



UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS

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

**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE JUGO DE CAMUCAMU AL MERCADO
DE ESTADOS UNIDOS, 2022**

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

PRESENTADO POR:

BACH. LABAN HUAMAN MAYDERLI SUSANA

[https://orcid.org/ 0000-0001-6820-5027](https://orcid.org/0000-0001-6820-5027)

ASESORA

Mg. CORILLA CONDOR MARGOT CECILIA

[https://orcid.org/ 0000-0002-1578-6558](https://orcid.org/0000-0002-1578-6558)

JAÉN, PERÚ

2022

PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE JUGO DE CAMUCAMU AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

15%

INDICE DE SIMILITUD

10%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

14%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	11%
2	documentop.com Fuente de Internet	1%
3	www.shiplilly.com Fuente de Internet	<1%
4	qdoc.tips Fuente de Internet	<1%
5	Submitted to Universidad San Ignacio de Loyola Trabajo del estudiante	<1%
6	cinternacionaluni.blogspot.com Fuente de Internet	<1%
7	repositorio.ucp.edu.pe Fuente de Internet	<1%
8	www.frascosybotellas.com Fuente de Internet	<1%

9	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
10	Submitted to Universidad Nacional Abierta y a Distancia, UNAD,UNAD Trabajo del estudiante	<1 %
11	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
12	vsip.info Fuente de Internet	<1 %
13	es.m.wikipedia.org Fuente de Internet	<1 %
14	www.inforegion.pe Fuente de Internet	<1 %
15	es.unionpedia.org Fuente de Internet	<1 %
16	Submitted to Universidad del Istmo de Panamá Trabajo del estudiante	<1 %

Excluir citas Activo

Excluir bibliografía Activo

Excluir coincidencias < 20 words

DEDICATORIA

A Dios, fuente de vida y luz
para trazar mi camino
A mis Queridos Padres, que
han sido valientes y luchadores,
quien con sus consejos.
A mis hermanos y en
especial a mi niña “Ámbar”
A la inolvidable memoria de
“María”, quien desde el cielo me
brinda su bendición.

MAYDERLI SUSANA
LABAN HUAMAN

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme las
fuerzas y la valentía para seguir
adelante con cada triunfo
logrado.

A mis docentes, de la
Facultad de Ciencias
Empresariales.

De manera particular, a la
Mag. Margot Cecilia Corilla por
su paciencia y profesionalismo.

MAYDERLI SUSANA
LABAN HUAMAN

INTRODUCCIÓN

En este trabajo, optó por comercializar el jugo de Camucamu en el mercado americano. Como resultado, la empresa carece de consultoría de importación y exportación y carece de estrategias como distribución y marketing, el cual dificulta la competitividad de la empresa en el mercado internacional.

Por lo tanto, se identificaron los siguientes puntos: ¿Qué factores inciden en la exportación de jugo de camucamu a Estados Unidos? El objetivo fue identificar los factores clave para que las empresas introduzcan el jugo de camucamu en el mercado norteamericano.

Las ventas de camucamu y sus derivados, como el jugo, harina y vinagre alcanzaron los 4,7 millones de dólares, un 71 % más que en 2019 (2,7 millones de dólares), según datos de la Dirección General de Investigación de Comercio Exterior del ministerio. Mientras tanto, el camucamu de la Amazonía peruana se exportó a cinco mercados en 2020: EE. UU. fue el mayor comprador (47 %), seguido de la UE (17 %), Japón (8 %), Canadá (7 %) y Australia (7 %). %) (Diario El Peruano, 2021).

Por otro lado, la razón de ser de este trabajo es que se enfoca en el proveedor de productos Camucamu en la región de Jaén y los proveedores de sus derivados en el mercado norteamericano para crear alianzas comerciales con resultados rentables.

Finalmente, se describe el siguiente capítulo del capítulo I: describe el producto, ficha técnica y sus códigos arancelarios. Capítulo II: Empresa Suministradora Receptora, Supervisión de Calidad y Costes de elaboración del Producto. Capítulo III: Disposición y costes en el almacén. Capítulo IV: Descripción de etiquetas y rótulos y sus especificaciones. Capítulo V: Implementación de

empaques según especificación y costos correspondientes. En el Capítulo VI: la descripción de Ficha técnica que incluye embalaje y coste. Capítulo VII: Productos Comunes de Exportación. Capítulo VIII: Cubre el procedimiento de paletización de productos.

El Capítulo IX: Especificar modo de transporte para llegada del producto al puerto de destino en base al presupuesto marítimo y aéreo descrito en la monografía. Capítulo X: Especificar agencia de aduanas y seguros de comercio internacional. Capítulo XI: Analizando los distintos puertos, se presenta en detalle la infraestructura del puerto de destino. Capítulo XII: Detalla los canales de marketing que se entregarán al mercado objetivo. Capítulo XIII: Describe el costo de exportar un producto. Capítulo XIV: Viabilidad detallada del producto.

RESUMEN

El tema de esta monografía es “Exportación de jugo camucamu al mercado estadounidense”, con el objetivo de identificar los factores que inciden en la exportación de jugo camucamu al mercado estadounidense.

Al respecto, se realizó el siguiente estudio: ¿Qué factores afectarán la exportación de jugo camucamu a EE.UU.? Una propuesta que detalle el procedimiento de compra de la materia prima de camucamu, selección de proveedores, etiquetado, empaque, trámites y documentos y el proceso de exportación. Por lo tanto, se concluyó que el proceso de exportación para la empresa “Masulah Export E.I.R.L.” fue beneficioso, permitiendo el posicionamiento internacional.

La inversión capitalizada es de S/. 64,000 financiado por entidades financieras que permitan el desarrollo de productos con los documentos correspondientes relacionados con la exportación. De esta forma, la viabilidad económica se refleja en un valor presente neto de S/. 120,162.00 y un TIR de 81.48%. También Financieramente, el trabajo de monografía es posible con un TIR de 92.15% y un valor presente neto de S/. 119,354.00

Palabras clave: Jugo, Camucamu, USA, Monográfico.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	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	19
CAPITULO II	23
APROVISIONAMIENTO.....	23
2.1. Proveedores potenciales	23
2.2. Matriz de Selección de proveedores	26
2.3. Control de calidad.....	29
2.4. Costo de fabricación o adquisición	30
CAPITULO III	32
ALMACENAMIENTO.....	32
3.1. Estrategia de almacenamiento	32
3.2. Lay-out de almacén	33
3.3. Detalle mobiliario en el almacenamiento	34
3.4. Costo fijo de almacén	36
CAPITULO IV	37
ROTULADO Y ETIQUETADO.....	37
4.1. Modelo de etiquetas y rotulado del producto	37
4.2. Normas técnicas aplicables	39
4.3. Proceso de rotulado	40
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado	41
CAPITULO V	43
EMPAQUE	43

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	43
5.2. Criterios usados para la selección de el empaque	44
5.3. Proceso de empaque	45
5.4. Tiempo y costos del proceso de empacado	46
CAPITULO VI.....	48
EMBALAJE.....	48
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado	48
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje	49
6.3. Proceso de embalaje.....	50
6.4. Tiempo y costos de proceso de embalaje	52
CAPITULO VII.....	54
UNITARIZACIÓN	54
7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	54
7.2. Criterios usados para la selección del contenedor	55
7.3. Proceso de contenedorización	56
7.4. Plano de estiba del contenedor	57
7.5. Tiempo y costos de contenedorización	58
CAPITULO VIII.....	59
CONTENEDORIZACIÓN	59
8.1. Ficha técnica de pallet seleccionado	59
8.2. Criterios usados para la selección del pallet	60
8.3. Proceso de contenedorización	61
8.4. Plano de estiba del pallet	62
8.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	63
CAPITULO IX.....	65
TRANSPORTE.....	65
9.1. Proveedores del transporte interno	65
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	67
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	68
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	69
CAPITULO X.....	70
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	70
10.1. Agentes de aduana	70

10.2.	Costo de agenciamiento.....	72
10.3.	Aseguradoras.....	72
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo).....	75
10.5.	Terminales de almacenamiento	76
CAPITULO XI.....		77
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO		77
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	78
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	80
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos.....	81
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos).....	84
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial	86
11.6	Proveedores de servicios logísticos en país destino	86
CAPITULO XII.....		88
DISTRIBUCIÓN.....		88
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor y consumidor.....	88
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución.....	90
12.3.	Ficha de perfil de proveedores actuales.....	92
12.4.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	93
12.5.	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	94
12.6.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	95
12.7.	Tendencias actuales de comercialización	96
CAPITULO XIII.....		97
Matriz de costos de exportación.....		97
CAPITULO XIV.....		99
Evaluación Económica Financiera		99
14.1.	Costo de oportunidad de capital.....	101

14.2. Valor actual Neto.....	102
14.3. Tasa Interna de Retorno	103
CONCLUSIONES.....	105
REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS	106
ANEXOS	108

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	18
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.....	27
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.....	28
Tabla 13. Costo de fabricación	31
Tabla 14. Cantidades de producción jugo de camucamu	31
Tabla 15. Equipos de almacenamiento.....	35
Tabla 16. Detalle mobiliario en el almacenamiento.....	36
Tabla 17. Costo fijo de almacén.....	36
Tabla 18. Diagrama del proceso rotulado	41
Tabla 19. Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	42
Tabla 20. Ficha técnica de empaque seleccionado	44
Tabla 21. Diagrama de proceso de empaque	47
Tabla 22. Tiempo y costos del proceso de empaque.....	47
Tabla 23. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	49
Tabla 24. Diagrama de proceso embalaje	52
Tabla 25. Tiempo y costos de proceso de embalaje.....	53
Tabla 26. Ficha técnica del contenedor seleccionado	55
Tabla 27. Costos de contenedorización.....	58
Tabla 28. Ficha técnica del pallet seleccionado.....	60
Tabla 29. Diagrama del proceso paletizado.....	63
Tabla 30. Costos de paletizado.....	64
Tabla 31. Empresas de Transporte Interno.....	66
Tabla 32. Costo de transporte interno.....	67
Tabla 33. Empresas de Transporte Internacional	68
Tabla 34. Empresas de Agenciamiento	71
Tabla 35. Costo de agenciamiento	72
Tabla 36. Empresas de Aseguradoras.....	73
Tabla 37. Terminal de almacenamiento.....	76
Tabla 38. Datos de la empresa importadora.....	91
Tabla 39. Ficha de perfil de proveedores.....	92
Tabla 40. Canal de distribución.....	94
Tabla 41. Canal de distribución.....	96
Tabla 42. Costos de exportación	97

Tabla 43. Costo unitario y precio venta.....	98
Tabla 44. Presupuesto de Egresos anuales en soles	99
Tabla 45. Presupuesto de Egresos Anuales en Dólares.....	100
Tabla 46. Costo de Oportunidad	101
Tabla 47. Estado de Ganancia y Perdidas.....	101
Tabla 48. Flujo de Caja Económico, VAN y TIR	102
Tabla 49. Flujo de Caja Financiero, VAN y TIR	103

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. <i>Producto de camu camu</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.....	30
Figura 6. Estrategia de almacenamiento	33
Figura 7. Lay-out de almacén	34
Figura 8. Logo del producto.....	38
Figura 9. Envase primario del producto.....	38
Figura 10. Etiqueta del producto.....	41
Figura 11. Selección de el empaque	45
Figura 12. Proceso de empaque	46
Figura 13. Material Caja de cartón corrugado	50
Figura 14. Material Cinta sujetadora.....	51
Figura 15. Material Strich Film.....	51
Figura 16. Contenedor Estándar	57
Figura 17. Plano de estiba.....	57
Figura 18. Pallet Americano seleccionado	62
Figura 19. Plano de estiba.....	62
Figura 20. Transporte Interno	66
Figura 21. Servicio de transporte internacional	68
Figura 22. Cotización de Vía marítimo	69
Figura 23. Cotización Vía aérea	69
Figura 24. Agentes de aduana	71
Figura 25. Empresa Aseguradora.....	74
Figura 26. Póliza de seguros	75
Figura 27. Puerto de Callao.....	80
Figura 28. Aeropuerto Jorge Chávez.....	80
Figura 29. Puerto de Charleston.....	80
Figura 30. Infraestructura de EE. UU.	81
Figura 31. Puerto de Virginia	82
Figura 32. Puerto de Long Beach.....	82
Figura 33. Miami International Airport.....	83
Figura 34. San Francisco International Airport	83
Figura 35. Proceso de exportación a Charleston.....	84
Figura 36. Mapa de exportación a Charleston.....	85
Figura 37. Empresas logísticas vía marítima y Área	87
Figura 38. Secuencia proveedor y consumidor.	89
Figura 39. Incoterms fob.....	95
Figura 40. Contrato de compraventa Internacional.....	95
Figura 41. Packing list	113

Figura 42. Documento DUA.....	114
Figura 43. Factura Comercial	115

CAPITULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

“Una exportación es cualquier bien o servicio que se envía fuera del territorio de un país, asimismo, se manifiesta como un grupo de bienes y servicios que un país comercializa en un territorio internacional para sus propias necesidades” (García, 2011, p. 8).

La empresa "MASULAH EXPORT E.I.R.L." apuesta por comercializar el jugo de camucamu como un producto de alto consumo en el entorno internacional. Por ello, este producto está producido a base de pulpa de camucamu, que ayuda a mejorar la digestión del organismo.

El camucamu es la fruta con gran contenido de vitamina C, 100 veces superior que el limón. Esta fruta tropical es originaria de la zona amazónica. Contiene distintos compuestos como vitaminas, carotenoides, antioxidantes y compuestos fenólicos que le conceden propiedades de alimento funcional. También es bueno para el bienestar de quienes lo utilizan, ya que se considera un extraordinario agente antioxidante, antiinflamatorio y antibacteriano; también es un buen ayudante en la pelea contra los malestares cardiovasculares y las personas que padecen obesidad.

La investigación muestra que además de brindar otros beneficios, también tiene un efecto positivo en el tratamiento de las primeras etapas de la diabetes. El uso del fruto del camucamu lo podemos encontrar en la preparación de refrescos y helados. Existe un gran interés en su uso como fuente natural de vitamina C en la producción. Sin embargo, se debe alentar el cultivo en plantaciones comerciales porque la cosecha de las plantaciones naturales es alta.

Este superalimento es un producto derivado de la biodiversidad del Perú. A través del Consejo Nacional de Promoción del Comercio Orgánico, liderado por el Mincetur, se promueve el aprovechamiento de estos tipos de frutas con estándares para que sean ambiental, social y económicamente sostenibles, con el objetivo de posicionar el producto y la marca de la empresa en Estados Unidos.

Por ello, la exportación de esta fruta y sus derivados se debe a que Estados Unidos es un buen ejemplo, ya que permite el acceso libre de impuestos a muchos productos. Las PYMES también pueden beneficiarse de esquemas de incentivos y acuerdos de libre comercio (TLC). Al final se introduce el producto jugo de camucamu, que tiene un peso neto de 475 ml.

