



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE FRESAS CONGELADAS HACIA
EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, LOS ÁNGELES,
COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA EXPORT FOOD S.A.C.,
CIUDAD DE LIMA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. ROJAS OSORIO, FRANS RAFAEL
<https://orcid.org/0009-0009-5170-065X>

ASESOR

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

HUACHO – PERÚ

2023

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE FRESAS CONGELADAS HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, LOS ÁNGELES, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA EXPORT FOOD S.A.C., CIUDAD DE LIMA

INFORME DE ORIGINALIDAD

16%

INDICE DE SIMILITUD

12%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

13%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	13%
2	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	1%
3	repositorio.uti.edu.ec Fuente de Internet	<1%
4	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1%
5	repositorio.ug.edu.ec Fuente de Internet	<1%
6	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1%
7	prezi.com Fuente de Internet	<1%
8	wordwall.net Fuente de Internet	<1%

9	www.falabella.com.co Fuente de Internet	<1 %
10	es.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
11	fr.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
12	moam.info Fuente de Internet	<1 %
13	profdoc.um.ac.ir Fuente de Internet	<1 %
14	renati.sunedu.gob.pe Fuente de Internet	<1 %
15	repositorio.ucsp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
16	vsip.info Fuente de Internet	<1 %
17	dspace.esPOCH.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
18	es.unionpedia.org Fuente de Internet	<1 %
19	id.scribd.com Fuente de Internet	<1 %
20	jiffybag.com Fuente de Internet	<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Activo

Dedicatoria:

El proyecto de exportación se lo dedico a mi hijo Jared y mis padres que son las personas que están apoyándome y a la vez son el motivo, fuerza necesaria para el cumplimiento de todos mis objetivos y metas en la vida.

Agradecimiento:

Agradezco a la universidad Alas Peruanas por su compromiso en la educación superior y la formación de grandes profesionales con gran valor ético y formativo

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo consiste en la exportación de Fresas Congeladas hacia el país de destino Estados Unidos en la ciudad de Los Ángeles, para poder llevar a cabo el trabajo se realizó un estudio de mercado para considerar que nuestro producto tenga la demanda requerida y aceptación correspondiente. Un punto a favor es que hay un historial de ingresos de fresas al mercado de Los Ángeles.

Las zonas donde se cultivan las fresas son en el norte chico de Lima que esta conformado por: Barranca, Huaura, Huaral y Huacho, la elección de estos lugares es por su clima que es óptimo para el crecimiento y desarrollo de las fresas. Existen también otras zonas que se cultiva la fresa como Arequipa y Cusco, pero para nuestro proyecto elegimos la zona del norte chico.

En el año 2020 se llegó a exportar 20 mil toneladas generando un total de 46 millones de dólares a diferencia del 2021 que se llegó a exportar 30 mil toneladas. Los principales países que compran la fresa congelada son: Estados Unidos con un 67%, Canadá con un 24%, Japón con un 5%, Corea del Sur con un 3% y Puerto Rico con un 3%.

RESUMEN

Del desarrollo de proyecto de exportación y siguiendo cada punto de la estructura se pudo fundamentar el trabajo con información objetiva y de interés para poder lograr una exportación óptima.

Del producto a exportar, se llegó a detallar la ficha técnica del producto con la información exacta mostrando cada punto de interés y a su vez se identificó el número de partida arancelaria que debía llevar nuestro producto.

Con el aprovisionamiento, se identificó a los proveedores con los que se trabajo para poder cumplir parte del proceso, lo cual estuvo sujeto a una matriz de selección de proveedores en donde evaluamos al mejor de ellos.

En el almacenamiento; se aplicó estrategias para elegir el tipo de almacenamiento correcto y conserve nuestro producto, para que llegue en condiciones adecuadas al comprador, por otro lado, se analizó los costos fijos que nos demandó implantar el proceso de congelado.

En el rotulado; se estudió el país de destino para elegir toda la normativa necesaria aplicable a nuestro proyecto, también se escogió buenos proveedores donde nos ayudaron con los costos y tiempos del proceso de rotulado.

Para el empaque; se pudo escoger el correcto empaque utilizando los correctos criterios en donde también se mencionó la ficha técnica con las especificaciones necesarias.

