



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE ORÉGANO SECO AL  
MERCADO DE BRASIL COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA  
AGROICA DE LA CIUDAD DE ICA”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. LAGUNAS COTAQUISPE, THALIA ELIZABETH  
<https://orcid.org/0000-0003-1693-5524>

**ASESOR**

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

**ICA – PERÚ  
2022**

**Dedicatoria:**

Este proyecto se lo dedico a mis padres por guiarme por el buen camino y por ser mi fortaleza, por su sacrificio y esfuerzo, por darme una carrera para mi futuro y por qué están siempre a mi lado apoyándome.

**Agradecimiento:**

Agradezco a la universidad Alas Peruanas por permitir que muchos jóvenes se conviertan en profesionales que aportarán para el desarrollo del país. A mis docentes por su apoyo y dedicación.

## INTRODUCCIÓN

En el Perú, las principales zonas de producción son cultivadas gracias a su clima y suelo. El orégano seco que se exportará a Brasil permitirá a la empresa conseguir nuevas oportunidades para expandirse internacionalmente y/o obtener buena rentabilidad.

El producto a exportar es de interés y demanda de mercados internacionales por su calidad. El orégano es una planta fuertemente olorosa y de gran sabor la cual es utilizada como condimento en la preparación de alimentos. En las zonas de producción cálidas es de mayor intensidad, el sabor es más picante y tiene más perfume.

También cabe mencionar que es una planta tónica y digestiva, se emplea como calmante y regulador, antiséptico en las vías respiratorias y es cicatrizante de heridas. Para lograr la competitividad del sector agrícola es necesario que los productos tengan un valor agregado para su exportación, es por esto que decidimos exportar orégano seco de buena calidad y en una presentación de bolsas herméticas para darle más realce a la presentación de nuestro producto y esto está dirigido para una cadena de supermercados de Sao Paulo.

## RESUMEN

El desarrollo del trabajo de suficiencia se elaboró de acuerdo a la estructura de la universidad, se detalló el producto a exportar, su objetivo más importante es lograr el posicionamiento de este producto en el mercado de Brasil. El desarrollo de este producto se inicia a partir de la compra de la materia prima a los productores locales, se compra a granel, para luego darle un valor agregado a su estado.

La etiqueta que es nuestra identificación en el mercado y cumpliendo nuestras normas técnicas, así mismo los criterios usados para la selección de nuestro empaque que nos reflejara en el mercado, la seguridad de nuestro embalaje para que lleguen nuestros productos en óptimas condiciones y para su transporte.

La unitarización es muy importante para la conservación del buen estado y para la agrupación de nuestros productos para que sea más fácil el transbordo a los contenedores. Así mismo la logística es muy importante para el transporte de nuestros productos desde el origen hacia el lugar de destino, se describió a los proveedores, se describió el servicio del agente aduanero para la exportación de nuestro producto y las cotizaciones para el transporte, se describió al puerto donde arribará la embarcación marítima hacia el país de destino, los canales de distribución que hacen posible la negociación entre nuestra empresa y el cliente.

# ÍNDICE

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice.....	vi
Índice de Tablas.....	viii
Índice de Figuras.....	ix
<b>1. PRODUCTO A EXPORTAR.....</b>	<b>10</b>
1.1. Ficha técnica del producto.....	11
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	11
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	11
1.4. Flujograma del proceso productivo .....	12
<b>2. APROVISIONAMIENTO.....</b>	<b>14</b>
2.1. Proveedores potenciales.....	14
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	17
2.3. Control de calidad.....	18
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	22
<b>3. ALMACENAMIENTO.....</b>	<b>23</b>
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	23
3.2. Lay-out de almacén.....	24
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	25
3.4. Costo fijo de almacén.....	25
<b>4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....</b>	<b>27</b>
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	27
4.2. Normas técnicas aplicable.....	28
4.3. Proceso de rotulado.....	30
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	31
<b>5. EMPAQUE.....</b>	<b>32</b>
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	32
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	33
5.3. Proceso de empaque.....	34
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	34
<b>6. EMBALAJE.....</b>	<b>35</b>
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	35
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	36
6.3. Proceso de embalaje.....	37
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	37
<b>7. UNITARIZACIÓN.....</b>	<b>38</b>
7.1. Ficha técnica del pallet.....	39
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	39

7.3. Proceso de paletización.....	39
7.4. Plano de estiba del pallet.....	39
7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	40
<b>8. CONTENEDORIZACIÓN .....</b>	<b>41</b>
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	41
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	43
8.3. Proceso de contenedorización.....	43
8.4. Plano del contenedor.....	44
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	45
<b>9. TRANSPORTE.....</b>	<b>46</b>
9.1. Proveedores del transporte interno.....	46
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	49
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	49
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	52
<b>10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>	<b>53</b>
10.1. Agentes de aduana.....	53
10.2. Costo de agenciamiento.....	55
10.3. Aseguradoras.....	56
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	56
10.5. Terminales de almacenamiento.....	57
<b>11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....</b>	<b>59</b>
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	59
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	61
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	63
11.4. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	64
<b>12. DISTRIBUCIÓN.....</b>	<b>66</b>
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	66
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	67
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	68
12.4. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	69
12.5. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	70

<b>13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN</b> .....	71
<b>14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA</b> .....	73
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	73
14.2 Valor actual neto.....	74
14.3 Tasa interna de retorno.....	75
Conclusiones.....	77
Recomendaciones.....	78
Referencias Bibliográficas.....	79



## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b>	Ficha técnica del producto.....	11
<b>Tabla 2</b>	Clasificación arancelaria.....	11
<b>Tabla 3</b>	Proveedores.....	14
<b>Tabla 4</b>	Matriz de selección.....	17
<b>Tabla 5</b>	Costo de fabricación del producto.....	21
<b>Tabla 6</b>	Detalle.....	25
<b>Tabla 7</b>	Costo fijo del almacén.....	26
<b>Tabla 8</b>	Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	31
<b>Tabla 9</b>	Ficha técnica del empaque.....	32
<b>Tabla 10</b>	Tiempos y costos del proceso de empackado.....	34
<b>Tabla 11</b>	Ficha técnica del embalaje.....	36
<b>Tabla 12</b>	Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	37
<b>Tabla 13</b>	Ficha técnica del pallet seleccionado.....	38
<b>Tabla 14</b>	Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	40
<b>Tabla 15</b>	Ficha técnica del contenedor.....	42
<b>Tabla 16</b>	Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	45
<b>Tabla 17</b>	Proveedores de transporte interno.....	46
<b>Tabla 18</b>	Costo de transporte interno.....	49
<b>Tabla 19</b>	Proveedores de transporte internacional.....	49
<b>Tabla 20</b>	Cotización de flete marítimo.....	52
<b>Tabla 21</b>	Cotización de exportación.....	55
<b>Tabla 22</b>	Aseguradoras.....	56
<b>Tabla 23</b>	Póliza de seguro.....	56
<b>Tabla 24</b>	Mapeo Descriptivo.....	67
<b>Tabla 25</b>	Costo de Exportación.....	71
<b>Tabla 26</b>	Costo de oportunidad.....	73
<b>Tabla 27</b>	Flujo de caja.....	74
<b>Tabla 28</b>	Tasa interna de retorno.....	75

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b>	Flujograma del proceso productivo.....	12
<b>Figura 2</b>	Logo de la empresa Aromática.....	16
<b>Figura 3</b>	Logo de la empresa Provex.....	17
<b>Figura 4</b>	Logo de SENASA.....	19
<b>Figura 5</b>	Logo de DIGESA.....	20
<b>Figura 6</b>	Logo ISO 9001.....	20
<b>Figura 7</b>	Certificado SGS.....	21
<b>Figuro 8</b>	Plano del almacén.....	24
<b>Figura 9</b>	Rotulado del producto.....	27
<b>Figura 10</b>	Símbolos de marcado y rotulación.....	28
<b>Figura 11</b>	Dimensiones de caja y plataformas.....	29
<b>Figura 12</b>	Directrices de embalaje.....	29
<b>Figura 13</b>	Rotulado del producto.....	30
<b>Figura 14</b>	Flujograma del proceso de rotulado.....	31
<b>Figura 15</b>	Flujograma del proceso de empacado.....	34
<b>Figura 16</b>	Flujograma del proceso de embalaje.....	37
<b>Figura 17</b>	Plano del Pallet.....	39
<b>Figura 18</b>	Flujograma del proceso de paletizado.....	40
<b>Figura 19</b>	Proceso de contenedorización.....	44
<b>Figura 20</b>	Plano del contenedor.....	45
<b>Figura 21</b>	Logo de empresa.....	47
<b>Figura 22</b>	Logo de empresa.....	48
<b>Figura 23</b>	Logo de empresa.....	50
<b>Figura 24</b>	Logo de empresa.....	51
<b>Figura 25</b>	Logo agencia aduanera.....	53
<b>Figura 26</b>	Logo agencia aduanera.....	54
<b>Figura 27</b>	Puerto Callao.....	60
<b>Figura 28</b>	Infraestructura vial.....	62
<b>Figura 29</b>	Infraestructura portuaria.....	62
<b>Figura 30</b>	Infraestructura aérea.....	63
<b>Figura 31</b>	Mapeo comercial.....	67
<b>Figura 32</b>	Canales de distribución.....	68
<b>Figura 33</b>	Canal con mayor flujo.....	69

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**


#### **1.1 Descripción del producto:**

El orégano olorosa y de gran sabor, la cual es utilizada como condimento en la preparación de alimentos. En las zonas de producción cálidas es de mayor intensidad, el sabor más picante y el perfume más persistente. Entre sus aplicaciones se puede mencionar que es una planta tónica y digestiva, se emplea como calmante y regulador, antiséptico en las vías respiratorias.. El orégano será extraído de la región de Tacna, debido a que presenta una mayor producción de orégano seco, tiene una ventaja por su ubicación geográfica en el hemisferio sur, lo que le permite tener acceso a diferentes bloques económicos y facilidad para contactar con nuevos mercados.

## 1.2 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Ficha técnica

DESCRIPCIÓN	
<b>Producto</b> <b>Nombre Científico</b>	Orégano Seco Origanum Vulgare
	
<b>Cantidad</b>	Bolsas herméticas de 250 gramos
<b>Descripción</b>	El orégano es una planta fuertemente olorosa y de gran sabor, la cual es utilizada como condimento en la preparación de alimentos. En las zonas de producción cálidas es de mayor intensidad, el sabor más picante y el perfume más persistente.
<b>Características</b>	Hojas ovales verdes, tallo recto que alcanza entre 30 y 80 cm., ramificado parte alta, cubierto de pelusilla blanca.
<b>Color</b>	Verde
<b>Valores nutricionales</b>	Valor energético, Proteína, Hierro y Magnesio
<b>Consumo</b>	aplicaciones medicinales, industria farmacéutica y alimentación
<b>Zona de producción</b>	Ica

**Nota:** Autoría propia

## 1.3 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Clasificación arancelaria

Partida	Descripción
1211.90.30.00	Orégano

**Nota:** Sunat

#### 1.4 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

*Flujograma del proceso productivo*



**Nota:** Autoría propia

- **Recepción de materia prima:** La recepción de la materia prima debidamente seleccionado y elaborado ya que es muy importante para la calidad de nuestro producto.
- **Almacenamiento:** Después de haber recibido nuestra materia prima ya que estos llegan en sacos de rafia para su traslado hacia nuestra empresa nosotros lo almacenamos encima de maderas para que no tenga contacto con el suelo.
- **Verificación de hojas:** Pasamos al proceso de selección de hojas que no cumplan el estándar de tamaño ya que normalmente se exporta hojas pequeñas y las de grande tamaño se quedan aquí en el Perú.
- **Pesado:** Una vez listo nuestro producto pasamos a pesar 250 gramos para embolsar en cada bolsita hermética.
- **Sellado:** Lo cerramos cada bolsita para luego etiquetarlo.
- **Etiquetado:** Cada bolsita pasamos a etiquetar con nuestro logo e indicaciones.
- **Empaquetado:** Empaquetaremos nuestros productos en cajas pequeñas con 10 unidades cada una de 250 gramos.
- **Embalaje:** Una vez empaquetado vamos a embalar en cajas más grandes entraran 4 empaques total 40 bolsitas en cada caja.
- **Almacenamiento:** Luego estos serán almacenados en un lugar donde no se supere los 30 grados sin humedad, libre de insectos y contacto con el suelo para su despacho hacia Brasil.