Figura 1.

Producto de camu camu



Nota: Dato tomado de *Google.com*

1.1. Ficha técnica del producto

“Las fichas técnicas son herramientas que deben utilizar los exportadores para comunicar las características técnicas de sus productos de forma estandarizada y sencilla” (Giráldez, 2019, p. 3).

Tabla 1.

Ficha técnica

Ficha Técnica: Jugo de Camucamu			
			
Nombre de la empresa	Lugar de Origen	Lugar de despacho	Contacto
Masulah Export E.I.R.L.	Jaén	Jaén	Mayderli Susana Laban Huaman / Mashulah.export@gmail.com
Teléfonos	Sitio Web	Nombre comercial	Partida Arancelaria
+51 923 055 920	www.masulahexport.com	Maysu	2009895000
Nombre Frecuente		Nombre científico	
Camucamu		Myrciaria dubia	
Forma de la fruta		La piel es de color púrpura y la carne de color amarillo	
Producto		Jugo de camucamu 475 ml	
Nutriente del producto		aminoácidos, vitaminas del complejo B, ácidos grasos poliinsaturados y minerales.	
Principales usos		- Camucamu Deshidratado	
		- Harina de camucamu	
		- Pulpa de camucamu	
		- Vinagre de camucamu	
Cantidad de producción Mensual		4,184 unidades (432 cajas)	
Precios		S/. 5.90 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

“La clasificación se realiza por códigos numéricos asociados a bienes de diez dígitos” (Ganoza, 2015, p. 10).

Tabla 2.

Partida arancelaria

Partida	Sub partida	Descripción de la partida	FOB-20	%Var20-19
2009	2009.89.50.00	De camu camu (Myrciaria dubia)	4,648,501	100%

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

Tabla 3.

Clasificación arancelaria del producto en Perú y en Estados Unidos

En Perú (PAIS DE ORIGEN)	
Sección: IV	Productos de la industria alimentaria; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y productos del tabaco.
Capítulo: 20	Productos de vegetales, frutas, nueces u otras partes de plantas
22.09	Frutas y demás frutas (incluido el jugo de uva) o de hortalizas, sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.
2009.89.50.00	De camucamu (Myrciaria dubia)
En Estados Unidos (PAIS DE DESTINO)	
2009.90.00.00	frutas mixtas con o sin azúcar añadido u otros edulcorantes.

Nota: Dato tomado de Siicex (16 de Agosto del 2022).

Figura 2.

Países importadores de Camucamu y sus derivados

Nº	País	%Var 18- 17	%Part 18	Total Imp. 2018 (millon US\$)
1	Estados Unidos	16%	31%	759.80
2	Japón	9%	10%	266.51
3	Países Bajos	-4%	6%	186.37
4	Alemania	-16%	6%	203.31
5	Francia	4%	5%	147.84
6	Canadá	1%	5%	144.95
7	Reino Unido	3%	5%	124.32
8	Corea del Sur	18%	3%	63.84
9	Bélgica	29%	2%	52.48
10	Australia	0%	2%	59.63
1000	Otros Países (137)	-3%	24%	687.41

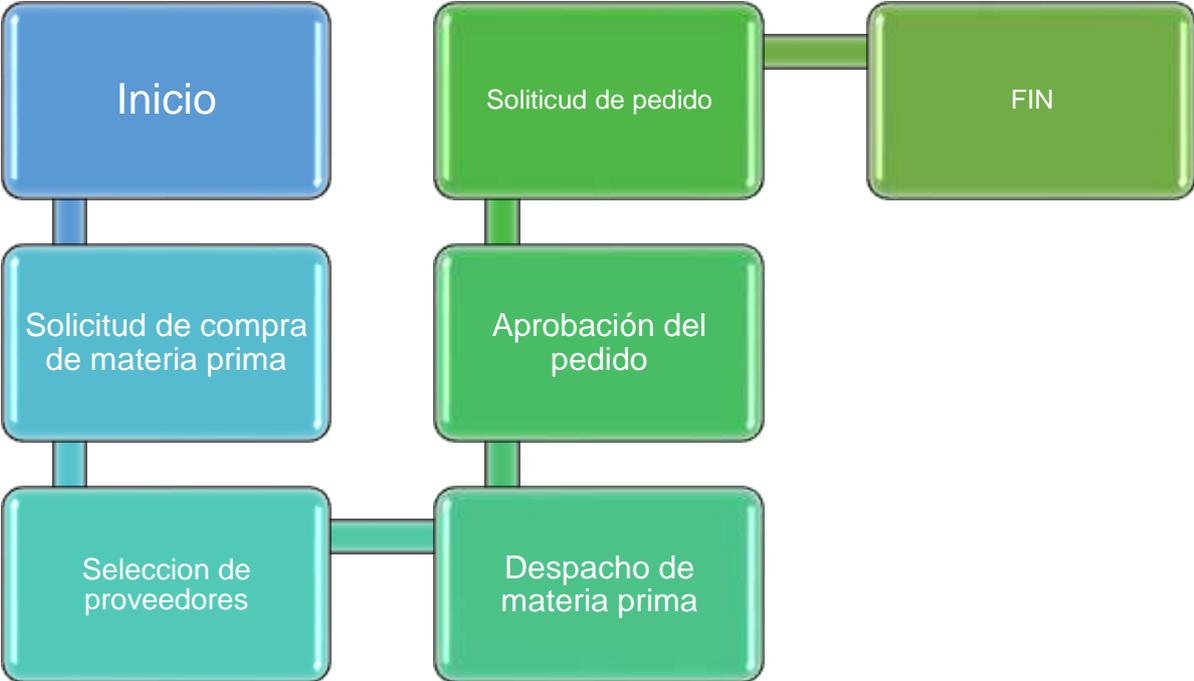
Nota: Dato tomado de ADUANET (09 de Noviembre de 2022).

1.3. Flujograma de proceso de producción

“Es un instrumento para representar la secuencia de acciones en un proceso”
(Montoyo, 2012, p. 17).

Figura 3.

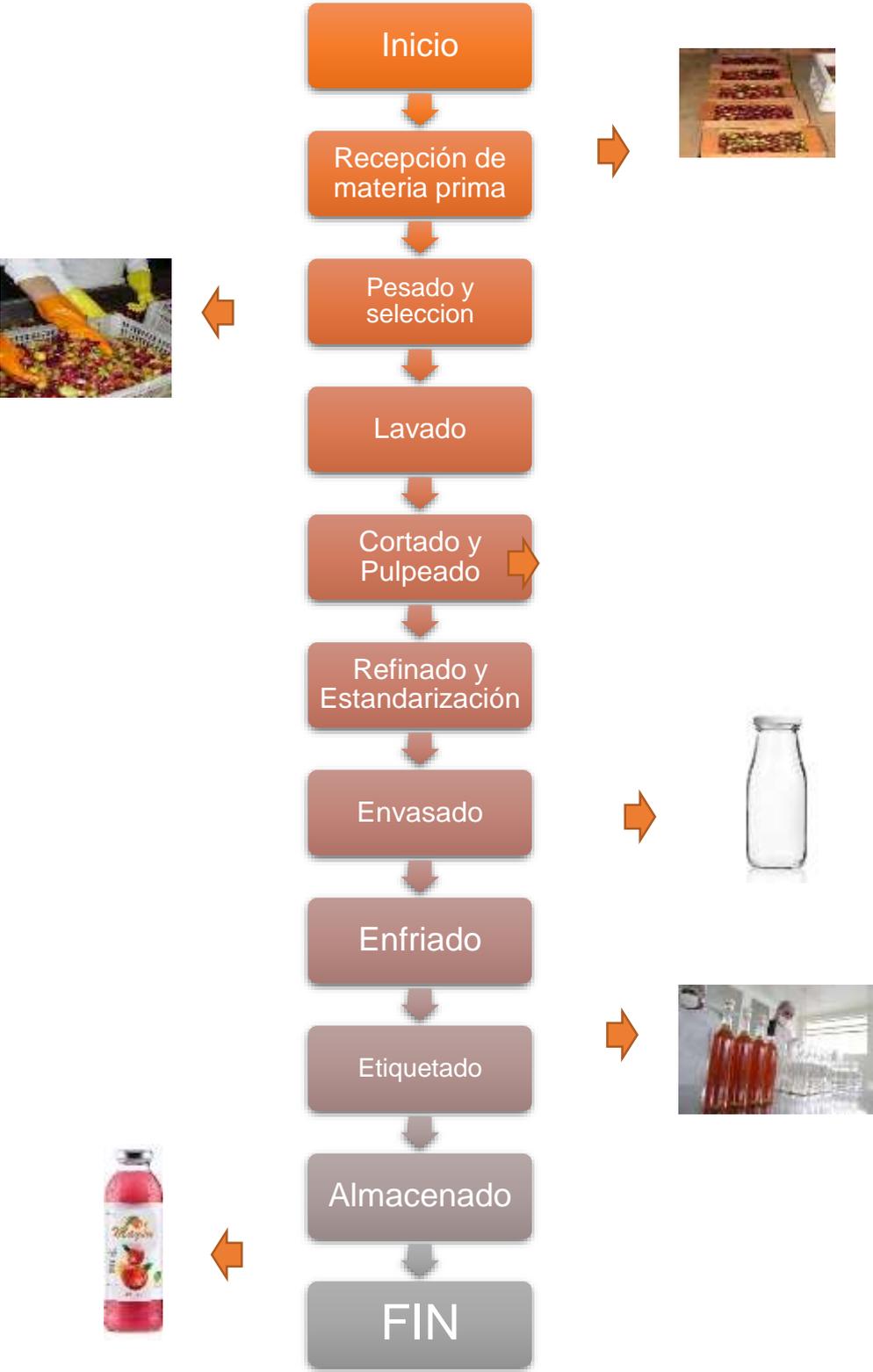
Flujograma de Adquisición del producto



Nota: Dato tomado de Estrada y García (202).

Figura 4.

Flujograma productivo



Nota: Dato tomado de Estrada y García (202).

a) Recepción de materia prima

Esto incluye la cuantificación de las materias primas que ingresan al proceso, es necesario utilizar balanzas limpias y calibradas.

b) Pesado y selección

Los frutos de camucamu se pesaron para obtener el 70% de cada fruto.

c) Lavado

Su finalidad es descartar la suciedad y/o residuos de tierra incluidos a la superficie de la fruta.

d) Cortado y pulpeado

Su finalidad es la obtención de pulpa. El proceso consiste en extraer la pulpa o jugo sin cáscara y sin semillas. Para este proceso se utilizan pulpers mecánicos o manuales.

e) Refinado y Estandarizado

En este paso se mezclan todos los insumos que componen el néctar. La estandarización incluye los siguientes pasos: dilución de la pulpa, ajuste de dulzor, ajuste de acidez, adición de estabilizador, adición de conservantes.

f) Envasado

El paquete debe ser empacado térmicamente a una temperatura no inferior a 85°C.

g) Enfriado

Los productos embotellados deben enfriarse rápidamente para mantener su calidad y garantizar que se cree un vacío dentro de la botella.

h) Etiquetado

El etiquetado detalla el proceso de producción del néctar donde toda la información sobre el producto debe estar en la etiqueta.

i) Almacenado

Los productos deben almacenarse en un área fresca, limpia, seca y bien ventilada para garantizar la conservación del producto antes de la venta.

CAPITULO II

APROVISIONAMIENTO

“Su función es obtener los recursos, insumos o materias primas requeridos para el buen trabajo de la empresa” (Colomé, 2012, p. 13).

2.1. Proveedores potenciales

“Manifestado como los individuos naturales o jurídicas que suministran inventario a otras empresas para su venta directa o conversión para su posterior venta” (Colomé, 2012, p. 13).

Tabla 4.*Proveedores potenciales*

Proveedores de camucamu										
Nombre	Rubro	Ruc	Dirección	Condición	Lugar	Dirección legal	Fecha de actividad	Distrito	Departamento	CIIU
Namaskar S.A.C.	Suministración de fruta	20601413320	San Isidro - Lima	Activo	Perú	C. Martín de Murúa 150, San Miguel	09/08/2016	San Miguel	Lima	51906
Agroindustria Rio de Oro	Distribución de fruta camucamu	20606844159	Cal. Cal. el Maestro 610 Km. 848 -	Activo	Perú	Av. Panamericana Norte N° S/N	21/01/2021	Lambayeque	Lambayeque	01136
Cooperación A&M Group	Proveedores de camucamu	20521675587	Av. Francisco Pizarro Nro. 465 -	Activo	Perú	Av. Francisco Pizarro Nro. 465	16/04/2009	San Ignacio	Amazonas	74996

Nota: Dato tomado de Quiminet (2022).

Tabla 5.*Proveedores potenciales de empaque*

Proveedores potenciales de empaque										
Nombre	Rubro	Ruc	Dirección	Condición	Lugar	Dirección	Fecha de actividad	Distrito	Departamento	CIIU
Importaciones Carranza S.A.C.	Comercialización de empaques	20605101586	María Parado de Bellidos/n, Jaén 06801	Activo	Perú	María Parado de Bellidos/n, Jaén 06801	08/08/2019	Trujillo	La Libertad	52391
Edipesa S.A.	Comercialización de empaque	20352496139	Mariscal Ureta 1117, Jaén 06801	Activo	Perú	Av. Argentina Nro. 1710	29/10/1979	Callao	Lima	51502
Alkhofar S.A.C.	Fabricación y comercialización de empaque y envases	20506248036	Ca, Orellana 993, Jaén 06801	Activo	Perú	AV. Chacra Cerro It 3, Lima	01/04/2003	Comas	Lima	52310

Nota: Dato tomado de Quiminet (2022).

Tabla 6.

Proveedores potenciales de Rotulado

Proveedores potenciales de rotulado										
Nombre	Rubro	Ruc	Dirección	Condición	Lugar	Dirección	Fecha de actividad	Distrito	Departamento	CIIU
Servicios generales Makricolors	Servicio de diseño y etiquetas	20524697247	Av. Manuel Antonio Mesones Muro 1247, Jaén 03681.	Activo	Perú	Av. Víctor Raul Haya de la Torre Nro. 379, Jaén	01/02/2015	La Libertad	La Libertad	60230
Imprenta J & M Impresiones S.A.C.	Servicio de impresión y etiquetas	20537965917	Av. Panamericana Norte Km. 13.5 Int. 261a C - Lima	Activo	Perú	Av. Panamericana Norte km 13	03/12/2012	San Martín de Porres	Lima	22214
Solano Impresores S.A.C.	Servicio de rotulado y etiqueta	20527454205	Av. Panamericana Norte Km. 13.5 Int. 261a C.C. Fiori 2do. Piso	Activo	Perú	Calle San Carlos N° 534, Jaén	02/02/2005	Jaén	Cajamarca	22214

Nota: Dato tomado de Quiminet (2022).

