa 2 MZ D Lot 3 - Piura		Nombre/Name: Affinia Group Dirección/Address: 056 East 45th St., Floor, Los Angeles - Estados Unidos	
Persona Contacto/Contact Name Teléfono/Telephone: Katherine Lissette Hinojosa +51 959 497 220 Rivas		Persona Contacto/Contact Name: Jhon Kenedy Teléfono/Telephone: 023-010-250	
Fecha de Emisión/Emission Date:		Guía de despacho/AWB:	
DATOS DE CONTENIDO DEL ENVIO / DESCRIPTION OF CONTENT			
Cant./Qty	DESCRIPCIÓN/DESCRIPTION	Valor Unitario/ Unit Value	Valor Total/ Total Value
9,000 ENVASES	ENVASE DE NÉCTAR DE MARACUYÁ	USD 5.50	USD 39,160.51
	INCOTERM FOB CALLAO SEGURO		
TOTALES/TOTALS:			
Factura emitida solo para propósitos de aduana/Invoice only or custom purposes			
RAZON DE LA EXPORTACIÓN/REASON FOR EXPORT			
FIRMA DEL EXPORTADOR			

Fuente: Factura Comercial

Figura 33. Packing List

PACKING LIST
STAN'S SOFTWARE
www.StansTrains.com
 Sammamish, WA 98075
 (425) 555-1212

SOLD TO	KALISS NECTAR E.I.R.L Katherine Lissette Hinojosa Rivas	SHIP TO	Affinia Group 056 East 45th St., Floor, Los Angeles - Estados Unidos
----------------	--	----------------	--

P.O. # Verbal - George S. INVOICE # 501
 TERMS: Net 30 DATE:

QTY	ITEM	PRICE/PER	EXT.
	75 CAJAS DE NÉCTAR DE MARACUYÁ		
TOTAL INVOICE			\$ 39,160.51

Fuente: Documento de Packing List

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

Las ferias internacionales son importantes para los pequeños y medianos empresarios con la finalidad que aprovechen a conocer relaciones con el fin de generar negocios y fidelizar clientes, y a su vez, sirva como táctica que genere ventajas económicas y comerciales. Por ello, la cultura de la empresa KALISS NECTAR E.I.R.L. tiende a enlazar un vínculo comercial con distintas empresas.

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

Dentro de las tendencias respecto a exportaciones de productos importados, se mencionada la fruta maracuyá peruana que ha alcanzado los 6.1 millones de dólares, equivalente al 10% de sus envíos en el año 2022 en comparación al mismo periodo de 2021 (Diario Perú 21).

CAPITULO XIII

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 24. Costos de exportación

Descripción	NÉCTAR DE MARACUYA
Gastos de exportación	
Contenedorización	\$228.43
Transporte al puerto	\$76.14
Doc Fee (Visto Bueno)	\$20.50
Gastos Operativos	\$15.50
Comisión de agente de aduana	\$100.00
Almacenamiento	\$906.32
Handling	\$95.50
Otros gastos en Puerto de origen	\$180.25
Estiba	\$22.99
Certificado de origen	\$15.00
Control Senasa	\$23.40
Emisión BL	\$30.65
Póliza de Seguro	\$78.90
Total de gastos de exportación	\$1,793.58

Descripción	Néctar de maracuyá
PRECIO DE FOB (USD)	\$ 39,160.51

Nota: Costos de exportación

CONCLUSIONES

El plan de negocio de néctar de maracuyá que ofrece la empresa KALISS NECTAR E.I.R.L. es rentable en el mercado estadounidense por la razón que es ideal para nuestro producto debido a la demanda requerida en los últimos tiempos que ha permitido aumentar el consumo de frutas naturales.

Con respecto al plan de exportación la empresa KALISS NECTAR E.I.R.L. exportará a su mercado objetivo que es la ciudad de Los Ángeles – EEUU debido a la al estudio de mercado que se indagó mediante las estadísticas por Siicex teniendo como respuesta el alto crecimiento de néctar maracuyá.

Para la exportación de los envases de néctar de maracuyá de la empresa KALISS NECTAR E.I.R.L. usará el Incoterm FOB donde describe que la empresa envía la mercancía en el barco elegido por el comerciante en el punto de embarque estipulado.

RECOMENDACIONES

Es recomendable realizar nuevas estrategias de promoción y distribución con el propósito de cumplir con la demanda e incrementar las ventas proyectadas.