En el embalaje; se hizo un análisis para determinar el proceso de embalaje y optimizar los tiempos, costos que siempre buscamos reducirlos, pero no dejando de lado la calidad en cada parte del proceso.

La unitarización; se evaluó varios criterios para la selección de nuestro pallet, donde también se ha detallado la ficha técnica con sus especificaciones exactas que fue importante para el adecuado apilamiento de cajas.

La contenedorización; se escogió varios criterios para la selección del contenedor que fue parte vital para la conservación de las fresas congeladas, también se ha detallado su ficha técnica con las medidas correspondientes para la correcta distribución a lo largo de todo su proceso con los tiempos exactos.

En el transporte; se revisó varios proveedores que brindaban el servicio de transporte interno y a su vez el transporte internacional en donde se eligió la empresa edicomex internacional.

Para el servicio de soporte al comercio internacional; se realizó la investigación en donde se obtuvo que una agencia de aduanas tenía el servicio de seguros, costo de agenciamiento y depósito temporal. Llegó a cumplir nuestras expectativas.

En la infraestructura para la distribución física en el país de destino; se llegó a detallar el puerto principal que es el Callao, también se analizó la infraestructura vial por donde paso nuestro producto. Se describió los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas.

Para la distribución; se pudo detallar todo el mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor que esto abarco el proceso logístico lo cual se identificó y describió los canales de distribución. Se analizo las tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización.

En la matriz de costos de exportación; se mencionó cada costo que intervino en nuestro proyecto lo cual se investigo a varios proveedores del mercado nacional, se respetó la calidad en los diferentes puntos mencionados por lo cual fue viable.

En la valuación económica financiera; se mostró en valores numéricos el costo de oportunidad de capital, valor actual neto y la tasa interna de retorno, ante esto se concluyo que el proyecto es rentable para nuestra empresa.

ABTSRACT

From the development of the export project and following each point of the structure, it was possible to base the work with objective and interesting information in order to achieve optimal export.

Product to export; The technical data sheet of the product was detailed with the exact information showing each point of interest and, in turn, the tariff item number that our product should carry was identified.

Provisioning; The suppliers with whom work was carried out were identified to be able to fulfill part of the process, which was subject to a supplier selection matrix where we evaluated the best of them.

Storage; Strategies were applied to choose the correct type of storage and preserve our product so that it reaches the buyer in adequate conditions, on the other hand, the fixed costs that demanded us to implement the freezing process were analyzed.

Labeled; The country of destination was studied to choose all the necessary regulations applicable to our project, good suppliers were also chosen where they helped us with the costs and times of the labeling process.

Packing; it was possible to choose the correct packaging using the correct criteria where the technical sheet with the necessary specifications was also mentioned.

Packaging; An analysis was made to determine the packaging process and optimize times, costs that we always seek to reduce, but not leaving aside quality in each part of the process.

Unitarization; Several criteria were evaluated for the selection of our pallet, where the technical sheet with its exact specifications has also been detailed, which was important for the proper stacking of boxes.

Containerization; Several criteria were chosen for the selection of the container that was a vital part for the conservation of frozen strawberries, its technical sheet has also been detailed with the corresponding measures for the correct distribution throughout its entire process with the exact times.

Transport; Several providers that provided the internal transport service and in turn the international transport were reviewed, where the international company edicomex was chosen.

International trade support service; The investigation was carried out where it was obtained that a customs agency had the insurance service, agency cost and temporary deposit. I get to meet our expectations.

Infrastructure for physical distribution in the country of destination; The main port, which is Callao, was detailed. The road infrastructure through which our product passed was also analyzed. The main ports and airports including routes were described.

Distribution; It was possible to detail the entire mapping of the supplier-consumer commercial sequence that covered the logistics process, which identified and described the distribution channels. Current trends and their implications for marketing margins were analyzed.

Export cost matrix; Each cost that intervened in our project was mentioned, which was investigated to several suppliers in the national market, the quality was respected in the different points mentioned, for which it was viable.