## CAPÍTULO II

### APROVISIONAMIENTO

#### 2.1 Proveedores potenciales:

Se considera como proveedores a persona física o jurídica que abastece de todo lo necesario, para la producción de bienes o servicios, a otra persona física o jurídica o empresa.

**Tabla 3**

*Proveedores*

<b>N.º</b>	<b>Proveedor</b>	<b>Lugar</b>
1	Aromático Inversiones S.A.C	Tacna
2	Provex E.I.R.L.	Arequipa
3	Agro Fergi S.A.C	Tacna
4	Comercializadora Verde S.A.C	Arequipa
5	Industrial Comercial Holguín	Tacna

**Nota:** Autoría propia

**Empresa Proveedora:** Aromático Inversiones S.A.C

**Lugar:** Departamento de Tacna

**Productos:**

- Romero
- Jengibre
- Aceituna
- Tomillo

**Certificaciones de Calidad:**

- Buenas Prácticas de Manufactura y Gestión SGS BPMG:2009
- Certificación de Autorización Sanitaria de Establecimiento dedicado al Procesamiento Primario de Alimentos Agropecuarios y Piensos N° 000002-MINAGRI-SENASA-TACNA

**Misión:**

Es una empresa acopiadora, productora y exportadora de productos primarios de calidad en los mercados más exigentes construyendo relaciones a largo plazo con sus clientes, fundamentadas en el servicio e innovación. A fin de obtener una solidez económica para el desarrollo profesional de sus empleados y colaboradores.

**Visión:**

Consolidarse a lo largo de los años como la mejor Empresa de productos primarios. Siendo líder en la calidad y servicio percibidos por el cliente. Estandarizando su producción acorde de las necesidades del mercado internacional, atendiendo mercados nuevos y obteniendo solidez económica.



## Figura 2

*Logo de empresas aromáticas*



**Nota:** Internet

**Empresa Provedora:** Productos Vegetales de Exportación E.I.R.L.

**Lugar:** Departamento de Arequipa

**Productos:**

- Orégano
- Tomillo
- Hongo deshidratado
- Maca

**Certificaciones de Calidad:**

- Certificación de Autorización Sanitaria de Establecimiento dedicado al Procesamiento Primario de Alimentos Agropecuarios y Piensos N° 000002-MINAGRI-SENASA-AREQUIPA

**Misión:**

Brindar a los clientes los mejores productos agrícolas peruanos, cumpliendo con todos sus requerimientos de calidad. Mantener con proveedores una relación estable, de confianza y buscando su rentabilidad. Otorgar a su personal un adecuado ambiente de trabajo, estable y estimulante. Brindar a sus accionistas la mayor rentabilidad posible por su inversión.

## Visión:

Nuestra visión representa nuestra mayor aspiración, la cual es mantener un posicionamiento importante en el ranking de las empresas con mayor índice de exportación en productos vegetales, promocionando así nuestra marca y calidad en los diversos mercados internacionales.

## Figura 3

*Productos Vegetales de Exportación*



**Nota:** Internet

## 2.2 Matriz de selección de proveedores:

**Tabla 4**

*Matriz de Selección*

Criterios	DESCRIPCIÓN									
	Aromático Inversiones S.A.C.		Productos Vegetales Exportación E.I.R.L.		Agro Fergi S.A.C.		Comercializadora Verde S.A.C.		Industrial Comercial Holguín	
	Val.	%	Val.	%	Val.	%	Val.	%	Val.	%
<b>Precio</b>	8.50	-	8.90	-	9.10	-	9.20	-	9.10	-
<b>Seguridad</b>	Si	8%	Si	7%	Si	6%	Si	5%	Si	9%
<b>Transporte</b>	Si	10%	No	0%	No	0%	Si	10%	Si	8%
<b>Certificaciones</b>	Si	10%	Si	10%	Si	7%	Si	7%	Si	7%
<b>Cercanía</b>	Si	5%	No	10%	No	4%	No	1%	Si	7%

**Nota:** Autoría propia

**Resultado:**

La empresa **Aromático Inversiones S.A.C** fue seleccionada por nuestra empresa para trabajar de la mano con nosotros por contar con materia prima seleccionada y de buena calidad y color en sus hojas, también cuenta con certificaciones que hacen que nuestro producto sea de calidad, nos brinda seguridad en el contrato de proveedor y cliente y nos apoyaran con el transporte de nuestra mercadería al lugar de almacén por nuestra parte.

**2.3 Control de calidad:**

El control de calidad del orégano es una forma de verificar el estándar del producto o servicio durante su proceso de elaboración y sirve para reducir la probabilidad de insertar productos con fallas en el mercado. El control de calidad es una etapa crucial en cualquier proceso productivo, ya que es a través de éste que se garantiza la correcta realización de los procesos llevados a cabo y se asegura que lo producido cumpla con sus correspondientes legislaciones y objetivos.

**• Importancia de la calidad:**

El control de calidad es fundamental en cualquier proceso industrial ya que permite hacer un seguimiento a las acciones productivas y así eliminar errores, fallas o defectos. La calidad permite generar un proceso óptimo, la calidad debe estar enfocado a los procesos, al desempeño de los empleados y en general a toda la empresa y en sus múltiples actividades.

- **Certificaciones de Calidad:**

**Certificación 1:** Certificado fitosanitario

Conjunto de procedimientos que conducen a la expedición del Certificado Fitosanitario, acorde con los requisitos fitosanitarios establecidos por la autoridad del país destino.

**Figura 4**

*Servicio nacional de sanidad agraria*



**Nota:** Imagen de internet

**Certificación 2:** Certificado Sanitario Oficial de Exportación

Documento oficial donde se garantiza por escrito que un determinado lote de un alimento a exportar es apto para el consumo humano y cumple con determinados requisitos sanitarios de acuerdo con las características del producto. Emitido a solicitud de parte.

## Figura 5

*Ministerio de salud Digesa*



**Nota:** Imagen de internet

### **Certificación 3:** La norma ISO 9001

Es un Estándar Internacional que ha sido adoptado por empresas de todo tipo y tamaño alrededor del mundo. El estándar especifica los requerimientos para la implantación de un Sistema de Gestión de la Calidad, y recoge las mejores prácticas para su aplicación, ya sea interna, para certificación, o con fines contractuales.

## Figura 6

*Certificado Iso 9001*



**Nota:** Imagen de internet

Figura 7

Certificado SGS



**Nota:** Imagen de internet

## 2.4 Costo de fabricación:

Se debe saber que el precio por mayor del orégano en a granel a diciembre del 2022 esta 8.50 soles el kilo.

**Tabla 5**

*Costo de fabricación y/o producto*

<b>COSTO DE FABRICACIÓN DE OREGANO</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Precio Total</b>
<b>Orégano a granel</b>	2,000 Kilos	8.50	17,000.00
<b>Rotulado</b>	8,000 Etiquetas	0.80	3,200.00
<b>Empaquetado</b>	1 Caja = 5 Kilos (400 cajas)	1.50	600.00
<b>Embalaje</b>	8 Embales (50 cajas)	25.00	200.00
<b>Paletizado</b>	8 Pallets (50 cajas)	30.00	240.00
<b>Flete</b>	2,000	0.30	600.00
<b>Acopio</b>	2,000	0.20	400.00
<b>Total</b>			<b>S/. 22,240.00</b>
<b>1 Caja = 10 Bolsas = 5 kilos – 400 Cajas – Exportar 2,000 kilos</b>			

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

#### **3.1 Estrategia de almacenamiento:**

Nuestra empresa tiene un almacén de 500 metros cuadrados, teniendo 18 metros de ancho y 28 metros de largo, con un patio de 90 metros cuadrados para la carga y descarga de la mercadería. El almacén tiene que tener una temperatura no superior a 30 °C y humedad relativa inferior a 60%, resguardado de la luz solar para mantener la calidad de nuestro producto.

El espacio aprovechado de este almacén es al máximo ya que contamos con un ambiente para la recepción de la materia prima y luego estos pasan por otro ambiente de control de calidad pesado, envasado, sellado y etiquetado

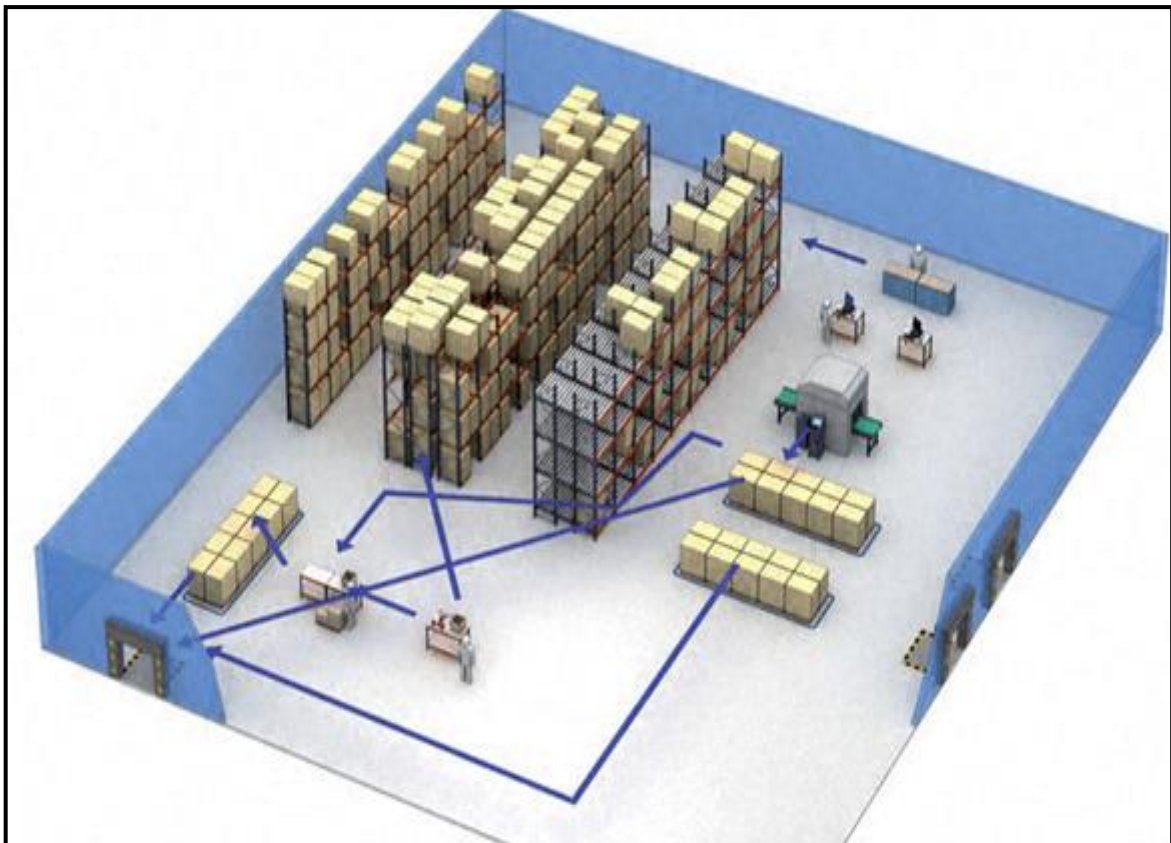


luego se procede a empaquetar en cajitas de cartón de 10 unidades de nuestro producto y posteriormente a embalar en cajas más grandes con 40 unidades es decir 4 empaques dentro de la caja grande, luego son almacenados para su distribución.