2.2. Matriz de Selección de proveedores

“La matriz de gestión de proveedores depende de su posición en la cadena de suministro” (Colomé, 2012, p. 13).

Tabla 7.*Evaluación de proveedores*

Clasificación de evaluación			
Malo	Regular	Bueno	Muy bueno
1	2	3	4

Tabla 8.*Selección de proveedores*

Requisitos	Calificación	Namaskar S.A.C.		Agroindustria Rio de Oro		Cooperación A&M Group	
		punt	valor	punt	Valor	Punto	Valor
Calidad	35%	2	0.7	3	1.05	3	1.05
Entrega	30%	2	0.6	4	1.2	3	0.9
Capacidad Técnica	20%	3	0.6	4	0.8	3	0.6
Garantía	15%	3	0.45	4	0.6	4	0.6
Total	100%		2.35		3.65		3.15
				Seleccionado			

Nota: Dato tomado de Barreneche (2010).

Consiste en confirmar la empresa que efectúe con los requisitos, cuya empresa seleccionada es **Agroindustria Rio de Oro** alcanzando una ponderación de 3.65 manifestado como el valor más alto con respecto a las otras empresas.

Matriz de selección de proveedor de empaque**Tabla 9.***Evaluación de proveedores de empaque*

Clasificación de evaluación			
Malo	Regular	Bueno	Muy bueno
1	2	3	4

Tabla 10.

Matriz de selección de proveedores de empaque

Requisitos	Calificación	Importaciones Carranza S.A.C.		Edipesa		Alkhofar S.A.C.	
		punt	valor	punt	Valor	Punto	Valor
Calidad	35%	4	1.4	2	0.7	2	0.7
Entrega	30%	4	1.2	2	0.6	3	0.9
Capacidad Técnica	20%	3	0.6	1	0.2	3	0.6
Garantía	15%	4	0.6	3	0.45	2	0.3
Total	100%		3.8		1.95		2.5
		Seleccionado					

Nota: Dato tomado de Barreneche (2010).

Muestra el proceso de selección de varias empresas para elegir a nuestro proveedor altamente calificado “**Importaciones Carranza S.A.C.**” como nuestro proveedor.

Matriz de selección de proveedor de rotulado

Tabla 11.

Evaluación de proveedores de rotulado

Clasificación de evaluación			
Malo	Regular	Bueno	Muy bueno
1	2	3	4

Tabla 12.

Matriz de selección de proveedores de rotulado

Requisitos	Calificación	Color Servicios Publicitarios E.I.R.L.Servicios generales Makricolors		Imprenta J & M Impresiones S.A.C.		Solano Impresores S A	
		punt	valor	punt	Valor	Punto	Valor
Calidad	35%	3	1.05	2	0.7	2	0.7
Entrega	30%	4	1.2	1	0.3	3	0.9
Capacidad Técnica	20%	4	0.8	3	0.6	3	0.6
Garantía	15%	3	0.45	3	0.45	2	0.3
Total	100%		3.5		2.05		2.5
						Seleccionado	

Nota: Dato tomado de Barreneche (2010).

En la sección de proveedores de la 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 **Solano Impresores S.A.** Nuestro proveedor.

2.3. Control de calidad

“Este proceso testifica que todas las actividades deben desarrollarse bajo normativas para que un producto sea de calidad y satisfagan las necesidades del cliente” (Besterfield, 2019, p. 12).

DIGESA

Del lado peruano, DIGESA no tiene requisitos de higiene obligatorios para los productos procesados para la exportación. Los certificados de libre comercio se pueden obtener de DIGESA si así lo solicitan los clientes, los requisitos para obtener los certificados son los siguientes (Minsa, 2016, p. 13). 9):

- Solicitud del exportador, indicando RUC (Registro Único de Contribuyente).
- Copias de tarjetas de salud.
- Comprobante de pago original del 5% de la UIT (unidad tributaria) por cada certificado.
- Plazo para la emisión de declaraciones: no más de 5 días hábiles después de la búsqueda de documentos de acuerdo con la normativa.

Los certificados de calidad facilitan el acceso al mercado en varios certificados internacionales que las empresas deben considerar: certificados de organismos de certificación y certificados de buenas prácticas generales de fabricación (BPM), organismos de auditoría por organismos internacionales:

- Gestión de calidad
- ISO 9001
- Certificado HACCP

Food and Drug Administration (FDA)

Productos importados a los Estados Unidos Suelen ser examinados a su llegada al puerto. La FDA ha definido las acciones que toman las autoridades de salud en relación con la importación de alimentos, y consideran inspecciones físicas, inspecciones en puerto o inspecciones aleatorias (Edmundo, 2009, p. 14).

Figura 5.

Certificados de Control de calidad

Certificado ISO 9001



Certificado HACCP



Nota: Dato tomado de Google

2.4. Costo de fabricación o adquisición

“Los costos de producción son gastos incurridos durante la producción de un bien o servicio” (Hoyos, 2017, p. 36).

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	Camu camu (materia prima)	4.00	Kilogramo	5,300	S/. 21,200	5478	S/. 254,400	65736
4	Empaque primario (botellas de vidrio)	0.45	Unidad	5,184	S/. 2,333	603	S/. 27,994	7233
5	Empaque secundario (Cartón corrugado)	0.40	Unidad	432	S/. 173	45	S/. 2,074	536
Sub Total					S/. 23,706	6125	S/. 284,467	73506
3	Gastos directos Colaborador	S/. 0.20	Unidad	3	S/. 3,110	804	S/. 37,325	9645
Sub Total					S/. 3,110	804	S/. 37,325	9645
TOTAL					S/. 26,816	13055	S/. 321,792	83150

Tabla 14.

Cantidades de producción jugo de camucamu

Cantidad de camucamu	6000 kg
Envase de jugo camucamu (475 ml):	5184 Unid.
Cantidad de envase por caja:	12 Unid.
Cantidad de Cajas:	432 Cajas
Cantidad de Cajas por Pallet:	24 Cajas
Cantidad de Pallet	18 Pallet
Peso x Cajas.	4.10 kg
Peso total en Cajas	1,771.20 kg

Nota: *Elaboración propia*

CAPITULO III

ALMACENAMIENTO

“Un sistema de almacenaje es un método de colocación de bienes o productos en estantes o estructuras para optimizar el espacio disponible” (Alvarado, 2006, p. 28).

3.1. Estrategia de almacenamiento

“Una estrategia es una agrupación de técnicas encaminadas a mejorar la empresa y el control del espacio durante almacenamiento” (Alvarado, 2006, p. 28).

Las materias primas y los productos terminados deben colocarse en estantes separados. Para este propósito, los productos de jugo de camucamu deben envasarse en recipientes de vidrio biodegradables herméticamente sellados y el producto debe almacenarse en un aforo fresco, limpio y seco.

La fruta se puede almacenar hasta por tres días sin refrigeración. Si han pasado menos de 24 horas desde la cosecha, la fruta debe almacenarse en un área fresca y bien ventilada. Para mantener la actividad del ácido ascórbico, se recomiendan temperaturas de almacenamiento entre 1 y 10°C y una humedad relativa alta para minimizar la pérdida de humedad. Debe conservarse en un lugar fresco, evitar la luz solar directa, proporcionar una buena ventilación y asegurar la preservación del producto antes de su comercialización.

Figura 6.

Estrategia de almacenamiento



Nota: Dato tomado de Google

3.2. Lay-out de almacén

“Es un esbozo que indica la repartición de áreas en un almacén” (Alvarado, 2006, p. 30). Los locales están diseñados para una óptima ubicación de los equipos y áreas de trabajo, donde consta en un área de 230 mts².

Figura 7.

Lay-out de almacén



Nota: *Elaboración propia.*

3.3. Detalle mobiliario en el almacenamiento

“Es fijo en su lugar y no tiene movimiento para mover material, solo como depósito” (Alvarado, 2006, p.33).

Tabla 15.

Equipos de almacenamiento

Figura	Descripción
	Maquina procesadora
	Maquina exprimidora
	Maquina envasadora
	Lavadora enrollable
	Balanza electrónica
	Sillas industriales
	Sillas industriales
	Pallet de madera

Nota: Dato tomado de Google

Tabla 16.*Detalle mobiliario en el almacenamiento*

N^o	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo US \$
1.	Maquina procesadora maquina	S/. 1,200.00	Unidad	1	S/. 1,200	310.08
2.	exprimidora	S/. 550.00	Unidad	1	S/. 550	142.12
3.	Pallets de madera	S/. 20.00	Unidad	18	S/. 360	93.02
4.	Balanza Electrónica	S/. 4,500.00	Unidad	1	S/. 4,500	1162.79
5.	maquina envasado	S/. 3,000.00	Unidad	1	S/. 3,000	775.19
6.	Maquina etiquetadora	S/. 2,800.00	Unidad	1	S/. 2,800	723.51
7.	Estantes	S/. 45.00	Unidad	3	S/. 135	34.88
8.	sillas industriales	S/. 30.00	Unidad	3	S/. 90	23.26
9.	Lavadora enrollable	S/. 4,200.00	Unidad	1	S/. 4,200	1085.27
Total activo fijo					S/. 16,835	4350.13

Nota: Elaboración propia

3.4. Costo fijo de almacén

“Se trata de todos aquellos costes de almacenamiento que permiten mantener activo el almacén y su flujo de materiales” (Alvarado, 2006, p. 33).

Tabla 17.*Costo fijo de almacén*

N^o	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Totales	Costo US \$
1.	Local	S/. 4,500.00	Unidad	1	S/. 4,500.00	1162.79
2.	Teléfono e internet	S/. 200.00	Unidad	1	S/. 200.00	51.68
3.	Útiles de oficina	S/. 1,000.00	Unidad	1	S/. 1,000.00	258.40
4.	Depreciación activo fijo				S/. 70.00	18.09
TOTAL					S/. 5,770.00	1490.96

Nota: Elaboración propia.

CAPITULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO

“El rotulado de los alimentos puede facilitar información a los clientes de manera clara sobre un producto permitiendo tomar una decisión informada” (Rojas, 201, p. 67).

Estas etiquetas brindan información muy valiosa sobre la composición, cantidad, origen, propiedades o condiciones de almacenamiento del producto (Rojas, 201, p. 30).

4.1. Modelo de etiquetas y rotulado del producto

“Las etiquetas son códigos de comportamiento que se ajustan a las expectativas de comportamiento social” (Rojas, 201, p. 69).

Figura 8.

Logo del producto



Nota: Elaboración propia.

Figura 9.

Envase primario del producto



Nota: Elaboración propia.

4.2. Normas técnicas aplicables

“Manifestada como un documento idóneo por consenso y por un organismo de acreditación que define las condiciones mínimas que debe efectuar un producto, cuyo proceso sirve al uso previsto” (Rojas, 201, p. 34).

Las etiquetas son códigos de comportamiento que se ajustan a las expectativas de comportamiento social (Rojas, 201, p. 69).

Primero, la FDA trabaja con la "Aduana" para procesar las exportaciones de alimentos antes de que ingresen a la aduana de los EE. UU. Por lo tanto, hay dos formas de etiquetar los envases. poner algunos datos en la etiqueta del panel de visualización principal.

Colorea las etiquetas requeridas restantes en el tablero. El panel de exhibición debe tener la descripción del producto y del contenido neto, mientras que el panel de la etiqueta tiene información nutricional, el nombre y la dirección del productor y requiere una lista de ingredientes.

Para el jugo de camucamu, los componentes del envase son un frasco, una tapa y una etiqueta. La FDA es responsable de las siguientes funciones:

- ❖ Notificación de importaciones de alimentos regulados.
- ❖ Verifique la documentación aduanera del importador para determinar si se requiere inspección física o inspección aleatoria.
- ❖ Decisión de toma de muestras.
- ❖ Realizar cada análisis en una muestra de producto.
- ❖ La prueba está diseñada para cumplir con los requisitos.
- ❖ Envíe el aviso de liberación a la Aduana de EE. UU. y al importador.

4.3. Proceso de rotulado

“El objetivo de la rotulado es suministrar información a los consumidores sobre las peculiaridades del producto, cómo se produce, procesa, conserva las características y el contenido” (Rojas, 201, p. 72).

La empresa debe pasar la certificación HACCP y también la inspección de la FDA. Este proceso toma alrededor de un mes y medio para obtener los números de registro FLE y SID. La Administración de Alimentos y Medicamentos es fundamental para una exportación exitosa: el agente o importador trabaja con la Aduana de EE. UU. para procesar los documentos de importación. Estados Unidos.

Para obtener más información, considere crear recipientes de vidrio antes del envío:

- Contenido del envase: Se utiliza un envase de 475 ml.
- Color del vidrio: se elige el color del vidrio porque el artículo debe verse bien para venderlo.
- Temperatura y presión: Los tanques deben ser capaces de soportar los cambios bruscos de temperatura que ocurren durante la limpieza, el llenado o el tratamiento térmico.
- Forma y tamaño: la completa libertad de elección es difícil. Porque están claramente definidos por las normativas, el uso comercial o la máquina que está utilizando.

Requisitos Fitosanitarios

En la elaboración de jugo camucamu se deben acatar los requerimientos fitosanitarios establecidos por el Ministerio de Salud. En este caso N03263N - NA0 02 - N.

Figura 10.

Etiqueta del producto



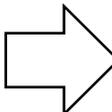
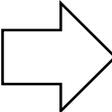
Nota: *Elaboración propia.*

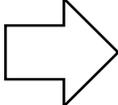
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

“El tiempo de rotulado significa un conjunto de elementos tipográficos con diversos signos, líneas, letras, símbolos, íconos, y el precio se indica de acuerdo con las características específicas del producto” (Rojas, 201, p. 37).

Tabla 18.

Diagrama del proceso rotulado

DIAGRAMA DE PROCESO					
ROTULADO y ETIQUETADO JUGO DE CAMUCAMU					
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 de jugo camucamu Etiqueta	S/. 0.25	Unidad	5,184	S/. 1,296.00	334.88	S/. 15,552.00	4018.60	1
2	de envase primario	S/. 0.20	Unidad	5,184	S/. 1,036.80	267.91	S/. 12,441.60	3214.88	1
TOTAL					S/. 2,333	602.79	S/. 27,994	S/. 7,233	2 días

Nota: Elaboración propia

CAPITULO V

EMPAQUE

“El empaque es parte esencial de un producto porque, además del contenido, la protección o la conservación, le permite llegar al consumidor final en óptimas condiciones” (Corradine, 2014, p. 59).

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

“Es la documentación que los exportadores deben utilizar para notificar las particularidades técnicas respecto a su forma estandarizada y sencilla” (Corradine, 2014, p. 59).

Tabla 20.