Es recomendable realizar trimestralmente una revisión y evaluación sobre la calidad del producto con el fin de que lleguen sin daños al puerto final, esto se debe los clientes se identifica con nuestros productos de buena calidad.

Se recomienda realizar un monitoreo permanente para el beneficio de la empresa en periodos determinados, con la finalidad que pueda revisar sus indicadores financieros y, de ello, puedan tomar decisiones para la viabilidad de la empresa.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS

Acosta, A. (2017). Canales de Distribución. *Universitaria Del Área Andina*.

ADEX. (2020). *Proyecto Néctar dE Maracuya*. Recuperado de:
<http://www.codexalimentarius.net/>

Chiquilca, R. (2017). Exportación de frutas al mercado de New Jersey – esta.
Universidad San M-Artin de Porres.

Chorres, G., & Contreras, J. (2019). Plan de exportación de jugo concentrado de maracuyá de la empresa agroindustrias AIB S.A. *Universidad Señor de Sipan*.

Corpei. (2007). *Perfiles de producto contenido*.

Diario Agraria. (2022, May 6). *Exportación peruana de maracuyá alcanzó los US\$ 6.180.000 en el primer bimestre del 2022*. Agraria Agencia de Noticias. Recuperado de: <https://agraria.pe/noticias/exportacion-peruana-de-maracuya-alcanzo-los-us-6-180-000-en--27849>

Diario El Peruano. (2022, July 15). *Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Etiquetado y Verificación de los Reglamentos Técnicos de los Productos Industriales Manufacturados - Decreto Legislativo - N° 1304 - Poder Ejecutivo*. Diario Oficial El Peruano - Portal. Recuperado de: <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-legislativo-que-aprueba-la-ley-de-etiquetado-y-verif-decreto-legislativo-n-1304-1468963-4/>

Diario Gestión. (2022). *Perú se mantuvo como primer exportador mundial de arándanos en 2020, según ADEX NNDC*. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/peru-se-mantuvo-como-primer-exportador-mundial-de-arandanos-en-2020-segun-adex-nndc-noticia/>

Diario Perú 21. (2022, May 5). *Exportación de maracuyá peruana creció 10.1% en el primer bimestre de 2022 | Estados Unidos*. Redacción Perú 21. Recuperado de: <https://peru21.pe/economia/exportacion-de-maracuya-peruana-crecio-101-en-el->

primer-bimestre-de-2022-estados-unidos-paises-bajos-rmmn-noticia/

Empresa Tahan. (2020). *Transporte Nacional e Internacional*. Recuperado de: [https://empresastahan.com/?utm_term=transportes de carga nacional&utm_campaign=Tahan General - Leeds&utm_source=adwords&utm_medium=ppc&hsa_acc=3565956186&hsa_campaign=12705937624&hsa_grp=123478849351&hsa_ad=513142352637&hsa_src=g&hsa_tgt=kwd-4125276095&hsa_kw=transportes de carga nacional&hsa_mt=b&hsa_net=adwords&hsa_ver=3&gclid=CjwKCAjw7SWBhAnEiwAx8ZLape9moPK-2XQUblishk1-KHgOC2n4BokbUoABMEE3M3JAe2XjBD7oBoCkIIQAvD_BwE](https://empresastahan.com/?utm_term=transportes%20de%20carga%20nacional&utm_campaign=Tahan%20General%20-Leeds&utm_source=adwords&utm_medium=ppc&hsa_acc=3565956186&hsa_campaign=12705937624&hsa_grp=123478849351&hsa_ad=513142352637&hsa_src=g&hsa_tgt=kwd-4125276095&hsa_kw=transportes%20de%20carga%20nacional&hsa_mt=b&hsa_net=adwords&hsa_ver=3&gclid=CjwKCAjw7SWBhAnEiwAx8ZLape9moPK-2XQUblishk1-KHgOC2n4BokbUoABMEE3M3JAe2XjBD7oBoCkIIQAvD_BwE)

Guerrero, D., Sandoval, C., & Coronado, N. (2012). Diseño de la línea de producción para la obtención y envasado de néctar de maracuya. *Universidad de Piura*.

Guevara, A. (2015). Productos agropecuarios y elaboración de pulpas, zumos, néctares, deshidratados y fruta confitada. *Universidad Nacional Agraria*.