### 3.2 Lay-out de almacén:

**Figura 8**

*Plano del almacén*



**Nota:** Autoría propia

### 3.3 Detalle de mobiliario usado en el almacenamiento:

Tabla 6

Descripción

Detalle	Descripción
<b>EQUIPAMIENTO, IMPLEMENTOS Y GASTOS OPERATIVOS</b>	
<b>Mesas transportadoras</b>	Sirven para movilizar de un área a otra el producto.
<b>Balanza</b>	Equipo para medir la masa de los objetos.
<b>Andamios</b>	El andamio es una estructura auxiliar o construcción provisional con la que se pueden realizar desde torres hasta pasarelas o puentes.
<b>Pallet</b>	Soporte o plataforma de tablas para apilar la carga.
<b>Montacarga</b>	Carretillas elevadoras a todas las máquinas que se desplazan por el suelo, de tracción motorizada, destinadas fundamentalmente a levantar, transportar y ubicar cargas.
<b>Mesas</b>	Plataforma donde apoyar o realizar actividades.
<b>Escritorios y sillas</b>	Plataforma para elaborar tareas y sentarse.
<b>Selladora</b>	Máquina para sellar los productos.
<b>Termómetro</b>	Equipo para controlar la temperatura.
<b>Computadora</b>	Equipo para realizar actividades múltiples.
<b>Cascos</b>	Equipo de protección para evitar golpes en la cabeza.
<b>Zapatos de seguridad</b>	Protección para evitar accidentes
<b>Extintor</b>	Equipo contra incendios
<b>Guantes</b>	Protección para las manos y evitar contacto con el producto.
<b>Uniforme</b>	Implemento de seguridad en el trabajo.

**Nota:** Autoría propia

### 3.4 Costo fijo del almacén:

**Tabla 7**

*Costo fijo de almacén*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio S/</b>	<b>Precio total S/</b>
Andamios	3	80.00	240.00
Mesa transportadora	1	4,000.00	4,000.00
Pallet	10	15.00	150.00
Montacarga	1	5,000.00	5,000.00
Escritorios	3	100.00	300.00
Selladora	1	1,000.00	1,000.00
Termómetro	2	100.00	200.00
Balanza	1	200.00	200.00
Computadora	1	3,000.00	3,000.00
Cascos	10	50.00	500.00
Zapatos de seguridad	10	50.00	500.00
Extintor	2	200.00	400.00
Guantes	10	20.00	200.00
Uniforme	10	100.00	1,000.00
Personal Logístico	10	1,000.00	10,000.00
<b>Total</b>		<b>1,8550.00</b>	<b>26,690.00</b>

**Nota:** Autoría propia.

## CAPÍTULO IV

### ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

#### 4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

##### Figura 9

*Rotulado del producto*



**Nota:** Autoría propia

Esta es la presentación de nuestra etiqueta de oréganos que serán etiquetados en bolsitas herméticas de nuestro producto para la exportación.

#### 4.2 Normas técnicas aplicables:

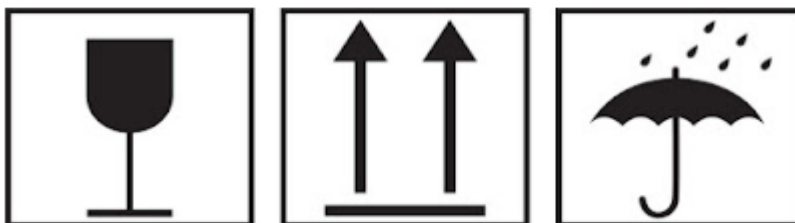
##### **ISO 7000:**

Hace referencia al marcado y rotulación de un empaque para ayudar identificar los productos, su manejo y su ubicación.

Para realizar la impresión directa se necesita tener en cuenta las siguientes observaciones; rótulos, adhesivos, stickers o caligrafía manual, en un costado visible del empaque.

##### **Figura 10**

*Símbolo de marcado y rotulación de empaque*



**Nota:** Imagen de internet

##### **ISO 3394:**

Hace referencia a las dimensiones de las cajas, de los pallets o plataformas y de las cargas paletizadas. Utilizaremos este tipo de caja, para las medidas de las cajas individuales de los productos exportados deben acondicionarse internamente al módulo estipulado y siempre es posible encontrar la medida que permita este trabajo.

**Figura 11**

*Dimensiones de caja y plataformas*



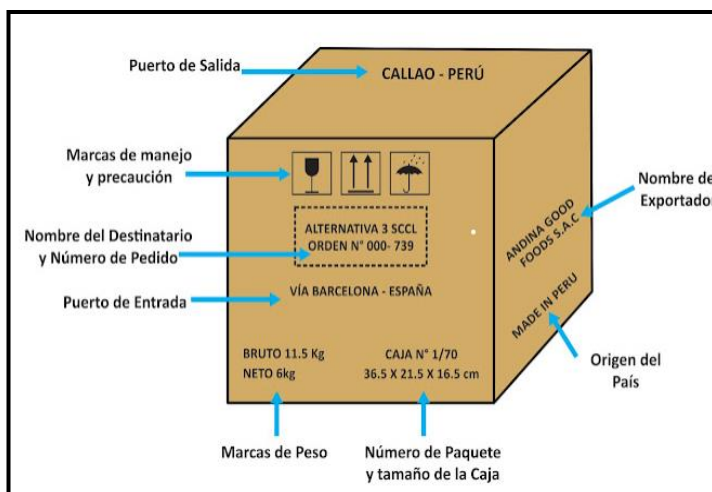
**Nota:** Imagen de internet

**ISO 28219:**

Hace referencia a las directrices de embalaje-etiquetado y marcado de los productos que utilizan código de barras lineales y símbolos bidimensionales y de esta manera identificar los productos manteniendo el contenido legible, para las personas y máquinas lectoras.

**Figura 12**

*Directrices de embalaje*



**Nota:** Imagen de internet

### 4.3 Proceso de rotulado:

Es toda inscripción, leyenda, imagen o materia descriptiva o gráfica que se haya escrito, impreso, esparcido, marcado o adherido al envase:

#### Figura 13

*Rotulado del producto*



**Nota:** Autoría propia

- Logo del fabricante; Nuestra empresa de producto orégano seco se identifica con nuestro logo.
- Dirección del fabricante; Av. Parque Industrial 500
- País de origen; Estamos ubicados en Ica - Perú.
- Modo de aplicar; Se trata de una planta fuertemente olorosa y de gran sabor que es utilizada como condimento en la preparación de alimentos.
- Instrucciones de almacenamiento; Mantener a una temperatura no mayor de 30 grados.

- Dirección de embarque; Lima Callao - Perú.
- Dirección de destino; Sao Paulo Brasil.
- Peso bruto; 275 gr.
- Peso neto; 250 gr.
- Fecha de duración y vencimiento; 1 año.

#### 4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

**Tabla 8**

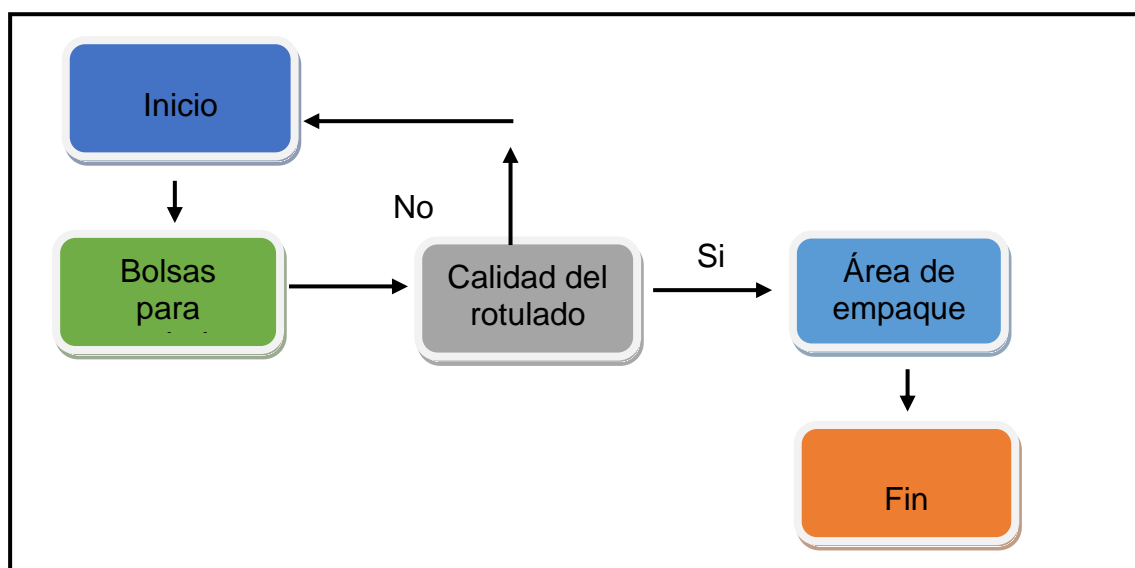
*Tiempo y costo de rotulado*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	0.15	Rotular 50 Bolsas de 250 gramos
8 horas laboradas	60.00	Rotular 400 Bolsas de 250 gramos

**Nota:** Autoría propia

**Figura 14**

*Fujograma del proceso de rotulado*



**Nota:** Autoría propia




## CAPÍTULO V

### EMPAQUE

#### 5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

**Tabla 9**

*Ficha técnica del empaque*

DESCRIPCIÓN		
<b>Descripción física del empaque</b>	Empaque fabricado con cartón corrugado, cuyas funciones es contener, proteger, almacenar, identificar y poder trasladar los productos.	
<b>Características técnicas del empaque</b>	Ancho	20 cm.
	Largo	50 cm
	Alto	20 cm.
	Resistencia vertical	Si
	Resistencia horizontal	Si
	Calibre	0.05 mm.
	Color	blanco

**Nota:** Autoría propia

El empaque es importante porque sirve para contener, envolver y proteger un producto, así como para facilitar su manejo, transporte y almacenamiento. El empaque es importante para contener los alimentos, protegerlos del deterioro químico y físico, y proporcionar un medio práctico para informar a los consumidores sobre los productos. El empaque es importante porque facilita la agrupación de productos, material liviano y resistencia al peso de los productos.