Ficha técnica de empaque seleccionado

Ficha Técnica de Empaque	
Tipo de paquete	Botella de vidrio.
Tipo de envase del producto	Frasco de vidrio con tapa rosca.
Color del paquete	Transparente
Peso del paquete	475 ml
Altura sin tapa	17,41 cm (174,09 mm)
Diámetro / Ancho:	7,24 cm (72,44 mm)
Presentación:	Caja de 12 unidades
Tapa:	Twist-Off 38 mm Con Botón
Color de Tapa Disponible:	Dorado
País de origen	Jaén - Perú
Fecha de duración	1 año
Unidades por caja	12 unidades
Figura	

Nota: Dato tomado de Mincetur (2009).

5.2. Criterios usados para la selección de el empaque

“El estándar asegura que la mercadería llegue al cliente final en los escenarios adecuadas y lo ayuda a vender” (Corradine, 2014, p. 59).

Para las opciones de empaque de los productos Jugo Camucamu se eligió una caja de cartón con dimensiones de 30 cm L x 23 cm A x 26 cm H. Está

diseñada para brindar mayor seguridad y protección durante el proceso logístico hasta que el producto llega al consumidor final.

Figura 11.

Selección de el empaque



Nota: Dato tomado de Google

5.3. Proceso de empaque

Es el proceso de acopio y empaque para su transporte, lo que se refiere no solo al empaque como exhibición e imagen de los bienes, sino a todo el proceso, que asegura la captación y optimización de los recursos comunes (Corradine, 2014, p. 64).

Apilamos 12 unidades de jugo de camucamu por caja para un total de 24 cajas en un pallet, con cuidado de no dañar el producto. Estas cajas son por tanto herramientas ideales para tener en cuenta algunos factores muy importantes como:

Características del producto.

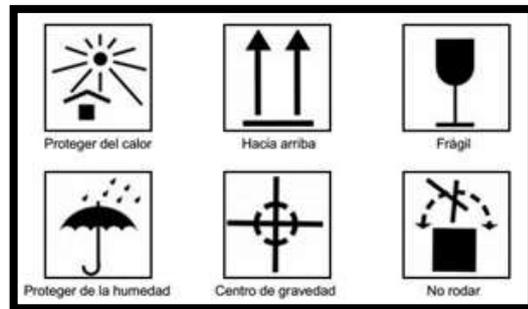
- Condiciones de procesamiento.
- Condiciones de almacenamiento.
- Número de lote de existencias.
- Mercado objetivo.

- Condiciones meteorológicas.

Las cajas utilizadas se colocan sobre tarimas para aumentar la seguridad y protección del producto y lo más importante para evitar que el producto sea aplastado o abierto. La caja tiene dos niveles para acomodar varios tarros de mermelada.

Figura 12.

Proceso de empaque



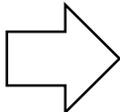
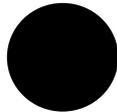
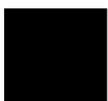
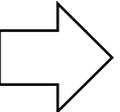
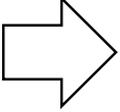
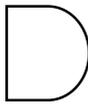
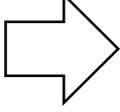
Nota: Dato tomado de Google

5.4. Tiempo y costos del proceso de empackado

“El tiempo y costo de empaque no es solo un procedimiento o el valor que le brinda a la mercadería para resguardar, también es una combinación de todo el valor que le brinda” (Corradine, 2014, p. 65).

Tabla 21.

Diagrama de proceso de empaque

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMPACADO DE JUGO DE CAMUCAMU					
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	Cant idad	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$	Tie mp o
1	Cajas de cartón corrugado	S/. 0.95	Unidad	432	S/. 410.40	106.05	S/. 4,924.80	127.256	1
2	Personal calificado para empaquetado	S/. 1.00	Unidad	432	S/. 432.00	111.63	S/. 5,184.00	133.953	1
TOTAL					S/. 842.40	217.67	S/. 10,109	261.209	2 días

Nota: Elaboración propia.

CAPITULO VI

EMBALAJE

“El empaque es todo lo que se requiere en el procedimiento de regulación del producto en protegerlo y permitir temporalmente su manipulación, transporte y almacenamiento” (Mincetur, 2009, p. 73).

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

“Detalla a través de la descripción de especificaciones del producto” (Mincetur, 2009, p. 74).

Tabla 23.

Ficha técnica de embalaje seleccionado

Ficha Técnica de Embalaje	
Tipo de paquete	Cajas de cartón corrugado.
Tipo de envase del producto	Frasco de vidrio con tapa rosca.
Color del paquete	Marrón claro
Peso del paquete	240 gr
Medidas del empaque	30 cm largo x 23 cm ancho x 26 cm alto
Uso	Una vez consumido guardar en refrigeración
almacenamiento	Conservar en un ambiente seco y fresco
País de origen	Jaén - Perú
Fecha de duración	1 año
Unidades por caja	12 unidades
Figura	

Nota: Dato tomado de Mincetur (2009).

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

Las condiciones de entrega, humedad, potencial de condensación, golpes y vibraciones determinarán qué soluciones son efectivas o no (Mincetur, 2009, p. 74).

Dentro del barril se traerán 12 unidades de jugo de Camucamu con un peso de 4,10 kg y se apilarán las unidades en un total de 432 cajas.

6.3. Proceso de embalaje

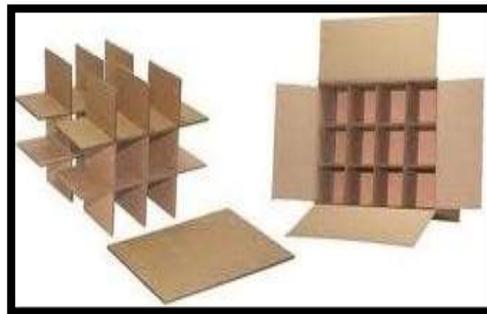
Esta es la fase de empaque que consiste en agrupar, envolver, proteger y conservar uno o más productos o mercancías para que lleguen al destinatario final en perfectas condiciones (Mincetur, 2009, p. 76).

Para transportarlo se necesita no solo una caja de cartón, sino también los accesorios necesarios para transportarlo sin dañar el producto, contamos con los siguientes artículos:

Cartón corrugado: Actúa como tabique para asegurar el producto en el paquete y evitar que la botella de vidrio choque y se rompa.

Figura 13.

Material Caja de cartón corrugado



Nota: Dato tomado de Google

Envuelto con cinta: ayuda a mantener los artículos envueltos y en su lugar contra el clima y los robos.

Figura 14.

Material Cinta sujetadora



Nota: Dato tomado de Google

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

Figura 15.

Material Strich Film.



Nota: Dato tomado de Google

Marcado del embalaje

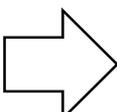
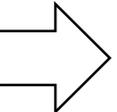
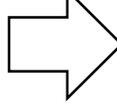
- Marcado Clave: Identificar mercancías marcando número de contrato, factura, nombre del importador y destino.
- Marcas adicionales: información adicional sobre el fabricante, puerto de embarque, origen de las mercancías, peso bruto, peso neto, tamaño de la caja.
- Marcas de Manejo: Son las que se colocan en el empaque para proteger el envío del producto mediante la colocación de marcas visuales internacionales que aplican al manejo y envío de la mercancía según la norma ISO 7000.

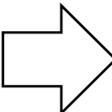
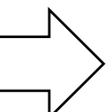
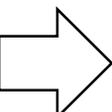
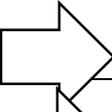
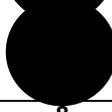
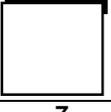
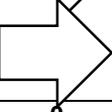
6.4. Tiempo y costos de proceso de embalaje

“Se refiere al proceso de envasado y el tiempo que requiere cada vez que se envasa el producto, y se menciona el costo de desarrollo del concepto” (Mincetur, 2009, p. 73).

Tabla 24.

Diagrama de proceso embalaje

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMBALAJE DE JUGO DE CAMUCAMU					
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 40 barras de chocolate dentro de la caja					6 minutos
Colocar zuncho a la caja					7 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	48

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	Cinta sujetadora de carga para el pallet	S/. 0.80	Unidad	432	345.60	89.30	S/. 4,147.20	1,071.63	1
2	Palletes de madera	S/. 20.00	Unidad	18	360.00	93.02	S/. 4,320.00	1,116.28	1
3	Stretch film	S/. 1.00	Unidad	432	432.00	111.63	S/. 5,184.00	1,339.53	1
4	Personal calificad para embalaje	S/. 1.20	Unidad	432	518.40	133.95	S/. 6,220.80	1,607.44	1
TOTAL					S/. 1,656	427.91	S/. 8,467	2,187.91	4 días

Nota: Elaboración propia

CAPITULO VII

UNITARIZACIÓN

“La unitarización es un sistema prioritario e imprescindible cuando la mercancía llega al almacén. Este enfoque consiste principalmente en clasificar y agrupar las mercancías recibidas en los almacenes logísticos” (Quintero, Cortázar, & Ramírez, 2018, p. 115).

7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

“Agrupar paquetes en una carga compacta más grande que se maneja como una unidad reduce el espacio de almacenamiento” (Quintero, Cortázar, & Ramírez, 2018, p. 115).

Tabla 26.

Ficha técnica del contenedor seleccionado

Ficha de técnica de contendor Estándar		
Producto	Características físicas	
	Nombre	Contenedores Estándar 20'
	Longitud interior	590 cm
	Ancho interior	235 cm
	Alto interno	239 cm
	Puerta Ancha	234 cm
	Alto puerta	228 cm
	Tara	2 300 kg
	Carga Max.	25,000 kg
	Bulto	33.20(cbm)

Nota: Dato tomado de Capoñan (2016).

7.2. Criterios usados para la selección del contenedor

“Elegir un tipo de contenedor adecuado que viene determinado por la carga que se puede levantar con una mano y suele estar asociado al paquete” (Quintero, Cortázar, & Ramírez, 2018, p. 13). 116)

Se utilizan dos modos de transporte: primero, los productos de jugo de Camucamu se transportan por carretera desde la empresa hasta el puerto de Callao como puerto de embarque y luego se descargan en barcos con destino a puertos estadounidenses.

Este contenedor está equipado con un motor de refrigeración que funciona con una fuente de alimentación externa, que puede ser un tomacorriente ubicado en la terminal marítima.

7.3. Proceso de contenedorización

“Entendemos la contenedorización como una tecnología para el transporte de mercancías en contenedores del mismo tamaño y forma” (Quintero, Cortázar y Ramírez, 2018, p. 118).

El proceso de contenedorización incluye:

- Carga de contenedores en el sitio de producción en lugar de en la terminal.
- Transportar el contenedor al puerto por camión o ferrocarril.
- Elevación de contenedores desde y hacia los buques mediante grúas de muelle.

Las exportaciones pasan por el puerto del Callao en Perú, y el puerto de destino es Estados Unidos, que es uno de los puertos receptores más grandes del país.

Las dimensiones requeridas para un contenedor refrigerado de 20 pies son 5.90 metros de largo, 2.35 metros de ancho y 2.28 metros de alto. Tiene una capacidad de 28,1 m, una capacidad de carga máxima de 33,00 kg más 2,000 kg en el interior del contenedor, un ancho de puerta de 2,34 y una altura de 2,28. Se exportan un total de 14.688 botellas de jugo camucamu.

- ✓ Cada caja tiene una capacidad de 12 botellas, por lo que se requieren 432 cajas.
- ✓ Cada tarima puede llevar 24 filas de cajas, considerando que solo podemos apilar 18 pallets, cada tarima puede llevar un total de 432 cajas.
- ✓ Cada tarima tiene 24 cajas, entonces necesitamos 18 pallets para cargar todas las cajas.

Figura 16.

Contenedor Estándar



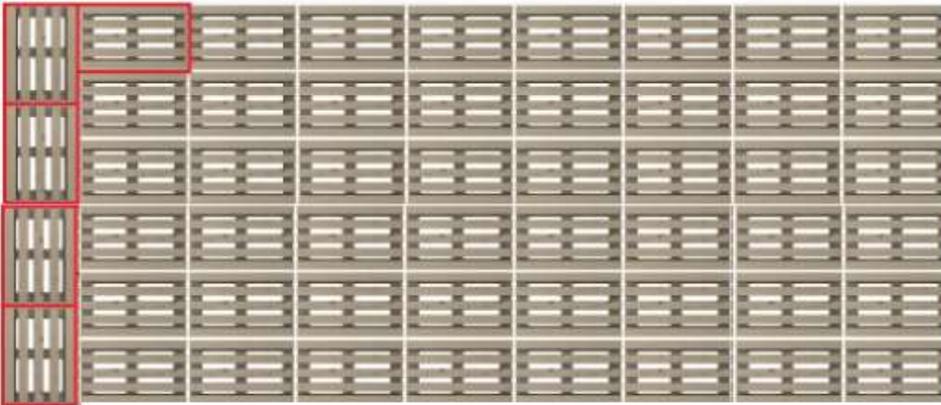
Nota: Dato tomado de Google

7.4. Plano de estiba del contenedor

Incluía un croquis que documentaba la ubicación de cada contenedor en el barco (Quintero, Cortázar y Ramírez, 2018, p. 116).

Figura 17.

Plano de estiba



Nota: Dato tomado de Google.

7.5. Tiempo y costos de contenedorización

“Se basa en el tiempo de desarrollo de la singularidad de la caja y principalmente a partir del precio correspondiente de cada proceso” (Quintero, Cortázar y Ramírez, 2018, p. 116).

Planifica el día de la carga para que cuentes con todo el equipo necesario en que tus mercancías estén listas para cargar. Después de que llegue el transportista, tiene 2 horas para cargar el contenedor. Si necesita más tiempo, se le cobrará extra por cada hora adicional. Esto debería ser tiempo más que suficiente si tiene todos los artículos debidamente embalados y paletizados.

Además, recuerde que, si se retrasó más tiempo de lo esperado, no puede volver al puerto a tiempo antes del cierre del puerto, en ese caso, deberá pagarle al transportista una tarifa extra para acopiar el contenedor durante la noche y posiblemente los costos de envío. El extra se entrega desde el depósito de camiones hasta el puerto.

Tabla 27.

Costos de contenedorización

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/. 1,800.0	Unidad	1	S/. 1,800.0	465.1	S/. 21,600.0	46.4
		0			0	2	0	4
2	. Alquiler de contenedor estándar	S/. 1,700.0	Unidad	1	S/. 1,700.0	439.2	S/. 20,400.0	43.8
		0			0	8	0	6
3	. Alquiler de la máquina de estiba y desestiba	S/. 1,500.0	Unidad	1	S/. 1,500.0	387.6	S/. 18,000.0	38.7
		0			0	0	0	0
TOTAL					S/. 5,000.0 0	1,291. 99	60,000.0 0	15,50 3.88

Nota: Elaboración propia

CAPITULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

“Se puede manifestar como la capacidad de trasladar mercadería a los contenedores de la misma forma y tamaño” (Sánchez, 2007, p. 163).