Financial economic valuation; the opportunity cost of capital, net present value and the internal rate of return were shown in numerical values, before this it was concluded that the project is profitable for our company.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	viii
Índice de contenido.....	xi
Índice de tablas.....	xiv
Índice de figuras.....	xv
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1. Ficha técnica del producto.....	2
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	3
2. APROVISIONAMIENTO.....	5
2.1. Proveedores potenciales.....	5
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	6
2.3. Control de calidad.....	7
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	8
3. ALMACENAMIENTO.....	9
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	9
3.2. Lay-out de almacén.....	10
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	11
3.4. Costo fijo de almacén.....	15
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	17
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	17
4.2. Normas técnicas aplicable.....	18
4.3. Proceso de rotulado.....	19
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	20
5. EMPAQUE.....	21
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	21
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	22
5.3. Proceso de empaque.....	23
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	24
6. EMBALAJE.....	25
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	25
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	26
6.3. Proceso de embalaje.....	27
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	28
7. UNITARIZACIÓN.....	29
7.1. Ficha técnica del pallet.....	29
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	30
7.3. Proceso de paletización.....	31

7.4. Plano de estiba del pallet.....	32
7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	33
8. CONTENEDORIZACIÓN	34
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	34
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	35
8.3. Proceso de contenedorización.....	36
8.4. Plano del contenedor.....	37
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	37
9. TRANSPORTE.....	39
9.1. Proveedores del transporte interno.....	39
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	40
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	40
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	42
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	43
10.1. Agentes de aduana.....	43
10.2. Costo de agenciamiento.....	45
10.3. Aseguradoras.....	46
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	46
10.5. Depósitos temporales.....	46
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	48
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	48
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	50
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	51
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país de destino (flujograma con costos y tiempos).....	52
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	53
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	53
12. DISTRIBUCIÓN.....	55
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	55
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).....	56
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	57
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	58

12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	58
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	59
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	60
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	62
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	62
14.2 Valor actual neto.....	63
14.3 Tasa interna de retorno.....	64

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica del producto.....	2
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	3
Tabla 3	Proveedores.....	5
Tabla 4	Proveedor frozen food.....	6
Tabla 5	Matriz de selección de proveedores	6
Tabla 6	Costos de fabricación	8
Tabla 7	Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	11
Tabla 8	Costo fijo del almacén.....	15
Tabla 9	Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	20
Tabla 10	Ficha técnica del empaque.....	22
Tabla 11	Proceso de empacado.....	23
Tabla 12	Tiempos y costos del proceso de empacado.....	24
Tabla 13	Ficha técnica del embalaje.....	26
Tabla 14	Proceso de embalaje.....	27
Tabla 15	Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	28
Tabla 16	Ficha técnica del pallet.....	29
Tabla 17	Proceso de paletización.....	31
Tabla 18	Tiempos y costos del proceso de paletización.....	33
Tabla 19	Ficha técnica del contenedor.....	34
Tabla 20	Proceso del contenedor.....	36
Tabla 21	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	38
Tabla 22	Proveedores del transporte interno.....	39
Tabla 23	Destinos de envío local.....	40
Tabla 24	Costos de transporte interno.....	40
Tabla 25	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	41
Tabla 26	Transbordo marítimo.....	41
Tabla 27	Cotización de flete marítimo.....	42
Tabla 28	Agentes de aduanas.....	43
Tabla 29	Representante logístico.....	44
Tabla 30	Agentes de exportación.....	44
Tabla 31	Aseguradoras.....	46
Tabla 32	Pólizas de seguro.....	46
Tabla 33	Matriz de costos de exportación.....	60
Tabla 34	Valor actual neto.....	63
Tabla 35	Egresos económicos.....	63

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma de proceso productivo.....	03
Figura 2	Lay-out de almacén	10
Figura 3	Modelo de etiqueta para exportación.....	18
Figura 4	Ejemplar de etiqueta para fresas.....	18
Figura 5	Proceso de rotulado.....	19
Figura 6	Plano de estiba.....	32
Figura 7	Plano de estiba del contenedor.....	37
Figuro 8	Costo de agenciamiento.....	45
Figura 9	Logo de Ransa.....	47
Figura 10	Logo de Apm.....	47
Figura 11	Puerto del Callao.....	49
Figura 12	Terminal Jorge Chávez.....	49
Figura 13	Logo de Dhl.....	53
Figura 14	Imagen de Fedex	54
Figura 15	Estructura de secuencia comercial.....	56

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR


El producto que exportaremos será fresas congeladas hacia el mercado de Estados Unidos, Los Ángeles; en donde nuestro país ya cuenta con un historial de exportaciones hacia dicho mercado con un total de 98% de fresas congeladas y con un 2% de fresas frescas.