## 5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Los criterios que se toman son vitales para guardar, proteger y servir de medio para manipular productos. Cada empaque se debe diseñar para proteger el producto en su trayecto desde la línea de ensamble hasta el usuario final:

- **Material inerte;** el cartón se distingue del papel por ser superior a este en grosor y gramaje.
- **Seguridad;** protege el producto de las caídas conservándolas en buen estado.
- **No interfiere con el contenido;** hace que el producto no se contamine o tenga contacto con químicos u otros.
- **Calidad;** asegura que al transportar este no se dañe ni entre en contacto con el exterior para mantenerse limpio y fresco.
- **Presentación;** el empaque logra la venta del producto dando una buena imagen y distinción sobre otros productos.

### 5.3 Proceso de empaque:

El proceso se inicia cuando el envase ya contiene el producto cerrado herméticamente para luego ser alineados vertical en filas 10 unidades contiene cada empaque y luego se cierra la caja.

### 5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

**Tabla 10**

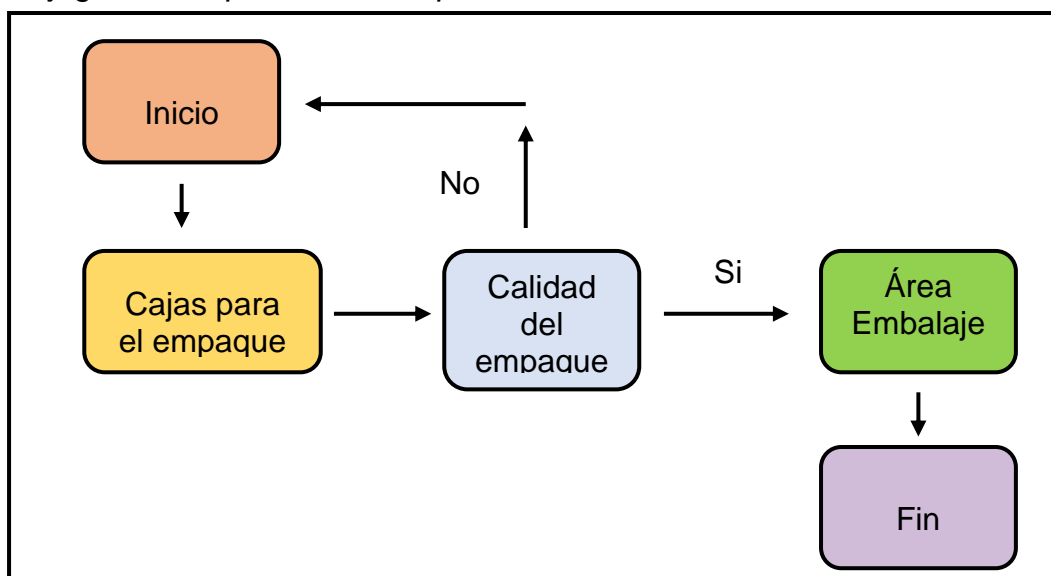
*Tiempo y costo de empackado*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	0.10	Empacar 50 Cajas de 10 Un.
8 horas laboradas	40.00	Empacar 400 Cajas de 10 Un.

**Nota:** Autoría propia

**Figura 15**

*Flujograma del proceso de empackado*



**Nota:** Autoría propia


## **CAPÍTULO VI**

### **EMBALAJE**

#### **6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:**

El embalaje para almacenamiento y transporte cumple algunas funciones que resultan indispensables para garantizar la integridad de los artículos que pasarán un período de tiempo guardados o que serán transportados a nuestras mini bodegas. El embalaje es todo aquello necesario en el proceso de acondicionar los productos para protegerlos, y/o agruparlos de manera temporal pensando en su manipulación, transporte y almacenamiento. El embalaje se encarga de facilitar la manipulación, depósito y transporte de la carga, en este caso se refiere a una caja de gran tamaño que contiene los empaques y envases por eso requiere que sea de material más resistente.

**Tabla 11***Ficha técnica del embalaje*

DESCRIPCIÓN		
<b>Descripción física del embalaje</b>	Embalaje fabricado con cartón corrugado, cuyas funciones son contener, proteger, almacenar, identificar y transportar los productos.	
<b>Características técnicas del embalaje</b>	Ancho	50 cm.
	Largo	60 Cm.
	Alto	40 Cm.
	Resistencia vertical	Si
	Resistencia horizontal	Si
	Calibre	0.10 mm.
	Color	Marrón

**Nota:** Autoría propia**6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:**

El embalaje es muy importante por lo cual debe cumplir la función de preservar las características y calidad del producto, esto durante la manipulación, el almacenamiento y traslado:

- **Protección del producto;** el producto debe estar resguardado y preservar sus características y calidad mientras se realiza la estiba y el traslado.
- **Seguridad;** permiten que el producto llegue a manos del comprador en óptimas condiciones.
- **Identificación de la mercadería;** información requerida por las autoridades debe estar visible.
- **Almacenamiento del producto;** facilita el almacenaje para la posterior utilización del producto.

### 6.3 Proceso de embalaje:

El embalaje se inicia cuando el envase y el empaque ya contienen el producto de envases llenados en grupo de unidades para contener empaques pequeños y luego ser cerrados para su traslado.

### 6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

**Tabla 12**

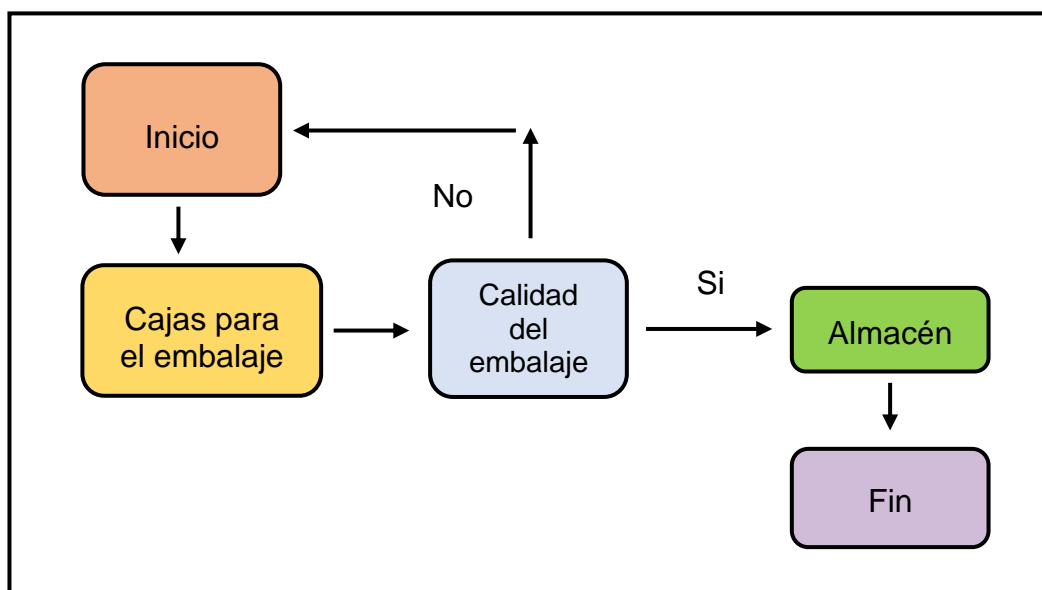
*Tiempos y costos de embalaje*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	0.20	Envalar 50 Cajas de 20 Empaques
8 horas laboradas	80.00	Envalar 400 Cajas de 20 Empaques

**Nota:** Autoría propia

**Figura 16**

*Flujograma del proceso de embalaje*



**Nota:** Autoría propia


## CAPÍTULO VII

### UNITARIZACIÓN

#### 7.1 Ficha técnica de pallet seleccionado:

**Tabla 13**

*Ficha de Paletización*

Ficha Técnica		
<b>Descripción física del container</b>	Conocido también como tarima; es un armazón de madera empleados en el movimiento de carga ya que facilita el levantamiento y manejo con pequeñas grúas hidráulicas,	
<b>Características técnicas del contenedor</b>	Ancho	100 cm.
	Largo	120 Cm.
	Alto	15 Cm.
	Resistencia vertical	Si
	Resistencia horizontal	Si
	Resistencia	1000 Kg
	Color	Madera

**Nota:** Autoría propia

## 7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

- Nos permite hacer un manipuleo más seguro.
- Cuesta bajo precio y es muy resistente.
- Las medidas van acorde a nuestro embalaje.
- Podemos esterilizar para una buena higiene.
- Es apilable para su almacenamiento.

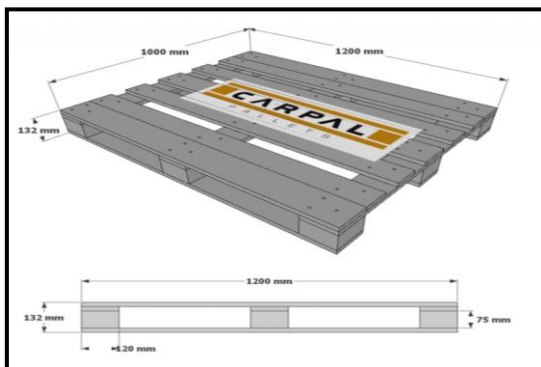
## 7.3 Proceso de paletización:

La paletización se inicia en cargar y agrupar la mercancía sobre el pallet de manera uniforme cinco cajas en la base, 3 de sentido contrario y 2 normales hasta formar un cuarto piso en total veinte cajas en pallet. Una vez que el pallet este cargado formando un único bloque es el momento donde se asegura con stretch film el producto para la seguridad.