8.1. Ficha técnica de pallet seleccionado

“Los documentos son la forma más común de combinar bienes” (Sánchez, 2021, p. 166).

Tabla 28.

Ficha técnica del pallet seleccionado

Ficha de técnica	
Características físicas	
Descripción	Pallet Americano
Área	1200x1000 mm
Peso kg.	35 kg
Carga dinámica	2 500 kg
Carga estática	6 500 kg
Material	Madera
Importe de cajas por pallet	24 cajas por pallet
Figura de pallet	

Nota: Dato tomado de Navarro (2019).

8.2. Criterios usados para la selección del pallet

“En el transporte de mercancías, cuando la carga se coloca en tarimas, hay que intentar recoger la tarima completa con el peso adecuado” (Sánchez, 2007, p. 167).

Las paletas se usan más comúnmente en la entrega de bienes de consumo porque ayudan a distribuir la cantidad exacta necesaria según la

demanda del consumidor. Todo tipo de camiones pueden manejarlos sin ningún problema.

8.3. Proceso de contenedorización

“Es un método de envío de mercancías por medio de contenedores, práctica que establece que en un contenedor se puede enviar casi cualquier cosa” (Sánchez, 2007, p. 169).

El pallet americano se puede definir como "universal", ya que es muy utilizado en la mayoría de los países donde prevalecen las dimensiones de 1200 x 1000 mm.

Este tipo de pallet y sus propiedades son perfectos para un almacenamiento óptimo en estanterías convencionales y drive-in, carros de transferencia de empuje y sistema de mezcla de pallets semiautomático para una carga de medios más rápida. Pesan 35 kg y pueden soportar una carga en movimiento de 2500 kg y una carga estática de hasta 6500 kg. Para la exportación, el contenedor contiene 18 tarimas con 24 cajas cada una, un total de 432 cajas, un total de 14688 unidades de jugo de camucamu.

- ❖ Cada tarima puede llevar 24 filas de cajas, considerando que solo podemos apilar 18 pallets, cada tarima puede llevar un total de 1224 cajas.
- ❖ Cada tarima tiene 24 cajas, entonces necesitamos 18 pallets para cargar todas las cajas.

Figura 18.

Pallet Americano seleccionado



Nota: Dato tomado de Avantia (2020).

8.4. Plano de estiba del pallet

“El plano de carga es un documento que deben llevar todos los buques que transporten contenedores” (Sánchez, 2007, p. 171).

Figura 19.

Plano de estiba



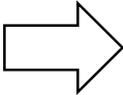
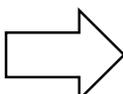
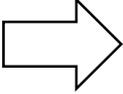
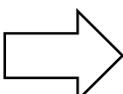
Nota: Dato tomado de Google

8.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado

“El tiempo y costos del trámite del contenedor se determinan de acuerdo a las dimensiones de la caja, que permitirá maniobrar para colocar la mercancía en el contenedor” (Sánchez, 2007, p. 171).

Tabla 29.

Diagrama del proceso paletizado

DIAGRAMA DE PROCESO					
TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE PALETIZACION					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
					3 min
					2 min
					3 min
					2 min
TOTAL	4	3	0	3	10

Nota: Elaboración propia.

Tabla 30.*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 de jugo de camu camu pallet	S/. 1.40	Unidad	432	S/. 604.80	156.28	S/. 7,257.60	5.35	2
2	Personal para paletizado	S/. 1.40	Unidad	43	S/. 60.20	15.56	S/. 722.40	186.67	0
TOTAL					S/. 665	171.83	S/. 7,980	2,062.02	2 días

Nota: *Elaboración propia.*

CAPITULO IX

TRANSPORTE

“Los servicios de carga tienen el rol de transportar mercaderías de un lugar a otro, lo cual tomar parte de una logística dedicada al envío de productos en un tiempo y destino específicos” (Chaname, 2018, p. 130).

9.1. Proveedores del transporte interno

“Dichas empresas se dedican al movimiento de mercancías, asegurando que las mercancías de sus clientes salgan de su origen y lleguen a su destino” (Chaname, 2018, p. 130).

Tabla 31.

Empresas de Transporte Interno.

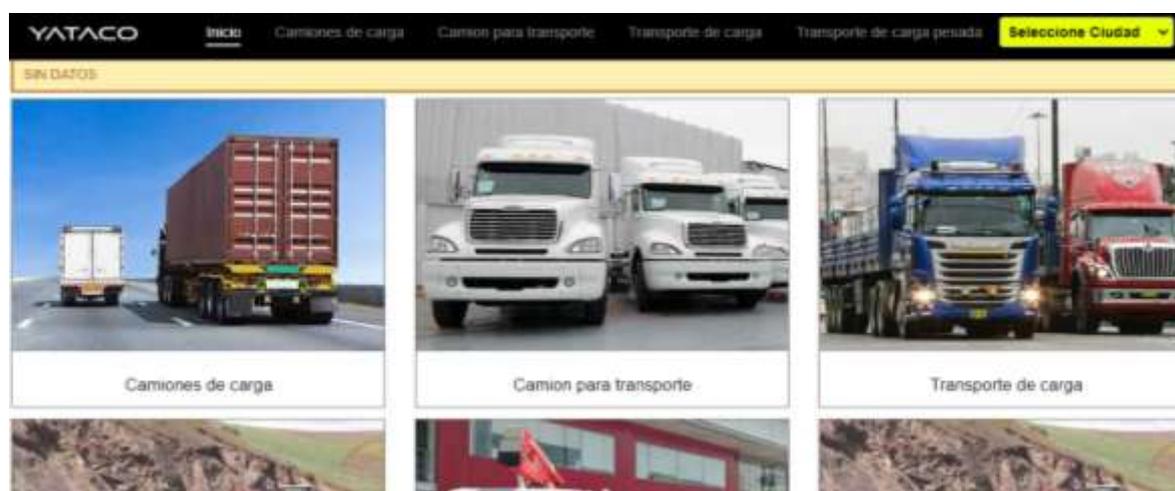
Empresas potenciales de Transporte Interno						
Nombre	Rubro	Descripción de actividad	Moneda	Lugar	Ruc	Dirección
Yacato S.A.C.	Servicio de Logística	Transporte de carga	Soles	Lima	20556935361	Cal. 29 Mza. H3 Lote. 12
Marvisur S.A.C.	Transporte de carga terrestre	Transporte de carga	soles	Lima	20498189637	Calle Orllena N°178
Transporte Diego S.R.L.	Transporte de carga terrestre	Transporte de carga	soles	Lima	20480303432	Av. Pakamuros N° 1267

Nota: Dato tomado de Mas Logistics (2022)

El servicio de transporte interno es con la empresa de carga “YATACO”.

Figura 20.

Transporte Interno



Nota: Dato tomado de Yataco (2022).

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

“Los costos logísticos de transporte terrestre de mercancías son gastos en los que incurre internamente una empresa o proveedor que realiza la función de transportar mercancías por vía terrestre hasta el consumidor final” (Chaname, 2018, p. 130).

No cabe duda que el transporte de mercancías es un proceso y el transporte terrestre siempre incurre en costos por el consumo de combustible; cuanto más larga sea la ruta de entrega o más veces se entregue, más combustible se debe consumir, por supuesto. Sin embargo, esto no es un problema.

El problema es que, si las rutas de entrega no están bien planificadas, los transportistas eligen rutas muy largas en lugar de la ruta más directa a cada punto. Tal mala gestión conduce a los costos ocultos del consumo de combustible descontrolado.

Por lo tanto, es importante contar con herramientas que puedan optimizar múltiples procesos logísticos de distribución para reducir con precisión los costos de flete terrestre.

Tabla 32.

Costo de transporte interno

N ^o	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Tiempo	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$
1	Transporte terrestre Jaén - Lima (Callao)	S/.1,600.00	Unidad	1	S/. 1,600.00	413.44	S/. 19,200.00	4961.24
	TOTAL				1,600.00	413.44	19,200.00	4,961.24

Nota: *Elaboración propia.*

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

“El transporte internacional se basa en las operaciones de tránsito aduanero, donde las mercancías son transportadas de un país a otro, es decir, el transporte entre varios países, lo que requiere diferentes acciones físicas y jurídicas” (Chaname, 2018, p. 130).

Tabla 33.

Empresas de Transporte Internacional

Empresas potenciales de Transporte Internacional						
Nombre	Rubro	Descripción de actividad	Moneda	Lugar	Ruc	Dirección
CMA LOGISTIC S.A.C.	Servicio de transporte Marítimo	Transporte Internacional	Soles	Lima	20535643645	Car. Iquitos-Nauta
Jal Cargo S.A.C.	Servicio de transporte internacional	Transporte Internacional	soles	Lima	20493099966	Av., Álvarez Calderón N° 185, San Isidro
Happg-lloyd	Servicio de transporte internacional	Transporte Internacional	soles	Lima	20492185087	Cal. Dean Valdivia Nro. 148 Dpto. Piso Int. 3

Nota: Dato tomado de Mas Logistics (2022).

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

Figura 21.

Servicio de transporte internacional



Nota: Dato tomado de CMA Logistics S.A.C. (2022).

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

“El flete marítimo es el precio de los servicios de flete marítimo internacional. El cálculo del flete aéreo puede basarse en el peso bruto o el volumen del artículo” (Chaname, 2018, p. 130).

Figura 22.

Cotización de Vía marítimo

Modo de Envío: Marítimo
Destino: Estados Unidos
Origen: Perú
Producto: Jugo de Camucamu
Cantidad de cajas: 1224 cajas
Tarifa: US\$ 20.00
CAF (Recargo monetario): US\$ 10 de la tarifa
BAF (Combustible): US\$ 18.00
Flete: US\$ 12.00

Modo de Envío: Marítimo

Figura 23.

Cotización Vía aérea

Destino: Estados Unidos
Origen: Perú
Producto: Jugo de Camucamu
Cantidad de cajas: 1224 cajas
Tarifa: US\$ 1,670.00
Combustible: US\$ 640.00
Seguridad: US\$ 140.00
Uso de Aeropuerto: US\$ 40.00
Total: US\$ 2,490.00

Nota: Dato tomado de Icontainers (2021).

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

“Se deduce al cambio de bienes y servicios entre distintos países con economías diferentes dependiente del tipo de cambio” (Raffo y Hernández, 2021, p. 145).

10.1. Agentes de aduana

“Se puede manifestar como el profesional que presta servicios a terceros en el despacho de mercancías ante un agente de aduana” (Raffo y Hernández, 2021, p. 146).

Tabla 34.

Empresas de Agenciamiento

Empresas potenciales de Agenciamiento de aduanas						
Nombre	Rubro	Descripción de actividad	Moneda	Lugar	Ruc	Dirección
Macef Pacifico S.A.C.	Agencia de aduanas	Agencia Internacional	Soles	Lima	20546404715	Av. del Ejercito Nro. 1180
transpacific S.A.C	Servicio de Agenciamiento	Agencia Internacional	soles	Lima	20480804997	Cal. San José Nro. 155
Comex del Perú S.A.C.	Agencia de Aduanas	Agencia Internacional	soles	Lima	20600071212	Av. Argentina Nro. 427

Nota: Dato tomado de Mas Logistics (2022).

La empresa contara con los servicios de agenciamiento de aduanas con Macef Pacifico S.A.C.

Figura 24.

Agentes de aduana

MACEC PACIFICO

INICIO CONÓCEMOS SOLUCIONES RECURSOS CONTACTAR

Centramos nuestros procesos en nuestros clientes.

Centramos nuestros procesos en tus operaciones

Certificamos operaciones de agenciamiento aduanero para sus operaciones de importación y exportación dando cumplimiento a la normativa aduanera.

OBTÉN UNA COTIZACIÓN

Nota: Dato tomado de Macec Pacifico (2021).

10.2. Costo de agenciamiento

“Una agencia de aduanas es una persona jurídica autorizada por una autoridad aduanera para gestionar y asesorar las operaciones de comercio exterior realizadas por los agentes de aduanas” (Raffo y Hernández, 2021, p. 147).

Tabla 35.

Costo de agenciamiento

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo US \$	Costo Anual S/.	Costo Anual US\$
1.	Servicio de agenciamiento aduanero	1,500.00	Unidad	1	S/. 1,500.00	387.60	S/. 18,000.00	4,651.16
TOTAL					S/. 1,500.00	387.60	S/. 18,000.00	4,651.16

Nota: Elaboración propia.

10.3. Aseguradoras

“Son instituciones financieras que se especializan en brindar diversos tipos de seguros para proteger a las empresas contra los riesgos que puedan enfrentar ellas, sus bienes o patrimonio” (Raffo y Hernández, 2021, p. 148).

Tabla 36.*Empresas de Aseguradoras*

Empresas potenciales de Seguros							
Nombre	Rubro	Descripción de actividad	Moneda	Lugar	Ruc	Dirección	Tipos de seguros
Rímac Seguros	Compañía de seguros	Seguros de transporte	Soles	Lima	20100041 953	Cal. el Parque Nro. 149 Int. Pis2	Seguro vehicular, seguro de salud, seguros de transporte
Mapfre Compañía de seguros y reaseguros S.A.	Compañía de seguros	Seguros de transporte	soles	Lima	20202380 621	Av. 28 de julio 873.	Seguro vehicular, seguro de salud, seguros de transporte, soat, seguro académico, seguro de accidentes
La positiva seguros y Reaseguros S.A.	Compañía de seguros	Seguros de transporte	soles	Lima	20100210 909	Cal. Francisco Masías Nro. 370	Seguro vida ahorro, seguro vehicular, soat, seguro salud

Nota: Dato tomado de Mas Rankia (2022).

La empresa Rímac seguros no cubre (Clausulas):

- Pérdida o daños causados por retraso o vicio propio de la mercancía
- Pérdidas ocasionadas por actos dolosos
- Filtraciones, roturas, mermas o uso y desgastes naturales y ordinarios
- Traslado mediante encomienda o courier
- Oxidación y/o corrosión como cualidad intrínseca

El seguro Rímac no cubre (cláusula):

- Pérdida o daño por retraso o defecto del producto.
- Pérdidas resultantes de actividades maliciosas
- Fuga, rotura, pérdida o uso y desgaste natural y normal.
- Transferencia por paquetería o mensajería
- La oxidación y/o la corrosión es un rasgo característico.

El seguro de Mapfre no cubre (cláusula):

- Acciones y reglamentos de cualquier gobierno, autoridad o pueblo y sus consecuencias.
- Contrabando, contrabando o comercio clandestino.
- La negligencia o conducta ilícita o dolosa del asegurado o de su gerente, agente de aduana, consignatario o sus responsables.
- Defectos, embalaje dañado o incorrecto.