Se considero a las fresas congeladas porque se conservan muy bien sin perder los beneficios y nutrientes, manteniendo su frescura cuando llegue al consumidor final. Gestionamos todo el proceso de las fresas cumpliendo los parámetros requeridos siendo estrictos para cumplir de manera eficiente con todos los objetivos establecidos. (www.pointandina.pe)

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Datos de las fresas congeladas

FRESAS CONGELADAS Nombre científico: <i>Fragaria ananassa</i>	
Descripción física	Es un producto preparado con fresas frescas, limpias y maduras, sometida a temperatura de -18°C.
Consumo	Se puede consumir de manera pura o acompañado con lácteos.
Valores nutricionales	Calcio 21 mg., fósforo 21mg., proteínas 0.9 gr., potasio 164 mg.
Zonas de cultivo	Norte chico 75%, valles de la sierra peruano 25%.

Nota. www.midagri.gob.pe

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Es la asignación mediante un código a los diferentes productos para poder mantener un orden y todas las transacciones se realicen de manera rápida y eficiente.

Tabla 2

Partida para las fresas congeladas

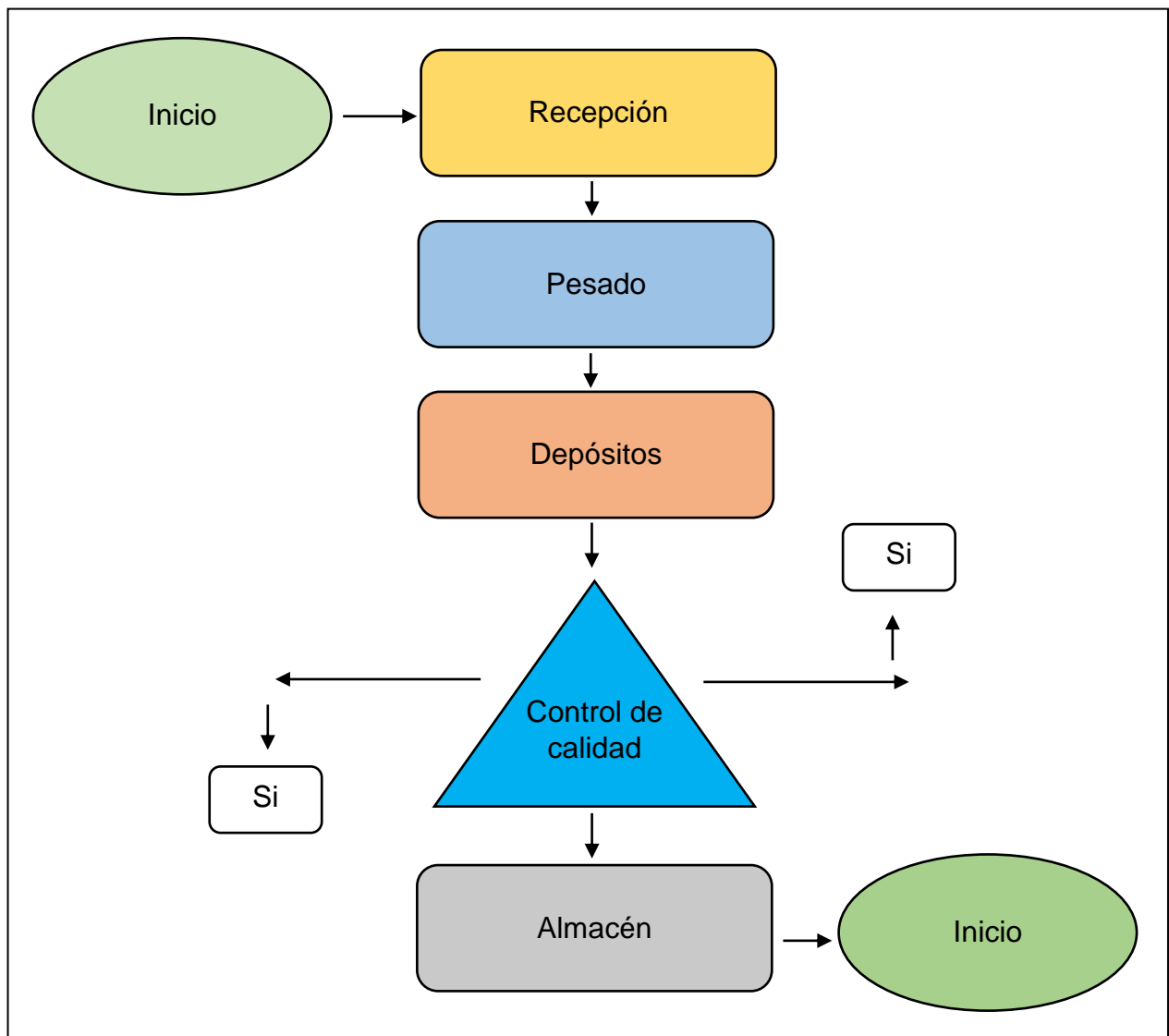
Partida	Descripción
0811.10.90.00	Fresas(frutillas)