## 7.4 Plano de estiba del pallet

### Figura 17

*Plano del pallet*



**Nota:** [www.google.com](http://www.google.com)



## 7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

**Tabla 14**

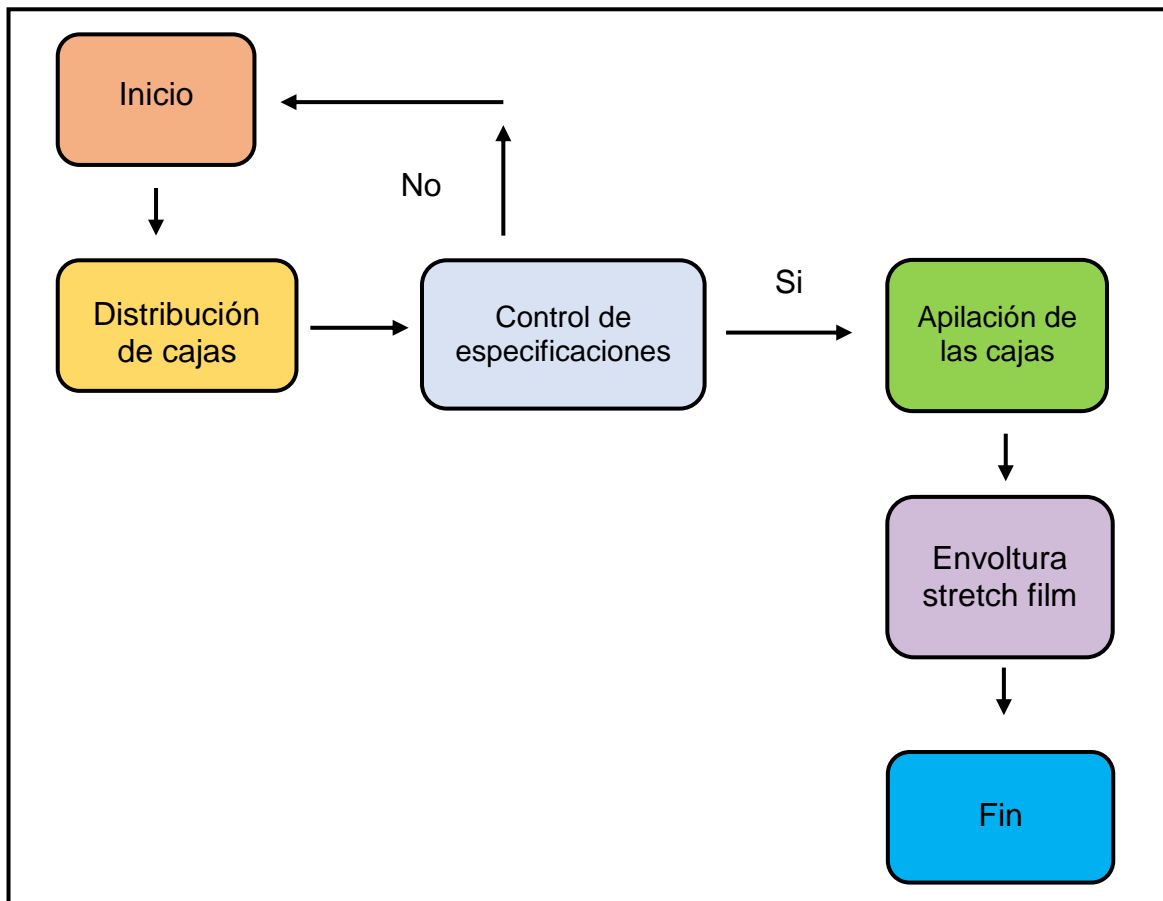
*Tiempo y costos de paletizado*

Descripción	Costo S/.	Paletizado
1 hora	5.00	Apilar 5 Palet de 50 Cajas
8 horas laborales	200.00	Apilar 40 Palet de 50 Cajas

**Nota:** Autoría propia

**Figura 18**

*Flujograma del proceso de paletizado*



**Nota:** Autoría propia


## **CAPÍTULO VIII**

### **CONTENEDORIZACIÓN**

#### **8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:**

Los contenedores son los recipientes de carga de grandes dimensiones que se utilizan para el transporte de mercancía, ya sea mediante vías marítimas, fluviales, terrestres o aéreas, facilitando así el transporte intermodal. Los contenedores varían en dimensiones, estructura y material, dependiendo del tipo de producto que vaya a transportar; sin embargo, existen medidas estándares que se repiten en muchos de los distintos modelos. Su propósito es proteger la mercancía de cualquier daño que puedan sufrir durante el transporte y garantizar que los productos lleguen en óptimas condiciones a su destino, tomando en cuenta lo impredecible de las condiciones climatológicas.

**Tabla 15***Ficha técnica del contenedor*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	
--------------------	--

Contenedor tradicional cerrado, con equipo propio de generación de frío. Útil para todo tipo de carga que requiera temperaturas constantes muy bajas, tales como carnes, pescados, frutas, etc.

Capacidad Cubica	76.4 mc.
Techo	2.340 mm. Ancho 2.535 mm. Alto
Tara:	4.100 K.
Color	Azul
<b>MEDIDAS</b>	
LARGO	12.571 mm.
ANCHO	2.286 mm.
ALTO	2.535 mm.
<b>CARGA</b>	
CARGA MÁXIMA	26.380 K.
CARGA UTIL	30.408 K.
VOLUMEN	64.3 m <sup>3</sup>

**Nota:** (SUNAT, 2021)

## 8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Los criterios a utilizar para el contenedor dependerán de los indicadores del exportador y de lo que se va a exportar, detallamos los siguientes:

- **Tamaño y volumen:**

El contenedor debe tener una capacidad de carga máxima de 58,70 m<sup>3</sup>

- **El material y su calidad:**

El material es de metal y de muy buena calidad.

- **Ergonomía:**

Que se pueda manejar de una manera eficiente, que sea de fácil apertura y cierre, además que se pueda transportar adecuadamente. Esto permite un almacenamiento más eficiente.

- **Contenedor reefer:**

Con equipo propio de generación de frío. Útil para todo tipo de carga que requiera temperaturas constantes muy bajas, tales como carnes, pescados, frutas, etc.

- **Conservación y Seguridad:**

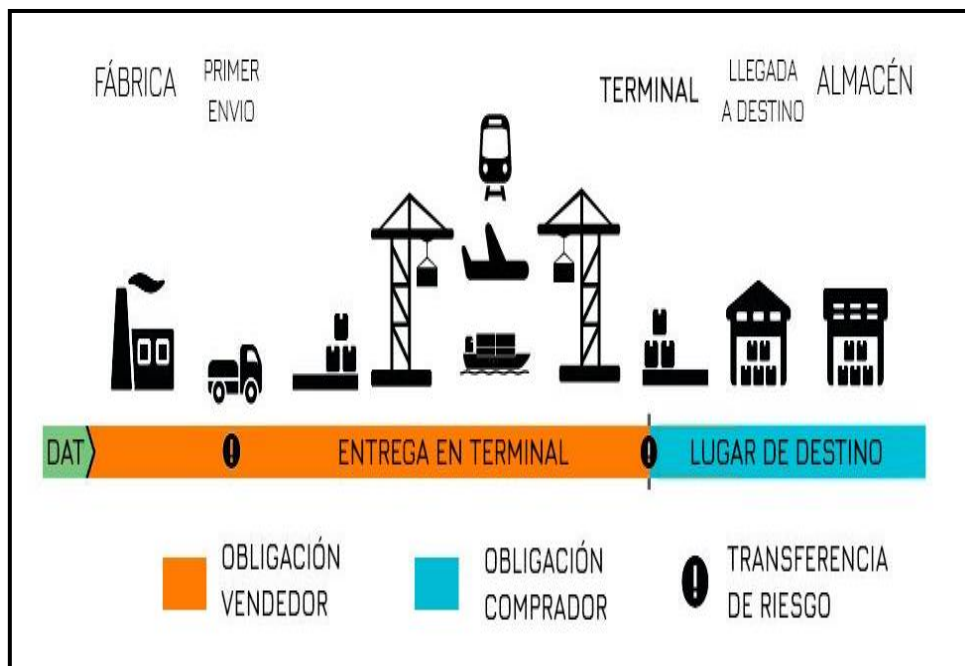
Conservar y proteger las propiedades y características del producto y evitar cualquier alteración.

## 8.3 Proceso de contenedorización:

La empresa AGROICA transportará Orégano Seco en un contenedor reefer de 40 pies.

**Figura 19**

*Proceso de contenedorización*



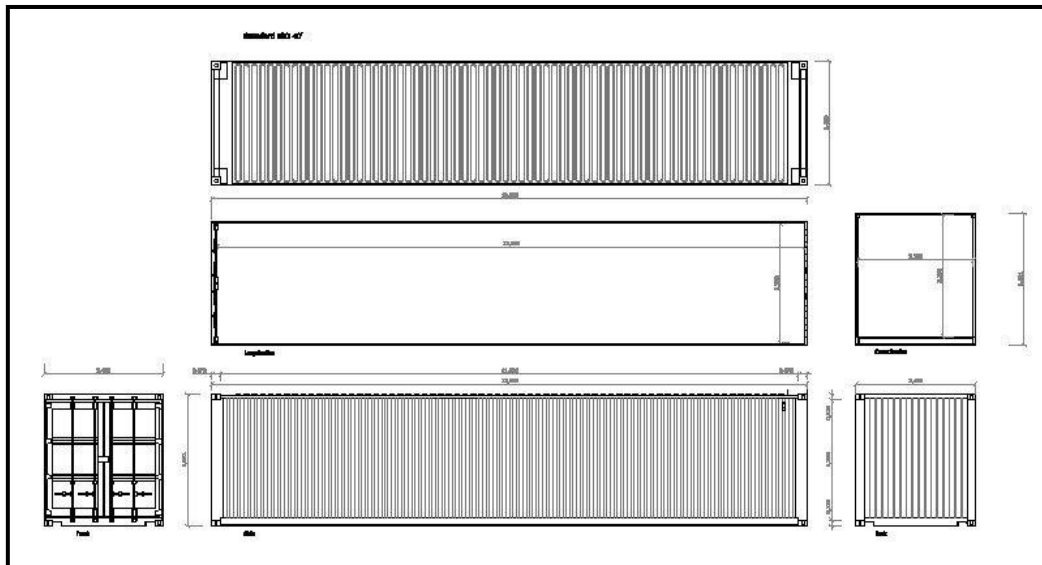
**Nota:** Autoría propia

#### 8.4 Plano del contenedor:

El espacio de estiba del contenedor a bordo está indicado con números y así se anota en el plano de estiba. Normalmente el plano de estiba está formado por varias páginas, una por bahía, además de un plano general por destinos. En algunos buques las bahías se consideran como huecos, en el sentido longitudinal del buque, de 40 pies, en otros de 20, y en otros según Posición longitudinal Evidentemente, el buque transporta contenedores de 20 y 40', los espacios para contenedores de 40' están enumerados de proa a popa con números pares; en este caso el 02, 04, 06 hasta el 92. Para los contenedores de 40' se enumeran con los pares: 02, 04, 06 hasta el 92. (Ceballos, S., 2017, p.16)

**Figura 20**

*Plano del contenedor*



**Nota:** Autoría propia

### 8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

**Tabla 16**

*Tiempos y costos del proceso de contenedorización*

DESCRIPCIÓN					
Tipo de Contenedor	Dimensiones	Precio de Viaje	Tiempo	Puerto de Origen	Puerto de Destino
	Largo: 12.571 mm.				
Contenedor de 40 pies	Ancho: 2.286 mm.  Alto: 2.535 mm.	1,985 \$	16 días	Callao	BRASIL Suape

**Nota:** (SIICEX, 2021)

## CAPÍTULO IX

### TRANSPORTE

#### 9.1 Proveedores del transporte interno:

**Tabla 17**

*Proveedores del transporte interno*

N°	Proveedor	Lugar
1	Aries Cargo S.A.C.	Lima
2	Klima Air S.A.C.	Lima
3	Yarina S.A.C.	Lima
4	Zgroup Ingenieria	Lima
5	LBA Cargo	Lima

**Nota:** Autoría propia

**Empresa proveedora de transporte:** YARINA S.A.C.

**Lugar:** Santa Anita – Cascanueces Mz. Lt. 8 - Lima

**Experiencia:**

Yarina SAC es una empresa de servicios logísticos con más de 30 años de experiencia.