La compañía de seguros positiva no cubre (cláusula):

- El vehículo asegurado presta un servicio público permanente o definitivo.
- El vehículo asegurado se utiliza para entrenamiento y/o ejercicios de conducción.
- Traslado temporal o definitivo del vehículo asegurado.
- El vehículo asegurado circula en sentido contrario

Figura 25.

Empresa Aseguradora



Nota: Dato tomado de Mapfre (2022).

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

“Una póliza de seguro es un conjunto de documentos que describen los términos de un contrato de seguro” (Raffo y Hernández, 2021, p. 145).

Figura 26.

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	Jugo de Camucamu	Periodo de vigencia
Sucursal	BANCA SEGUROS TRADICIONAL	Desde las 00:00 hrs. del 08 / 09 / 2022
Corredor	BBVA Corredora Técnica de Seguros Ltda.	Hasta las 24:00 hrs. del 07 / 10 / 2023
RUT Corredor	89.540.400-7	

IDENTIFICACION DE LA POLIZA

Proponente	: MASULAH EXPORT E.I.R.L.		
Asegurado	: MAYDERLI SUSANA LABAN HUAMAN	RUT Asegurado	: 97.022.000 - 4
Dirección	: Calle. Alfredo Bastos #380	Fono	: +51 930 417 724
		Ciudad	: Jaén - Perú

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 08 / 09 / 2022	TOTAL: US\$ 82.00
Termino: 24:00 hrs del 07 / 10 / 2023	

Página 1

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

Nota: Dato tomado de La Positiva seguros (2018).

10.5. Terminales de almacenamiento

“Las terminales de depósito son almacenes utilizados para almacenar mercancías cargadas y descargadas por vía aérea, marítima o terrestre” (Ransa, 2021).

Tabla 37.

Terminal de almacenamiento

Empresas potenciales de Terminal de almacenamiento						
Nombre	Rubro	Descripción de actividad	Moneda	Lugar	Ruc	Dirección
Invers. Marítimas Universales Perú S.A.(Imupesa)	Terminal de Almacenamiento	Almacenamiento	soles	Lima	20259171891	Av. Néstor Gambeta N°5502, Callao.
DP Word Logistic S.R.L. (Neptunia)	Terminal de Almacenamiento	Almacenamiento	Soles	Lima	20100010217	Av. Argentina Nro. 2085
Maerks Perú S.A.	Terminal de Almacenamiento	Almacenamiento	soles	Lima	20100210909	Cal. Francisco Masías Nro. 370

Nota: Dato tomado de Mas Sacexconsulting (2022).

Servicios de terminales de depósito de IMUPESA:

- ✓ Amplia disponibilidad logística para la entrega eficiente y oportuna de las unidades de transporte al puerto.
- ✓ Informatización de las unidades y control estadístico constante en cada etapa del distrito en el primer nivel.
- ✓ Modernos equipos para el servicio de carga unitaria y granel.

CAPITULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

“La infraestructura internacional son las diversas estructuras que el ser humano ha creado para facilitar el transporte, tales como caminos, carreteras o autopistas, vías férreas, puertos y aeropuertos” (Guisao y Zuluaga, 2011, p. 181).

“La logística internacional es un conjunto de actividades encaminadas a transportar materias primas o productos terminados desde un país de origen hasta un país de destino” (Guisao y Zuluaga, 2011, p. 181).

Una adecuada gestión logística internacional necesita del amplio conocimiento de todo el proceso de exportación para que los productos lleguen a sus destinos internacionales en condiciones óptimas y de acuerdo con la demanda global y las tendencias de la demanda (Guisao y Zuluaga, 2011, p. 182).

Se considera fundamental la aplicación de las definiciones de logística internacional en una determinada empresa, en este caso la empresa Masulah Export E.I.R.L. muestra cómo se puede promover la confianza en las

decisiones logísticas mediante una correcta organización logística (Guisao y Zuluaga, 2011, p. 182).

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

PUERTO ORIGEN: Puerto del callao

Según el "Índice de Conectividad Marítima" (LSCI, por sus siglas en inglés), el puerto del Callao es uno de los puertos con mejor conectividad marítima en comparación con los puertos de los estados miembros de la Alianza del Pacífico. Preparado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

El índice evalúa las conexiones entre más de 1.000 puertos de contenedores de todo el mundo, centrándose en la eficiencia de las instalaciones portuarias para facilitar la entrada al mercado de las navieras de una forma más competitiva, segura y en el menor tiempo posible, destacando así la importancia de los puertos y el tráfico marítimo como medio de desarrollo e intercambio de mercancías aún en nuestros convulsos tiempos.

Figura 27.

Puerto de callao



Nota: Dato tomado de Google

AEROPUERTO ORIGEN: Jorge Chávez

La importancia de esta gran infraestructura aeroportuaria comparará al Aeropuerto Jorge Chávez con varios aeropuertos internacionales y conducirá a una mayor competitividad entre las alianzas de aviación, lo que significará más destinos, mejor conectividad y mejores servicios de vuelo.

Lima Airport Partners (LAP) continúa trabajando para entregar nueva infraestructura aeroportuaria crítica para el desarrollo de Perú para enero de 2025. Esto hará de Lima un hub turístico y logístico para la región, comparable a los mejores aeropuertos del mundo.

Figura 28.

Aeropuerto Jorge Chávez



Nota: Dato tomado de Google

Hay más de 300 puertos en América, los cuales puedes ver de manera muy general en los siguientes puertos:

1. Puerto de Nueva York y Nueva Jersey.
2. puerto de virginia
3. Puerto de Long Beach
4. Puerto de los ángeles
5. Puerto de Georgia
6. Puerto de Seattle – Tacoma
7. Puerto Houston

Puerto de Destino: Puerto Charleston

Charleston es una ciudad portuaria de Carolina del Sur. Debido a la cantidad relativamente grande de diferentes productos, es mucho más rentable usar una cierta cantidad de contenedores que enviar las mercancías.

Antes de la contenedorización, la carga general se transportaba por separado a bordo. Los cargamentos se dividen en grupos y se pueden cargar cómodamente en el puerto con el equipo adecuado.

Con una base de clientes de casi 60 millones, el puerto es el mercado de más rápido crecimiento en los Estados Unidos como región industrial y rica en recursos con casi 186 hectáreas de área de distribución.

Figura 29.

Puerto de Charleston



Nota: Dato tomado de Google

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

Estados Unidos tiene una infraestructura portuaria de más de 100 puertos y subpuertos, 50 de los cuales manejan un total de 90L toneladas de carga. Están estratégicamente ubicados en los océanos Pacífico y Atlántico.

Puertos en América Estados Unidos es uno de los países más grandes y activos del mundo. Puertos de la Costa Este: Houston, Nueva York, Baltimore se

caracterizan por una gran cantidad de navieras que ofrecen envíos directos y regulares.

Estados Unidos tiene suficiente infraestructura de transporte para satisfacer las necesidades de la economía. Consta de una red vial de 6,30,366 kilómetros, de los cuales 75,238 kilómetros se extienden por todo el país y conectan los 50 estados que lo conforman. Son parte de una amplia carretera nacional.

Figura 30.

Infraestructura de EE. UU.



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 Virginia

El mes pasado se registró el movimiento de 40.000 contenedores de 20 pies, levemente superior al récord correspondiente al segundo mes de 2019.

Figura 31.

Puerto de Virginia



Nota: Dato tomado de Google

➤ Puerto de Long Beach

El puerto de Long Beach está a menos de dos millas al suroeste del centro. El puerto está a unas 25 millas al sur del centro de Los Ángeles y genera millones de dólares en comercio de importación y exportación.

Figura 32.

Puerto de Long Beach



Nota: Dato tomado de Google

Aeropuertos

➤ Miami International Airport

Es un centro de pasajeros y carga y alberga aerolíneas como Avianca Airlines, Frontier Airlines y LATAM. El Aeropuerto Internacional de Miami ofrece vuelos de pasajeros y de carga a ciudades de América, Europa y Asia Occidental, así como vuelos de carga a Asia Oriental.

Figura 33.

Miami International Airport



Nota: Dato tomado de Google

➤ San Francisco International Airport

Este aeropuerto internacional está ubicado a 21 kilómetros al sur del centro de San Francisco, California, EE. UU., contiguo a las ciudades de Millbrae y San Bruno.

Figura 34.

San Francisco International Airport



Nota: Dato tomado de Google

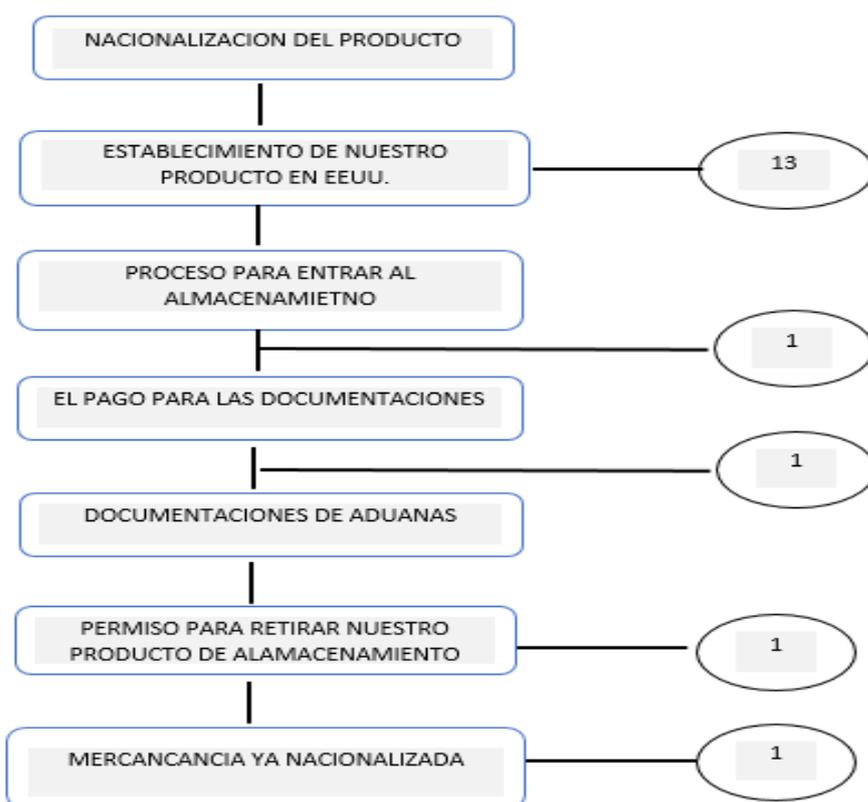
11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)

“El proceso de exportación es la secuencia de actividades que se deben realizar para vender un producto fuera del país donde se produjo” (Guisao y Zuluaga, 2011, p. 182).

El envío se exporta desde el puerto de Perú al puerto de Charleston en los Estados Unidos hay 17 o 18 días.

Figura 35.

Proceso de Nacionalización



Nota: Dato tomado de Siicex. (2022).

Figura 36.

Mapa de exportación a Charleston

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	Balboa (Panamá)	1,600	2,100	2,800	80	3	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Miami (Estados Unidos)	1,800	2,300	3,550	90	16	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Port Everglades (Estados Unidos)	2,412	3,604	4,874	80	18	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Charleston (Estados Unidos)	2,300	3,500	4,700	110	18	SEMANAL	Ver líneas

SIICEX | Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

Ruta Costa Este EE.UU

Esta ruta comprende el trayecto de los puertos:

1. Callao
2. Balboa
3. Miami
4. Port Everglades
5. Charleston
6. Norfolk
7. Baltimore
8. New York
9. Montreal

Puerto de origen: **Callao - Perú**

Puerto de destino: **Charleston - EE. UU**

Tiempo de travesía: **18 días**



Callao - Bilbao	Callao - Miami	Callao - Port Everglades	Callao - Charleston	Callao - Norfolk	Callao - Baltimore	Callao - New York
Callao - Montreal						
Líneas Navieras: Callao - Charleston						
Puerto de origen: Callao (Perú)						
Puerto de destino: Charleston (Estados Unidos)						
Tarifa promedio de flete por contenedor 20 pies: \$ 2300 40 pies: \$ 3500 40 pies refrigerado: \$ 4700						
Mercadería Consolidada Tm/m ³ \$ 110						
Línea naviera	Agente	Deposito	Días de tránsito	Frecuencia de salida		
Hamburg Sud	Columbus	ALCONZA	17	SEMANAL		
MSC	MSC PERU	LCISA	17	SEMANAL		
HAMBURG SUD	COLUMBUS	ALCONZA	21	SEMANAL		

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. En diversas industrias es costumbre enviar muestras a los potenciales clientes que desean probar el producto antes de realizar su primer pedido (Sunat, 2022, p. 13). Se consideran muestras sin valor comercial las siguientes muestras: a) Las muestras de productos o productos de elaboración propia no tienen valor comercial y por tanto no están destinadas a la venta en el mercado interno. b) Los bienes vendidos en el mercado tienen longitud.

11.6 Proveedores de servicios logísticos en país destino

“Los proveedores logísticos son responsables de toda la cadena de suministro, desde la importación de materias primas, su procesamiento y traslado en las fábricas, hasta la entrega de los bienes a los consumidores finales” (Guisao y Zuluaga, 2011, p. 181).

Figura 37.

Empresas logísticas vía marítima y Área

Servicios Logísticos Vía Marítima	
Descripción de empresas	Servicios
HAPPALLOYD	Es una compañía innovadora dentro de la industria naviera global, como una compañía orientada al medio ambiente, damos alta prioridad a los asuntos ambientales durante la gestión de nuestro negocio.
CMA CGM	Es una empresa naviera y de transporte de contenedores, opera 200 rutas marítimas entre 400 puertos de 150 países.
Servicios Logísticos Vía Aérea	
DHL	Un negocio sostenible comienza con una cadena de suministro sostenible. Tus servicios: transporte y distribución, soluciones de almacenamiento, logística de contratos.
American Airlines	Es una empresa logística estadounidense con cobertura internacional. Sus servicios: envío de paquetes, envío y entrega de paquetes, seguimiento de productos.

Nota: Dato tomado de Icontainers. (2021).