Hidalgo, F. y V. (2015). *BID-ADEX-RTA* /.

Kikushima, M., Cornejo, C., & Gálvez, U. (2017). Formulación de un proyecto para la comercialización innovadora de un snack de quinua y granos andinos. *Universidad de Piura*.

Legiscomex. (n.d.). *Infrasestructura de Internacional de San Francisco*. Retrieved July 15, 2022, from [https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos PDF/EEUU-San-Francisco-International-Airport.pdf](https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/EEUU-San-Francisco-International-Airport.pdf)

Legiscomex. (2012a, February 1). *Perfil logístico de EE UU*. Portal Legiscomex. [https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos PDF/perfil-eeuu-puerto-LosAngeles.pdf](https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/perfil-eeuu-puerto-LosAngeles.pdf)

Legiscomex. (2012b, April). *Infraestructura de Internacional de Dallas-Fort Worth*.
Porta Legiscomex. Recuperado de:
<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos PDF/EEUU-Aeropuerto-de-Dallas.pdf>

Legiscomex. (2018). Distribución Internacional, Ficha logística de Estados Unidos.
Portal Legiscomex. www.porttechnology.org

Legiscomex. (2021). *Aeropuertos de Estados Unidos*.
<https://www.legiscomex.com/Documentos/aeropuertos-eeuu-html>

Legiscomex. (2022). *Exportación de muestras sin valor comercial*.
https://www.legiscomex.com/documentos/x_sinvalorcomercial

Logística Chiok. (2019). *Aduana* . <https://www.logisticachiok.com/agenciamiento-aduana/>

Logística Chiok. (2020). *Operador Logístico*. Recuperado de:
https://www.logisticachiok.com/?gclid=CjwKCAjw7SWBhAnEiwAx8ZLahKIsOaKleuYAUJVpqGv0X9-pYz6rFczO54K3ObbuFi7cw3ScVfKrxoCeOAQAvD_BwE

Mincetur. (2009). *Guía de envases y embalajes*. Recuperado de:
https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs_taller/envases_y_embalajes.pdf

Mincetur. (2015). *Peso de Producto*. Recuperado de:
<http://sistemas.ecoembes.com/Ecoembes.SGA.Ecosoft.WS/Ayuda17/NetHelp/default.htm#!WordDocuments/Formatos.PesodeProducto.htm>

OMS España. (2018, May 6). *5 Claves para elegir el palet adecuado - Blog Oficial de OMS España*. Portal Oficial España. <https://omsespana.com/blog/5-claves-elegir-palet-adecuado/>

Promperú. (2015). *Perfil Logístico a EEUU: Servicio al exportador*.

Rodríguez, T. (2018). *Ficha técnica producto maracuyá terminado*.
<https://www.surtipulpas.com/wp-content/uploads/2020/09/FICHA-TECNICA-MARACUYA.pdf>

sgs. (2009). *Envases y embalajes*. Recuperado de: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs_taller/talleres_2/42.pdf

Siicex. (2020). *Simulador - Rutas marinas*. Simulador Siicex. Recuperado de: <https://rutasmарitimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,17>

Siicex. (2022a). *Rutas Marítimas a Estados Unidos*. Recuperado de: <https://rutasmарitimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,17>

Siicex. (2022b, July 15). *Ficha Comercial: Partida Arancelaria de Néctar Maracuyá*. Portal Siicex. Recuperado de: https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=228&pnomproducto=Jugo

Sperisen, E. (2014). Estudio “Oportunidad de Negocio” Maracuyá Elaborado por Elizabeth de Sperisen para La Asociación Gremial de Exportadores de Productos No Tradicionales. *AGEXPRONT*.

Technology TCH Chemical. (2015, October 3). *Mobiliario de almacén*. Recuperado de: <https://www.tch.es/mobiliario-de-almacen/>

Trans Oriente Cargo S.A.C. (2020). *Servicio de transporte a nivel nacional en Perú*. Recuperado de: https://www.transorientecargosac.com/?gclid=CjwKCAjw7SWBhAnEiwAx8ZLagKx8MoUabQb9Jab_6cfrYyHGUJtF4yH9Pdmfu570K_RKJF3XfyfNRoCuG8QAvD_BwE

Ynfanzon, A., & Arbañil, D. (2019). *Exportación de bebidas naturales de néctar a base de maracuyá* .