- Furgones frigoríficos
- Control de temperatura
- Bicamara
- Cortinas de frío
- Cámaras estacionarias

**Almacenaje:** Contamos con almacenes de 500 m2 ubicado estratégicamente, nuestros almacenes están techados.

**Distribución:** Realizamos el servicio completo de distribución, se ofrece este servicio desde cualquier punto del país hasta la capital

**Figura 21**

*Logo de la Empresa*



**Nota:** Google Imágenes



**Empresa proveedora de transporte:** Vemar SAC

**Lugar:** Bellavista – Urb. Ciudad del Pescador Mz. W Lt. 5 - Callao

**Experiencia:** Somos una empresa dedicada al transporte de Carga Refrigerada y Carga general desde más de 30 años, brindando un servicio óptimo en nuestro rubro.

**Políticas:** Nuestra experiencia realizando Transporte de carga Refrigerada, Congelada y Seca como también carga general en la ruta Norte, Sur y Centro del país, nos convierte con seguridad en su más confiable socio logístico, siendo responsables y parte fundamental de su cadena de suministro.

- Contamos con equipos de refrigeración
- Personal 100% capacitado
- Servicios a nivel nacional

## **Figura 22**

*Logo de la Empresa*



**Nota:** Google Imágenes

## 9.2 Costo de transporte interno:

**Tabla 18**

*Costo del transporte interno*

DESCRIPCIÓN			
Ruta	Trayecto	Precio en Soles	Tiempo
Ica - Callao	Carretera. Panamericana Sur/Carretera 314.1 KM.	1,500.00	5 h 54 min.

**Nota:** Autoría propia

## 9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

**Tabla 19**

*Proveedores del transporte internacional*

N°	Proveedor	Lugar
1	Consorcio Naviero Peruano S.A.	Lima – Brasil
2	Mediterranean Shipping Company del Perú S.A.C.	Lima – Brasil
3	Cargo Business	Lima – Brasil
4	Maersk Line	Lima – Brasil
5	Aymar Cargo	Lima – Brasil

**Nota:** Autoría propia

**Empresa proveedora:** Mediterranean Shipping Company del Perú S.A.C.

**Lugar:** Lima

**LA EMPRESA:** Creamos relaciones y asociaciones a largo plazo con nuestros clientes, porque compartimos su pasión por el transporte de carga de forma segura, eficiente y sostenible en todo el mundo.

**Políticas:** Como empresa familiar, lo primero para nosotros, son las personas. Nuestra visión es abrir un mundo de oportunidades para los clientes, invirtiendo continuamente en soluciones de transporte y de logística, estables, sólidas y sostenibles.

**Servicios:**

- Carga seca
- Carga refrigerada
- Carga proyecto

**Figura 23**

*Logo de la empresa*



**Fuente:** Google Imágenes

**Empresa proveedora:** Consorcio Naviero Peruano S.A.

**Lugar:** San Isidro - Lima

**LA EMPRESA** Consorcio Naviero Peruano S.A. fundada el 16 de junio de 1959, es una empresa dedicada al transporte marítimo nacional e internacional de carga, especializada en servicios de línea y gráneles.

**Servicios:**

- Agencias de transporte de carga
- Contenedores para cualquier tipo de carga
- Personal con experiencia
- Seguridad de la nave

**Figura 24**

*Logo de la empresa*



**Fuente:** Google Imágenes

#### 9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

**Tabla 20**

*Cotizaciones de flete marítimo y aéreo*

FLETE MARÍTIMO			
Ruta	Precio en \$	Precio en Soles	tiempo
Puerto Callao PERÚ hasta Puerto Saube BRASIL	1,985.00 \$	Siendo el tipo de cambio 3.50 6,947.50 soles	16 días

**Nota:** Autoría propia

## CAPÍTULO X

### SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

#### 10.1 Agentes de aduana:

**Agente:** TRANSMERIDIAN S.A.C.

#### Figura 25

*Logo de la agencia de aduana*



**Nota:** Internet

Iniciamos nuestras actividades como agencia naviera en 1993, estableciendo nuestra sede y centro de operaciones en Lima, Perú. Desde entonces, hemos trabajado de manera constante para contar con un gran equipo profesional especializado en el campo naviero y portuario, orientado a satisfacer las necesidades nuestros clientes.

**Agente:** COMEX S.A.C.

### **Figura 26**

*Logo de la agencia de aduana*



**Nota:** Google Imágenes

COMEX S.A.C. tiene certificados con el Sistema de Gestión en Control y Seguridad (SGCS) con la acreditación de la norma internacional Business Alliance Secure Commerce BASC, que garantizan los procesos de seguridad de las mercancías. Han implementado un servicio de gestión de despacho aduanero de mercancías sometido a los diversos regímenes. Su equipo de colaboradores especializados con amplia experiencia, se encargarán de procesar la información a través de un trabajo coordinado, que garantice una eficiente tramitación de las formalidades que exige la autoridad aduanera.

## 10.2 Costo de agenciamiento:

El costo de agenciamiento se realizó enviando un correo electrónico a la empresa TRANSMERIDIAN S.A.C. Para poder saber los costos de dicha empresa.

**Tabla 21**

*Cotización de Exportación con TRANSMERIDIAN S.A.C.*

Cotización de Exportación con TRANSMERIDIAN S.A.C.					
Nº de Cotización		98		Vigencia: 30/11/2021	
Ejecutivo:	Paula Calixto			Para:	XXXXXXX
Fecha:	21/01/2022			Atten.:	
Régimen:	Exportación	Régimen Aduanera:	-	Peso Bruto:	-
Vía:	Marítimo	Incoterms:	FOB	Volumen:	-
Tipo de Carga:	FCL	Ref.:	-	Valor FOB:	-
Tipo de Flete:	Collect	Puerto de Origen:	Callao	Flete:	-
Condición Flete:	-	Puerto Destino:	Saupe	Seguro:	-
Tipo de Servicio:	Integral	Nº Bultos:	-	Valor CIF:	-
Tipo de Despacho:	Anticipado	Línea Naviera:	MSC	Días Libres:	10
Gastos de Origen:	CUR	Dólares	Soles	Detalle	
Flete:	USD	\$ 1,000.00	-	X Contenedor 405T/HQ	
Seguro Internacional:	USD	\$ 220.00	-	-	
Sub Total:		<b>\$ 1,220.00</b>	-	-	
Gastos Locales:	CUR	Dólares	Soles	Detalle	
Visto Bueno:	USD	\$ 180.00	-	X Contenedor (Aprox.)	
Gasto Administrativo:	USD	\$ 30.00	-	X Despacho	
Comisión Aduana:	USD	\$ 100.00	-	CIF 30.000 USD	
Precintado:	USD	\$ 20.00	-	X Despacho	
Almacén Aproximado:	USD	\$ 200.00	-	Aprox. para canal Verde	
Emisión B/L	USD	\$ 50.00			
Derecho de Embarque	USD	\$ 60.00			
Deposito Temporal	USD	\$ 40.00			
Currier	USD	\$ 10.00			
Sub Total:	USD	<b>\$ 690.00</b>			
Sub Total:	USD	<b>\$ 1,910.00</b>			
IGV:	USD	\$ 343.80			
Total Origen y Locales:	USD	<b>\$ 2,253.80</b>			
Tiempo de Transito:	30 Días Aproximadamente				
Frecuencia en Salidas:	Semanal				
Condiciones Generales					
- Las presentes tarifas son aplicables solo para carga general y no aplican para embarques de mercancías peligrosas, cargas valorada, bacterias, carga sobredimensionada, carga perecedera o cualquier otro tipo de embarque que requiera un manejo especial					
- Pasada la fecha de vigencia se actualizará la tarifa a fecha de zarpe.					
<b>TRANSMERIDIAN S.A.C.</b>					
AV. ELMER FAUCETT N° S/N CENTRO AEREO COMERCIAL MODULO A SECTOR B 2DA ETAPA N°312					

**Nota:** Transmeridian S.A.C.



### 10.3 Aseguradoras:

El seguro es un medio para la cobertura de los riesgos al transferirlos a una aseguradora que se va a encargar de garantizar o indemnizar todo o parte del perjuicio producido por la aparición de determinadas situaciones accidentales.

**Tabla 22**

*Aseguradoras*

DESCRIPCIÓN	
Aseguradora RIMAX	\$ 220.00
Aseguradora LIBERTY	\$ 280.00
Aseguradora PACÍFICO	\$ 350.00

**Nota:** Autoría Propia

### 10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

**Tabla 23**

*Póliza de seguro*

DESCRIPCIÓN	
1.41%	Valor FOB

**Nota:** Autoría Propia

## **10.5 Depósitos temporales:**

### **DEPSA Servicios de Calidad:**

Jr. Gaspar Hernández N° 700 Lima 1, Lima - Perú

- Almacenamiento con cámaras para productos refrigerados y/o congelados.
- Acondicionamiento de temperaturas, según el tipo de mercadería.
- En Lima, los terminales están ubicados en el Callao y San Luis, cuentan con gran capacidad de almacenamiento en frío; para ofrecer nuestros servicios a diferentes puntos de la ciudad.
- Certificación ISO 9001 versión 2000, comprometida en ofrecer un servicio de calidad e innovación para la mejora continua del Sistema de Gestión de Calidad en los servicios de Almacenes y Logística.

### **ALBO Almacenes Bocanegra S.A.:**

Calle 1 No.383 Urb. Bocanegra - Callao

Empresa dedicada al cuidado de la mercadería.

- Asegurar la satisfacción de los clientes basándonos en un trato afable y en un esfuerzo extra en el cuidado de sus productos.
- Lleva una buena gestión medioambiental dentro de sus instalaciones para mantener una relación mutuamente beneficiosa con el medio ambiente.
- Lograr una competitividad elevada en nuestros mercados basada en la confianza y fidelización de nuestros clientes.

**UNIMAR:**

Av. Néstor Gambetta 5349 Km. 5 (Esq. Faucett y Carr. Ventanilla) Callao.

- El almacenamiento de mercadería bajo la modalidad de Depósito Aduanero.
- Cuenta con 80,187.46m<sup>2</sup> de área de almacenamiento.
- Posee toda la infraestructura y equipos necesarios para almacenar y manipular la carga en forma eficiente y segura.

## **CAPÍTULO XI**

### **INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO**

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

El sistema portuario nacional cumple un importante rol en la competitividad del comercio exterior. En efecto, aproximadamente el 95% del comercio internacional peruano se realiza por vía marítima, lo que pone en evidencia la importancia de dicho sector como pieza fundamental en el crecimiento del país. Hoy en día una de las bases que sostiene el comercio internacional son los puertos marítimos, siendo estos las entradas principales para acceder a cualquier continente y país del mundo. Los principales puertos marítimos son: Callao, Paita (Piura), Salaverry (La Libertad), Chimbote (Áncash), San Martín (Ica), Matarani (Arequipa) e Ilo (Moquegua).

### **Puerto Callao:**

La infraestructura del puerto ha mejorado en los últimos años debido a distintas inversiones que se han hecho producto de las concesiones. En el Callao existen cinco muelles (1, 2, 3, 4 y Norte), que son de atraque directo, tipo espigón. Los cuatro primeros muelles tienen exactamente las mismas. Es el principal puerto del país en tráfico y capacidad de almacenaje. Asimismo, es uno de los más importantes de Latinoamérica ubicándose en el 7º lugar y 1º lugar en la región Pacífico Sur.