CAPITULO XII

DISTRIBUCIÓN

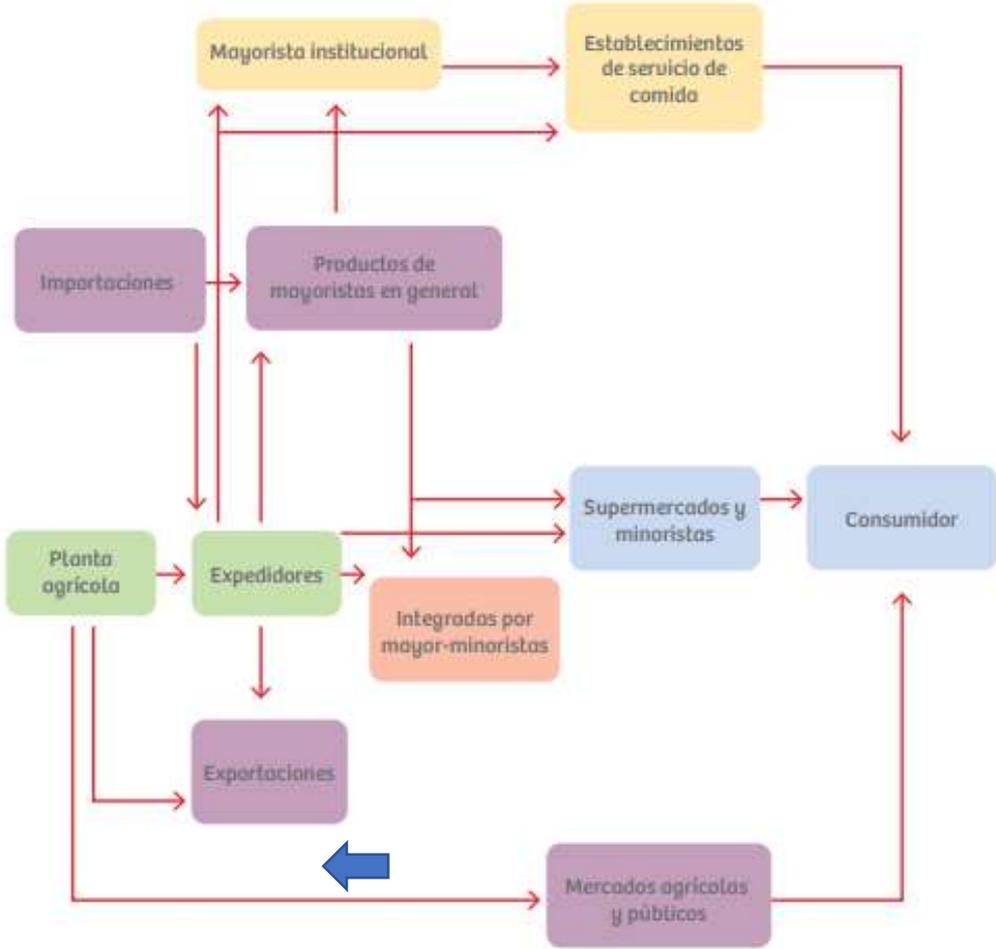
“La distribución internacional determina la forma de entrada, la política de productos, la fijación de precios, la elección de los canales de distribución y las campañas más adecuadas para alcanzar objetivos” (Gonzales, 2013, p. 78).

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor y consumidor.

“Una secuencia de ventas es un flujo de trabajo automatizado que ayuda a los representantes de ventas a administrar de manera efectiva y correcta las comunicaciones de ventas en el proceso comercial” (Gonzales, 2013, p. 82).

Figura 38.

Secuencia proveedor y consumidor.



Nota: Datos obtenidos de PDM ESTADOS UNIDOS (2016).

El sistema de distribución del jugo de camucamu en el mercado estadounidense se caracteriza por un alto grado de complejidad. Se compone de productores y exportadores de frutas locales como Camucamu, con intermediarios de supermercados o minoristas como consumidores finales. La función de cada uno son la siguientes:

a) Proveedor

La empresa suministra el producto en base a la demanda requerida por la empresa importadora con la finalidad de satisfacer las necesidades de los clientes norteamericanos.

b) Exportador

Es la empresa encargada a través de un empresario que tendrá la función de comercializar el producto de jugo de camucamu a los clientes extranjeros.

c) Distribuidor

En esta fase la empresa importadora realizará la contratación de un distribuidor con la función de distribuir la corriente en el momento y lugar adecuado para que el producto puedan llegar al consumidor de manera correcta.

d) Cliente final

Es la persona va requerir de la necesidad de compra del producto para satisfacer su necesidad específica.

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

“Un canal de distribución es el camino que toman los productos y servicios desde el productor o proveedor de servicios hasta el consumidor final” (González, 2013, p. 84).

Uno de los principales componentes del canal de distribución del jugo de Camucamu en los EE. UU. es la relación con las cadenas de supermercados que abastecen a los mayoristas del mercado estadounidense.

También describe las características de las relaciones efectivas y de largo plazo con los supermercados, el manejo de productos en la tienda, incluyendo el desarrollo de la logística necesaria para la distribución, el manejo de inventarios y la implementación de campañas publicitarias.

Tabla 38.

Datos de la empresa importadora

Datos de la empresa importadora	
SECTOR	Mayorista
CIUDAD	EEUU. Carolina del Sur
CONTACTO	Global Food Corp,
Gerente General	Arturo Delgado
Ruc	RUC. 20606953951
DIRECCION	11450 NW 122nd St building a suite 400, Medley, FL 33178, EE. UU
TELEFONO	+1 786-294-4181
E-MAIL	Flobalfood@gm.com
ESTRATEGIAS Y TERMINOS DE COMPRA	Es un tipo de negociación directa
PRODUCTOS	Cajas de jugo Camucamu
PROVEEDORES	Ninguno solo compra a terceros

Nota: *Elaboración propia.*

a) Importadores /distribuidores mayoristas

Los productos frescos que ingresan al mercado norteamericano primero entran en contacto con los importadores, en la mayoría de los casos, los mayoristas. Estos son negocios que compran bienes directamente de proveedores extranjeros y pueden manipular, empacar y empacar, almacenar y enviar a tiendas minoristas, operadores de servicios de alimentos, otros mayoristas, gobiernos u otros tipos de negocios. Los mayoristas pueden ofrecer líneas generales de productos que incluyen alimentos frescos, pueden ser distribuidores

especializados de estos alimentos o pueden estar exclusivamente en el canal de servicio de alimentos.

b) Cadenas de autoservicio (supermercados)

El nueve por ciento de las empresas coincide con los supermercados que se especializan en productos naturales o gourmet (3291), y la capacidad en el sector alimentario está creciendo a medida que cambian los hábitos de compra y consumo de los estadounidenses. Las grandes cadenas son Whole Foods Market y Trader Joe's. Por otro lado, se pueden distinguir cadenas de supermercados nacionales, es decir que tienen presencia nacional, como Kmart, Albertsons o Supervalu.

12.3. Ficha de perfil de proveedores actuales

“Un proveedor es una empresa o persona que suministra bienes o servicios a otra persona o empresa” (Gonzales, 2013, p. 84).

Tabla 39.

Ficha de perfil de proveedores

Nombre comercial	Lugares de venta	Costo	Descripción	Figura
Tottus	Food Services	\$ 7.00	Camu Camu Tottus 485 MI	
Beberash	HiperMarket	\$ 6.50	Nectar Piña Camu Camu Diet	
La Florencia	Tienda Retail	\$ 6.00	Bebida de Camu Camu Botella 480ml	

Nisfrut	Supermercado	\$ 8.70	Bebida de mango maracuyá y camu camu (300 mL)	
Carandini	Fruit Shop	\$ 7.50	Bebida BIO Manzana y Camu Camu Botella 300ml	

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 canal de mercadeo es el camino que toma un producto o servicio desde la producción hasta el consumidor final” (Gonzales, 2013, p. 84). El canal de gestión de comercialización de productos es la distribución minorista orientada a supermercados porque se destaca como distribuidor de alimentos en una cadena de supermercados. Una de las características definitorias de estos distribuidores es su capacidad de negociación con los proveedores. Esto nos permite mantener un alto nivel de exigencia en cuanto a precio, calidad, requisitos técnicos y servicios adicionales, creando un mercado cada vez más competitivo.

Tabla 40.

Canal de distribución

Empresa	Descripción	Clientes
Distribuidores mayoristas	Pueden administrar una línea general de productos que incluye alimentos frescos, pueden ser distribuidores especializados de esos alimentos o pueden estar exclusivamente en el canal de servicio de alimentos.	Walmart, Sam's Club, Walgreens.
Supermercados	El 70% de los negocios corresponden a supermercados tradicionales que ofrecen una gama completa de abarrotos o ultramarinos, carnes y alimentos frescos.	Sysco y US Foods
Operadores de food service	Agrega negocios para distribuir alimentos preparados para el consumo fuera del hogar.	Food Lion, Whole Foods,

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

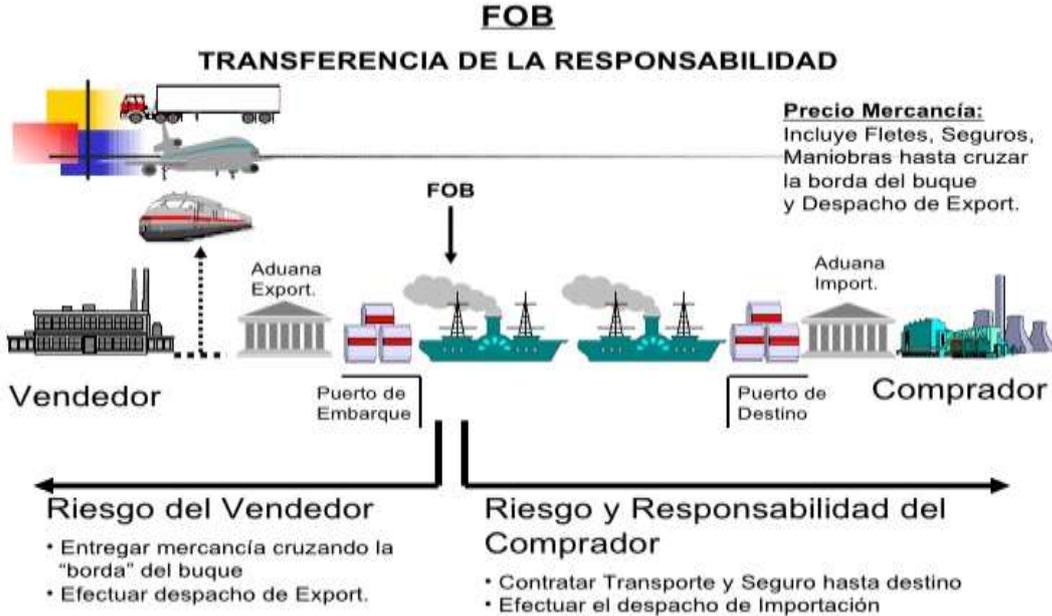
12.5. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.

“Término que describe la forma en que se valoran los bienes cuando su precio no incluye los costos de exportación asociados a su transferencia, como seguros y envíos” (Gonzales, 2013, p. 84). En el transcurso del proceso de envío de mercancías por mar, el comprador y el vendedor deben concluir qué términos de negocio se utilizarán a través de la Cámara de Comercio Internacional, por ende, los Incoterms son reglas que apoyan a esclarecer las responsabilidades, riesgos y costes de cada parte. Por tal razón, bajo estos términos el exportador es responsable de los bienes desde el momento en que salen del almacén hasta que son enviados.

Cuando los clientes eligen su propio carguero, tienen más control sobre su envío porque pueden elegir la ruta y el tiempo de tránsito. De esta manera 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 problema 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. Por ello, el FOB no solo le brinda 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. Desde este punto de vista, el comprador ha elegido la modalidad FOB Incoterms.

Figura 39.

Incoterms FOB



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” (Gonzales, 2013, p. 84).

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 mejorado el desarrollo de este canal.

Tabla 41.

Canal de distribución

Empres a	Descripción	Cientes
Whole Foods	Como parte del canal de distribución orgánico en Estados Unidos, algunos supermercados han comenzado a vender mermeladas elaboradas con diferentes frutas, aumentando las ventas en general.	Dole Food Company y Chiquita Brands International
Farmer s markets	Estos son mercados públicos donde los agricultores locales venden sus productos directamente a los consumidores finales.	Ahold, Kroger, Publix, Aldi.

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

12.7. Tendencias actuales de comercialización

“Revelan oportunidades de mercado e indican si un producto o servicio en particular tiene el potencial de éxito continuo” (Gonzales, 2013, p. 84).

Según la Dirección General de Estudios de Comercio Exterior del Mincetur, las ventas de la fruta camucamu, rica en vitamina C, alcanzaron los US\$4,7 millones, un 71% más que en 2019 (US\$2,7 millones). En 2020, el camu camu originario de la Amazonía peruana se exportó a EE. UU. (47 %), la UE (17 %), Japón (8 %), Canadá (7 %) y Australia (7 %) (Minstu, 2021).

CAPITULO XIII

Matriz de costos de exportación

“Los costos de exportación están asociados al movimiento de bienes de un país a otro y cubren todos los costos incurridos en el camino” (Chávez, 2016, p. 113).

Tabla 42.

Costos de exportación

Descripción		Soles	Dólares
Gastos de Exportación		S/. 8,699	2,248
Transporte al puerto o aeropuerto	2,000	S/. 2,000	517
Gastos Almacenaje		S/. 78	20
Gastos de paletizado	665	S/. 665	172
Gastos de contenedorización	3,500	S/. 3,500	904
Costo de Agenciamiento	2,200	S/. 2,200	568
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/. 116,793	30,179

Carga y Estiba	1,500	S/. 1,500	388
Gastos Financieros		S/. 134	35
PRECIO FOB		S/. 118,426	30,601

Nota: Elaboración propia.

Tabla 43.

Costo unitario y precio venta

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	5,184
Precio unitario	S/.22.84
Costo unitario	S/.13.45
Costo fijo	S/.5,770
Inversión Total	S/. 118,000

Nota: Elaboración propia

CAPITULO XIV

Evaluación Económica Financiera

Las valoraciones financieras nos proporcionan información sobre el valor global o valor económico añadido que genera un proyecto o negocio, incluido el componente comercial o valor económico añadido, y el impacto de los menores niveles de endeudamiento sobre los costes o el valor añadido. (Chávez, 2016, p. 90).

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
COSTO DE SERVICIO	S/. 36,175.60	S/. 434,107.20				
COSTOS DIRECTOS	S/. 23,705.60	S/. 284,467.20				
MATERIALES DIRECTOS	S/. 23,705.60	S/. 284,467.20				
MANO DE OBRA DIRECTA	-	-	-	-	-	-
COSTOS INDIRECTOS	S/. 12,470.00	S/. 149,640.00				

MATERIALES INDIRECTOS	S/. 5,770.00	S/. 69,240.00				
MANO DE OBRA INDIRECTA	S/. 1,000.00	S/. 12,000.00				
OTROS COSTOS INDIRECTOS	S/. 5,700.00	S/. 68,400.00				
GASTOS DE OPERACIÓN	S/. 5,600.00	S/. 67,200.00				
GASTOS DE VENTAS	S/. 280.00	S/. 3,360.00				
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. 22,113.56	S/. 265,362.72				
GASTOS ADMINISTRATIVOS DEL PERSONAL	S/. 17,020.00	S/. 204,240.00				
GASTOS ADMINISTRATIVOS DE MATERIALES DE OFICINA	S/. 4,960.00	S/. 59,520.00				
GASTOS ADMINISTRATIVOS DE SERVICIO	S/. 133.56	S/. 1,602.72				
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS Y AMORTIZACION DE INT.	-	-	-	-	-	-
GASTOS FINANCIEROS	-	S/. 3,128.20				
INTERESES DE PRESTAMOS Y AMORTIZACION	-	S/. 3,128.20				
MANTENIMIENTO, SEGUROS Y COMISIONES	-	-	-	-	-	-
TOTAL DE EGRESOS (S/.)	S/. 48,645.60	S/. 583,747.20				

Nota: Elaboración propia.