**Figura 27**

*Puerto Callao*



**Nota:** [www.puertomiami.com](http://www.puertomiami.com)

### **11.2 Análisis de infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino:**

Respecto a la infraestructura vial o terrestre; es el modelo más usado en Brasil. Es por las carreteras que pasan cerca del 70% de la distribución de insumos y productos industrializados y circulan cerca del 90% de los pasajeros

todos los días. El tamaño de la malla vial y el uso intenso hacen que el mantenimiento y la conservación de las carreteras brasileñas sea un gran reto para los órganos públicos. Actualmente, de un total de 1.720.700 km de carreteras, 213.453 km (12,4%) están pavimentadas y 1.349.938 km (78,5%) están sin pavimentar. Entre las carreteras pavimentadas, el 30,6% son federales y el 69,4% son estatales

Respecto a la infraestructura portuaria; es un elemento clave para el avance de una economía de tamaño continental, ya que actúa como eje básico de integración del territorio nacional. Además, permite la inserción de la economía en el comercio internacional, minimizando el coste y tiempo de circulación de bienes y servicios, información y conocimiento, reduciendo así la pobreza y fomentando el crecimiento de la economía de Brasil. Así, los principales puertos del país son el punto de acceso y salida de los corredores logísticos que se expanden de forma capilar hacia el interior del país.

Respecto a la infraestructura aeroportuaria; en Brasil han cambiado en los últimos años. Las estrategias de los aeropuertos se están modernizando en lo que respecta a la prestación de servicios logísticos de cargas y pasajeros, y al desarrollo de actividades comerciales. Estas mejoras dotan al aeropuerto de mayor capacidad para contribuir al desarrollo socioeconómico de la región donde están ubicados y tienden a ser un factor diferencial para la competitividad y crecimiento de una ciudad.

**Figura 28**

*Infraestructura vial*



**Nota:** Google Imágenes

**Figura 29**

*Infraestructura portuaria*



**Nota:** Google Imágenes

## Figura 30

### Infraestructura aérea



**Nota:** Google Imágenes

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

Los principales puertos en Brasil son:

- Puerto de Vitória
- Puerto de Sao Francisco de Sul
- Puerto de Santarím
- Puerto de Vila do Conde
- Puerto de Itaqui
- Puerto de Suape
- Puerto de Rio Grande
- Puerto de Itaguaí



Los principales aeropuertos en Brasil son:

- Aeropuerto de Sao Paulo
- Aeropuerto de Viracopos
- Aeropuerto de Rio de Janeiro
- Aeropuerto de Belo Horizonte

Capacidad:

En su capacidad portuaria puede acoger al equivalente de 16,7 millones de toneladas

Restricciones:

- Insumos Químicos
- Productos Agrícolas
- Artículos Usados
- Medicamentos
- Mercancía Peligrosa

#### **11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino:**

##### **MAERSK LINE:**

Es la compañía de transporte de contenedores del mundo, conocido por los servicios fiables, flexibles y ecológicamente eficientes. Opera con 610 buques portacontenedores proporcionar transporte al mar en todas las partes del mundo. Cuenta con 7.000 marinos y 25.000 empleados en tierra en 374 oficinas comparten su experiencia con los clientes exportadores o importadores.

**MITSUI OS.K. LINES:**

Es una de las mayores empresas de transporte multimodal del mundo, que operan 861 embarcaciones. Empleando una plantilla de más de 9.200 en todo el mundo. MOL opera una de las redes más grandes y diversas de servicios de línea y logística en todo el mundo, incluyendo semanal Transpacífico, Transatlántico, las Américas y servicios entre Asia y Europa. ENTREGA DE LA MERCANCIA EN SAUPE: 16 Días de tránsito.

## **CAPÍTULO XII**

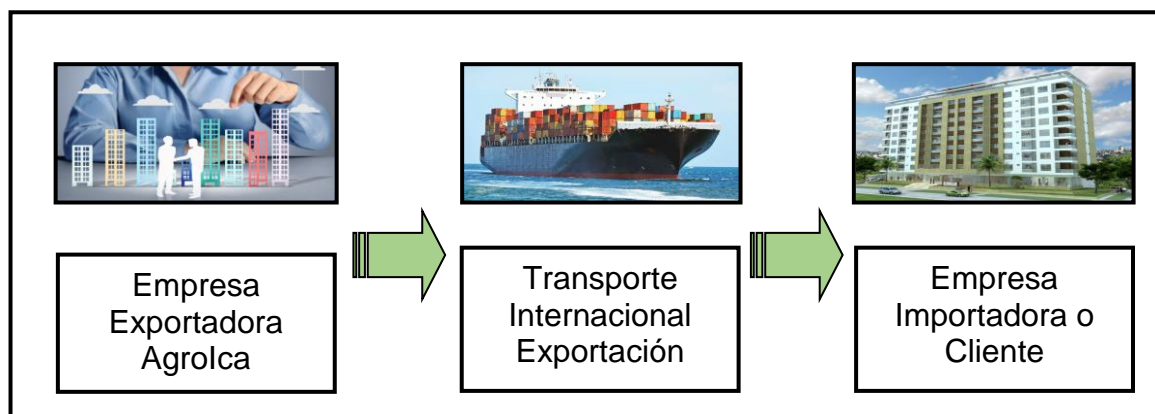
### **DISTRIBUCIÓN**

#### **12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:**

La secuencia para la exportación del producto de Orégano Seco por parte de la empresa AGROICA, con destino a Brasil, la mercancía será llevada hacia nuestro cliente, iniciando este proceso desde el Puerto de Suape, y descargada en el puerto, seguidamente será transportada al depósito temporal (Almacén Logístico) por lo tanto pasará por transmisión electrónica con la Numeración DAM 10, luego pasará por el trámite aduanero donde se realizará un pago para poder retirar la mercancía, se contratará el servicio de transporte logístico acondicionado para el mantenimiento del producto y llegue en buenas condiciones a la empresa que ha requeridos nuestro servicios.

**Figura 31**

*Mapeo comercial*



**Nota:** Autoría Propia

**Tabla 24**

*Mapeo descriptivo*

Puerto de Origen	Puerto de Destino	U\$ Tarifa Promedio de Flete por Contenedor			Mercancía Consolidada Tm/m <sup>3</sup>	Días de Tránsito	Frecuencia de Salida	Líneas Navieras
		Contenedor						
		20 Pies	40 Pies	40 Pies Otros				
Perú Callao	Brasil Suape		\$ 1,000		21 T.	16	Semanal	MSC

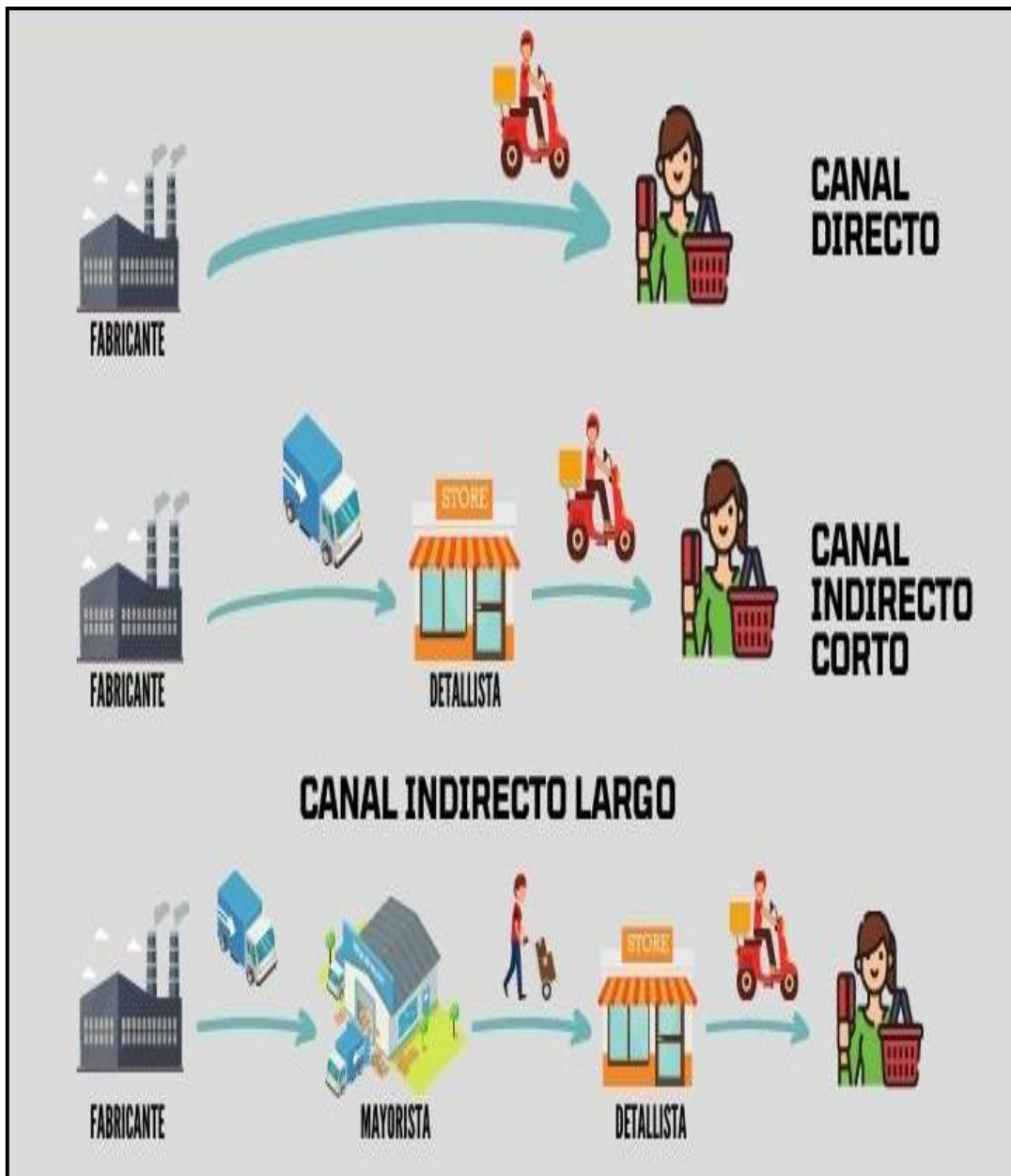
**Nota:** (SIICEX, 2021)

## 12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

Es el conjunto de medios materiales y humanos necesarios para que un producto llegue desde su productor hasta el consumidor. Estos dos (productor y consumidor) son los dos extremos del canal de distribución. También se podría definir como el camino que un producto sigue desde su producción hasta el consumidor final. En el canal indirecto existen, además del productor y el consumidor, otros intervinientes como mayoristas y minoristas o detallistas. Es el más habitual en la venta y distribución de bienes de consumo.