Tabla 45.

Presupuesto de Egresos Anuales en Dólares

CONCEPTO	EGRESOS MENSUALES \$.	EGRESOS ANUAL AÑO 1	EGRESOS ANUAL AÑO 2	EGRESOS ANUAL AÑO 3	EGRESOS ANUAL AÑO 4	EGRESOS ANUAL AÑO 5
COSTO DE SERVICIO	9347.70	112172.40	112172.40	112172.40	112172.40	112172.40
COSTOS DIRECTOS	6125.48	73505.74	73505.74	73505.74	73505.74	73505.74
MATERIALES DIRECTOS	23705.60	73505.74	73505.74	73505.74	73505.74	73505.74
MANO DE OBRA DIRECTA	-	-	-	-	-	-
COSTOS INDIRECTOS	3222.22	38666.67	38666.67	38666.67	38666.67	38666.67
MATERIALES INDIRECTOS	1490.96	17891.47	17891.47	17891.47	17891.47	17891.47
MANO DE OBRA INDIRECTA	258.40	3100.78	3100.78	3100.78	3100.78	3100.78
OTROS COSTOS INDIRECTOS	1472.87	17674.42	17674.42	17674.42	17674.42	17674.42
GASTOS DE OPERACIÓN	1447.03	17364.34	17364.34	17364.34	17364.34	17364.34
GASTOS DE VENTAS	72.35	868.22	868.22	868.22	868.22	868.22
GASTOS ADMINISTRATIVOS	5714.10	68569.18	68569.18	68569.18	68569.18	68569.18
GASTOS ADMINISTRATIVOS DEL PERSONAL	4397.93	52775.19	52775.19	52775.19	52775.19	52775.19
GASTOS ADMINISTRATIVOS DE MATERIALES DE OFICINA	1281.65	15379.84	15379.84	15379.84	15379.84	15379.84
GASTOS ADMINISTRATIVOS DE SERVICIO	34.51	414.14	414.14	414.14	414.14	414.14
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS Y AMORTIZACION DE INT.	-	-	-	-	-	-
GASTOS FINANCIEROS	-	808.27	808.27	808.27	808.27	808.27
INTERESES DE PRESTAMOS Y AMORTIZACION	-	808.27	808.27	808.27	808.27	808.27

TOTAL DE EGRESOS (US\$)	12569.92	150839.07	150839.07	150839.07	150839.07	150839.07
--------------------------------	-----------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

Nota: Elaboración propia.

14.1. Costo de oportunidad de capital

“Los costos de oportunidad tienen más que ver con las decisiones que tomas que con el dinero o los recursos” (Chávez, 2016, p. 90).

Tabla 46.

Costo de Oportunidad

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	5,184
Precio unitario	22.84
Costo unitario	13.45
Costo fijo	5,770
Inversión Total	118,000
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
Ventas (ingresos*precio*cantidad)	S/. 142,111.68				
Costo de servicio	S/. 434,107.20				
Utilidad Bruta	S/. 291,995.52				
Gasto de operación	S/. 67,200.00				
Gasto venta	S/. 3,360.00				
Gastos administrativos	S/. 265,362.72				
Depreciación de activo fijo y amortización intangible	S/. 0.00				
Utilidad operativa	S/. 204,240.00				
Gastos Financieros	S/. 3,128.00				
Utilidades antes del impuesto	S/. 201,112.00				

Impuesto a la renta 30%	S/. 938.40				
Utilidad Neta (S/.)	S/. 200,173.60				
Utilidad Neta (\$)	S/. 51,724.44				

Nota: Elaboración propia.

Analizando el estado de resultados actual, entendemos que nuestra empresa ganará \$51,724.44 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 \$5.90 en el mercado norteamericano porque es un precio conveniente para el mercado en comparación con \$7.00 para otros productos.

14.2. Valor actual Neto

“El VAN nos permite comparar diferentes proyectos para determinar cuál es la mejor inversión” (Chávez, 2016, p. 90).

Tabla 48.

Flujo de Caja Económico, VAN y TIR

CONCEPTO	Flujo de Caja Económico					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS		142111.68	142111.68	142111.68	142111.68	142111.68
INGRESOS POR VENTA		142111.68	142111.68	142111.68	142111.68	142111.68
VALOR RESIDUAL		0	0	0	0	0
EGRESOS		502245.6	502245.6	502245.6	502245.6	502245.6
INVERSION TOTAL	118,000	-	-	-	-	-
COSTO DE SERVICIO		434107.2	434107.2	434107.2	434107.2	434107.2
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	-118,000	54,938	54,938	54,938	54,938	54,938
PRESTAMO	54,000					
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	-54000	53,720	53,720	53,720	53,720	53,720
APORTE DE CAPITAL	54,000	-	-	-	-	-
SALDO DE CADA RESIDUAL		-	-	-	-	-
SALDO DE CAJA ACUMULADA		55,877	55,862	55,838	55,809	55,779

VAN	120,162
TIR	81.48%

Nota: Elaboración propia.

Interpretación del VAN:

Utilizando la tabla adjunta se puede determinar que el VAN del proyecto de exportación de jugo de camucamu es positivo, lo que significa que la inversión traerá retorno y el proyecto es viable, es decir monto S/.120,162.00 nuevos soles acompañado de un TIR 81.48%

14.3. Tasa Interna de Retorno

“La TIR muestra cuán rápido y cuándo una empresa recuperará su inversión sin comparar proyectos” (Chávez, 2016, p. 90).

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		142111.68	142111.68	142111.68	142111.68	142111.68
INGRESOS POR VENTA		142111.68	142111.68	142111.68	142111.68	142111.68
VALOR RESIDUAL		0	0	0	0	0
EGRESOS		502245.6	502245.6	502245.6	502245.6	502245.6
INVERSION TOTAL	64,000	-	-	-	-	-
COSTO DE SERVICIO		434107.2	434107.2	434107.2	434107.2	434107.2
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	-64,000	54,938	54,938	54,938	54,938	54,938
PRESTAMO	54,000					
SERVICIO A LA DEUDA		3,187	3,187	3,187	3,187	3,187
AMORTIZACION		481.39	481.39	481.39	481.39	481.39
INTERES		320	320	320	320	320
ESCUDO TRIBUTARIO		180	194.31	219.3	247.85	278.18
FLUJO DE CAJA FINANCIERO		51,751	51,751	51,751	51,751	51,751
APORTE DE CAPITAL		-	-	-	-	-
SALDO DE CADA RESIDUAL		-	-	-	-	-

SALDO DE CAJA ACUMULADA	-54,000	51,751	51,737	51,712	51,684	51,653
--------------------------------	----------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

VANF	119,354
TIR	92.15%

Nota: Elaboración propia.

Interpretación:

Usando la tabla adjunta, la TIR se puede determinar como 92.15%. Podemos afirmar que las inversiones en este proyecto darán a los inversores un rendimiento del S/119,354.00.

CONCLUSIONES

1. La conclusión es que el producto de jugo de camucamu ha crecido en el mercado norteamericano debido a la alta demanda de los consumidores porque es un producto innovador y al mismo tiempo tiene beneficios para la salud.
2. El mercado de EE. UU. tiene una ventaja de compra y está listo para comprar nuevos productos de salud para bajar de peso, reducir el colesterol, controlar el azúcar en la sangre y mejorar los síntomas de la diabetes.
3. El mercado estadounidense se ha convertido en el "MASULAH EXPORT E.I.R.L." la parte central de las exportaciones. Por alta demanda podrán exportar 432 jugos de camucamu en contenedor estándar de 20 pies.
4. El Incoterm seleccionado es "FOB", el cual jugará un papel vital en todo el proceso de exportación. En este sentido, Macec Pacífico S.A.C. "Desempeñando el papel de apoyo de los agentes de aduanas.
5. Económicamente, el trabajo de monografía es posible con un TIR de 81.48% y un valor presente neto de S/. 120,162.00. También Financieramente, el trabajo de monografía es posible con un TIR de 92.15% y un valor presente neto de S/. 119,354.00

REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS

Colomé. (2019). *Conceptos de Logística*.
[https://openaccess.uoc.edu/bitstream/10609/75847/1/Gestión del
aprovisionamiento_Módulo 1_Introducción.pdf](https://openaccess.uoc.edu/bitstream/10609/75847/1/Gestión%20del%20aprovisionamiento_Módulo%201_Introducción.pdf)

Diario El Peruano. (2021). *Exportaciones de camu camu batieron récord histórico en el 2020, informa Mincetur*. <https://elperuano.pe/noticia/116746-exportaciones-de-camu-camu-batieron-record-historico-en-el-2020-informa-mincetur>

Hammer, A. (2020, February). *Implementación de mejora continua en una empresa exportadora de aguaymanto deshidratado para el mercado europeo*.
https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/1812/2020_IIC_20-0_02_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ICEX. (2020). *Exportación e Inversiones: Distribución comercial de USA*.
<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/informacion-economica-y-comercial/informacion-del-mercado/index.html?idPais=DE>

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

Minsa. (2020). *Ficha mercado producto camucamu*.
<https://www.ams.usda.gov/grades-standards/frozen-blueberries-grades->

Promperú. (2021b). *Distribución y Canales de Comercialización en Alemania*.

https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/alemania/img/cacao_03.html

SENASA. (2021). *Requisitos Fitosanitarios*.
<http://ram.promperu.gob.pe/#/?product=9&partida=0804.40.00.00&country=12>

Sánchez, S., Domenico, D., & Sánchez, R. (2000). *Análisis de los determinantes de la contenedorización en países seleccionados de América Latina, Asia, Europa y África*. www.cepal.org/apps

Siicex. (2022b, May 22). *Ficha Comercial: Partidas arancelarias del producto*. Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior.
https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=116&pnomproducto=Maca

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

Salazar, K. (2017). *Oportunidades de negocio en el mercado de estados unidos para las exportaciones peruanas de arándanos frescos*. Universidad Privada Del Norte.

Sierra exportadora. (2017). *Productores y proveedores de camucamu*. Directorio de Cadena Productiva de Quinoa En El Perú.
https://www.sierraexportadora.gob.pe/descargas/biblioteca-virtual/directorio/DIRECTORIO_quinoa.pdf

Siicex. (2021). *SIICEX: Simulador de Rutas Marítimas*.
<https://rutasmartimas.promperu.gob.pe/home>

Vincente, K. (2017). *Valor Agregado Rural del Camu-camu*.

ANEXOS

Figura 40.

Contrato de compraventa Internacional

CONTRATO DE COMPRA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento, el Contrato de Compra Venta que celebran de una parte **Mashulah Export E.I.R.L.**, empresa constituida bajo las leyes del Perú, señalando domicilio para efectos del presente contrato en Calle Ayacucho 330, Provincia Jaén, Distrito Jaén, Departamento de Cajamarca, debidamente representada por el Srta. Mayderli Susana Laban Huaman, identificada con DNI 71123710, a quien en adelante se le denominará "El Vendedor"; y, de la otra parte, **Global Food Corp**, debidamente representada por Arturo Delgado, con RUC. 20606953951 señalando domicilio para efectos del presente contrato en 11450 NW 122nd St building a suite 400, Medley, FL 33178, EE. UU., según poder inscrito en México. 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 producto:** Jugo de Camucamu cuyo envase es Botella de vidrio el cual contiene 475 ml de producto.
- o **Presentación del embalaje:** Será embalado con el material de Film Stretch para las cajas de cartón corrugado con un contenido de 12 unidades.
- o **Cantidad por embarque:** 5184 unidades dentro de 432 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.

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\$30,601.00 FOB con un precio unitario de 5.90 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 5 meses, realizada por Mibanco.

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 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 Jaén, a los 26 días del mes de Noviembre del 2022.

.....
Masulah Export E.I.R.L.

.....
Global Food Corp

Nota: *Dato tomado de Sunat*

Figura 41. Packing list

PACKING LIST

SOLD TO	Mayderli Susana Laban Huaman Mashulah Export E.I.R.L.,
----------------	---

SHIP TO	Arturo Delgado, Global Food Corp
----------------	--

P.O. # Verbal - George S.

INVOICE # 501

TERMS:

DATE:

QTY	ITEM	PRICE/PER	EXT.
432	JUGOS DE CAMUCAMU	\$ 5.90	\$ 30,601.00
TOTAL INVOICE			US\$131.87

Figura 42. 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: 062321		
003468	41	21	NORMAL	2022 - 062321	Fecha Numeración: 26/11/2022		
1 IDENTIFICACION	1.1 Importador/Exportador				Sujeto a: JUGO DE CAMUCAMU		
	MASULAH EXPORT. E.I.R.L.						
1.2 Código y Documento de Identificación			1.3 Dirección de Importador/Exportador		1.4 Cod.Ubi.Geo.		
1 - 17224657			Calle Ayacucho 330, Provincia Jaén		19052		
3 TRANSPORTE	3.1 Empresa Transporte		Código	3.2 Nº Manifiesto	3.3 Vía Transporte		
	IMUPESA				Código 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	\$ 30,601.00		
OTROS DATOS DILIGENCIA	Total Peso Neto		Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.Físicas	Total U.Comercial.	
	1,771.20 kg		1,771.20 kg	5184 unidades	5184 unidades	\$ 5.90	

Figura 43. Factura Comercial

FACTURA COMERCIAL			
FACTURA COMERCIAL			
EXPORTADOR/SHIPPER		CONSIGNATARIO/CONSIGNEE	
Nombre/Name Mashulah Export E.I.R.L Dirección/Address: <p style="text-align: center;">Calle Ayacucho 330, Provincia Jaén</p> Persona Contacto/Contact Name Teléfono/Telephone: Mayderli Susana +51 930 417 724 Laban Huaman		Nombre/Name: Global Food Corp Dirección/Address: <p style="text-align: center;">11450 NW 122nd St building a suite 400, Medley, FL 33178, EE. UU.</p> Persona Contacto/Contact Name: Teléfono/Telephone: Arturo Delgado +1 786-294-4181	
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
432 cajas	JUGO DE CAMUCAMU	\$ 5.90	\$ 30,601.00
TOTALES/TOTALS:			
Factura emitida solo para propósitos de aduana/Invoice only or custom purposes			
RAZON DE LA EXPORTACIÓN/REASON FOR EXPORT			
FIRMA DEL EXPORTADOR			