**Figura 32**

*Canales de distribución*



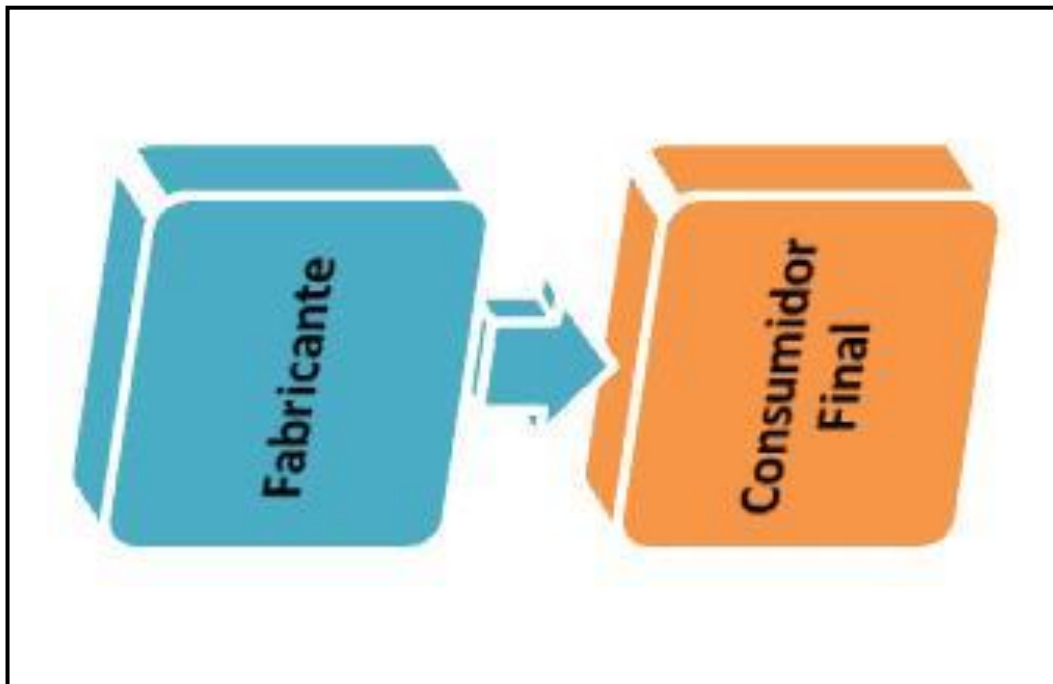
**Nota:** [www.google.com](http://www.google.com)

### 12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto:

De acuerdo a la identificación y descripción de los canales se pudo establecer el siguiente canal:

**Figura 33**

*Canal con mayor flujo*



**Nota:** [www.google.com](http://www.google.com)

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

La exportación realizada por la empresa AGROICA, comercializadora de Orégano Seco a Brasil - Suape fue efectiva. Ya que tuvimos una excelente acogida en el mercado de Brasil, asimismo con dicha exportación generamos buena rentabilidad y liquidez. Por lo que la exportación nos ayudó a ganar experiencia en el proceso de todos los trámites a realizar. Brasil es un país de primer mundo donde nos da la oportunidad de realizar mayores exportaciones de Orégano Seco.

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

Los beneficios al exportar es incrementar las ventas gracias a los pedidos de compra del exterior, tener mejores precios y mayor rentabilidad para nuestra empresa, tener acceso a mercados más grandes y con mayor potencial como es Brasil, reducir la carga tributaria originada por los impuestos nacionales, posicionar la imagen de la empresa en el extranjero. La exportación es valorada por la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú) y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur). La tecnología juega un papel muy importante en proceso de importación como los de transporte y logística mediante el seguimiento y optimización del uso de vehículos, contenedores y rutas; los costes de información, haciendo entre otras cosas irrelevantes. Por lo cual, con el TLC se busca asegurar un acceso preferencial (libre de aranceles) de carácter permanente para todos los productos que conforman la oferta exportable peruana, así como la eliminación de las barreras no arancelarias que limitan el acceso real de las exportaciones peruanas a Brasil. Las exportaciones tienen un impacto directo sobre la generación de empleo, los niveles de formalidad, la mayor producción económica, mayores remuneraciones de los trabajadores. Las exportaciones son un componente del PIB de una economía, y a veces una parte bastante grande, los aumentos rápidos de las exportaciones tienen un impacto automático en la tasa de crecimiento del PIB, sin que por ello se pueda concluir que existe una relación causal determinada.

## CAPÍTULO XIII

### MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

**Tabla 25**

*Costos de exportación*

DESCRIPCIÓN	
<b>Costos de Exportación</b>	S/
Certificado de origen (ISO 9001)	3,500.00
Certificado fitosanitario	50.00
Contenedor	7,000.00
Emisión B/L	175.00
Derecho de embarque	210.00



Vistos buenos	630.00
Deposito temporal	140.00
Currier	35.00
Gastos administrativos	105.00
Agente de aduanas	3,355.80
<b>Costo FOB</b>	<b>19,761.04</b>
Póliza de seguro (1.41% FOB)	278.63
<b>Costo Total de Exportación</b>	<b>20,039.67</b>

**Nota:** Autoría propia.

## CAPÍTULO XIV

### VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

#### 14.1 Costo de oportunidad de capital:

El coste de oportunidad se define en economía, como aquel coste que no se realizó para priorizar otra inversión más urgente o prioritaria. Es el conjunto de recursos que dejamos de percibir cuando nos decidimos por otra alternativa que puede ser mejor o peor, siempre contando con unos recursos limitados.

**Tabla 26**

*Costo de oportunidad*

Exportación de Orégano Seco	65,000.00	144,000.00
Exportación de Café	90,000.00	200,000.00
Diferencia		56,000.00

## 14.2 Valor actual neto:

**Tabla 27**

*Flujo de Caja*

<b>EGRESOS</b>	<b>Cantidad</b>	<b>S/</b>
Productor	2,000 kilos	17,000.00
Costo de Rotulado	2,000 bolsas	3,200.00
Costos de Empacado	400 cajas	600.00
Costo de Embalaje	8 embales	200.00
Costo de Pallet	8 pallets	240.00
Flete	-	600.00
Acopio	-	400.00
Transporte Interno	-	1,500.00
Costos de Exportación	-	20,039.67
<b>Total Egreso</b>		<b>S/43,779.17</b>
<b>INGRESOS</b>		
Año 1 – Exportación 1		144,000.00
Año 2 – Exportación 2		154,080.00
Año 3 – Exportación 3		164,865.60
Año 4 – Exportación 4		176,406.19
Año 5 – Exportación 5		188,754.62
<b>Total Ingresos</b>		<b>828,106.41</b>

$$\text{VAN} = -65,000.00 + \frac{144,000.00}{1 + 2.23} + \frac{154,080.00}{(1+2.23)^2} + \frac{164,866.00}{(1+2.23)^3} + \frac{176,406.19}{(1+2.23)^4} + \frac{188,754.62}{(1+2.23)^5}$$

$$\text{VAN} = -65,000.00 + \frac{144,00.00}{3.23} + \frac{154,080.00}{10.43} + \frac{164,866.00}{33.70} + \frac{176,406.19}{108.85} + \frac{188,754.62}{351.57}$$

$$\text{VAN} = -65,000.00 + 44,582.04 + 14,768.66 + 4,892.41 + 1,620.70 + 536.89$$

$$\text{VAN} = 1,400.71$$

### 14.3 Tasa interna de retorno:

**Tabla 28**

*Tasa de interna de retorno*

Año	Flujo de Efectivo (7%)
0	-65,000.00
1	144,000.00
2	154,080.00
3	164,865.60
4	176,406.19
5	188,754.62

$$0 = -65,000.00 + \frac{144,000.00}{(3.27)} + \frac{154,000.00}{(10.69)} + \frac{164,080.00}{(34.97)} + \frac{176,406.19}{(114.34)} + \frac{188,754.62}{(373.89)}$$
$$= 209.01$$

$$0 = -65,000.00 + \frac{144,000.00}{(3.28)} + \frac{154,00.00}{(10.76)} + \frac{164,080.00}{(35.29)} + \frac{176,406.19}{(115.74)} + \frac{188,754.62}{(379.64)}$$
$$= -82.35$$

$$\text{TIR} = a + \left( \frac{m}{m - n} \right) (b - a)$$

$$\text{TIR} = 2.27 + \frac{209.01}{209.01 - 82.35} (2.28 - 2.27)$$

$$\text{TIR} = 2.28\%$$

## CONCLUSIONES

1. La exportación de orégano seco al mercado de Brasil, ha conllevado el crecimiento sostenible de la empresa Agroica, esto se debe a la buena rentabilidad obtenida de sus actividades, también es preciso señalar que gracias a los productores del producto exportable ha logrado incursionar el producto a un mercado que tiene alta demanda por el orégano seco.
2. La infraestructura es fundamental cuando se trata de incursionar al comercio internacional, en especial de productos muy oriundos de nuestro país que traspasa la frontera, es propio señalar que el almacén y los operadores logísticos juegan un rol fundamental sobre la custodia y mantenimiento en buenas condiciones de la mercadería y la capacidad como la experiencia de los colaboradores.
3. Contar con diversas empresas de transporte logística es importante a la hora de movilizar los productos en diversas formas, como materia prima, semi procesada o el producto final; estos tipos de transporte deben ser de última tecnología y debe adaptarse a las condiciones de la mercancía que se dispone a transportar.
4. La poca experiencia y falta de conocimiento sobre la gestión de exportación contribuyo a ciertas limitaciones en los procesos como en las actividades que se deben cumplir, para tales procedimientos se puede contar con una variedad de agentes aduaneros con los conocimientos adecuados en exportación.

## RECOMENDACIONES

1. Considerar a todos los colaboradores en especial a los propietarios de la empresa Agroica a capacitarse de manera continua sobre los procesos de la exportación e importación, esto permitirá trasladar esa experiencia y conocimiento a todo el personal con la finalidad de fortalecer las capacidades de cada integrante de la organización y de esta forma se poder alcanzar los objetivos empresariales.
2. Desarrollar planes estratégicos que permitan un estudio sobre nuevos mercados en el país de Brasil, y considerar un análisis de otros productos que tengan alta demanda no solo en Brasil sino en otros países como Estados Unidos, España, Alemania, etc., esto le permitirá a la empresa tener nuevas oportunidades de negocio y conocer que productos pueden ser exportables del Perú a otros mercados internacionales.
3. Lograr tener buenas relaciones empresariales con otras empresas que forman parte del circulo de la exportación, como empresas de transporte para los productos, agentes aduaneros para los tramites de exportación, empresas de transporte internacional como aeropuertos o portuarios siendo este último medio el más utilizado para los procesos de exportación, esta relación entre empresas debe ser lo mismo con organizaciones dependiendo el país seleccionado para la exportación, estos aspectos principales son fundamentales para el éxito empresarial.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Descripción del producto

<https://cdn.www.gob.pe>

Clasificación arancelaria

<https://www.gob.pe>

Control de calidad

<https://blog-es.checklistfacil.com>

Norma ISO

<https://www.globalsuitesolutions.com>

Proceso de almacenamiento

<https://e-ful.com>

Distribución del almacén

<https://www.ingenieriaindustrialonline.com>

Implementos de un almacén

<https://www.rajapack.es>

Rotulado, empacado, embalado y paletizado

<https://es.slideshare.net>

Características y ventajas de un contenedor

<https://www.icontainers.com>

Depósitos temporales

<https://www.diariodelexportador.com>

Infraestructura para exportar a Estados Unidos

<https://publications.iadb.org>

Infraestructura del puerto del Callao

<https://www.unicon.com.pe>

Restricciones a los Estados Unidos

<https://exportemos.pe>

Canales de Distribución

<https://www.diariodelexportador.com>