Nota. www.sunat.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Flujograma de las fresas congeladas



Nota. Autoría propia

Recepción:

Se hará la recepción del producto de las fresas una vez realizada la compra a la empresa Frozen food, verificando que se encuentre en buenas condiciones y cumplan el control de calidad para mantener el estándar que nuestro mercado demanda.

Pesado:

Se realizará el pesado correspondiente para comprobar que sea la cantidad exacta de 2592 kilos y de esta manera se logre realizar la distribución correspondiente a las diversas áreas para sus procesos.

Depósitos:

Nuestras fresas se depositarán en envases de polietileno tereftalato con una medida de 250 gramos, para luego ser colocados en cajas de plástico corrugado que es el material óptimo para resistir la temperatura fría.

Almacén:

Se apilarán las cajas con sus respectivos pallets para ordenarlos dentro de la cámara de congelado hasta que los llegemos a transportar hacia el puerto del Callao y se pueda realizar el envío hacia el comprador.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas proveedoras de fresas

Descripción	Ubicación
Mebol GF S.A.C. Panamericana norte km. 87	Lima – Chancay, Barranca, San Miguel
Frozen Food El Porvenir 15161	
Del Ande alimentos Av. La Marina 2236	

Nota. Autoría propia

Tabla 4*Empresa Frozen food*

RUC	20537250071
Teléfono	014379996
Productos	Fresa, mango, arándano, palta, maracuyá
Servicios	Almacenamiento y venta de productos

Nota. www.frozenfoodsperu.com**2.2 Matriz de selección de proveedores:****Tabla 5***Elección de empresas productoras de fresas*

Indicadores	Mebol GF	Frozen Food	Del Ande Alimentos
	Valor %		
Calidad	25%	40%	30%
Precio competitivo	8%	10%	6%
Tiempo de entrega	5%	8%	4%
Experiencia	20%	15%	10%
Certificaciones	22%	20%	20%
Estado de pago	5%	7%	10%
Puntuación	85%	100%	80%

Nota. Autoría propia

Una vez realizado el análisis de las tablas se ha elegido a la empresa Frozen Food para que sea nuestro proveedor de fresas en donde compraremos la cantidad de 2592 kilos y de esta manera exportaremos hacia el mercado de Los Ángeles ubicado en el país Estados Unidos.

2.3 Control de calidad:

Según Münch (1998). Indica que la calidad se alcanza con la satisfacción total de las necesidades del cliente a través de actividades intangibles, pero con alto valor agregado y con el cumplimiento de lineamientos para el producto o de ser el caso servicio.

Certificaciones:

Es un estándar internacional sobre la gestión de calidad y está enmarcado:

ISO 9001:

- La calidad de nuestras fresas que van a ser comercializadas
- En cada parte del proceso desde la recepción hasta la entrega final
- Nuestros objetivos están orientados a la mejora continua

HACCP:

- Tenemos identificados las medidas preventivas para el control de riesgos
- Se ha establecido un sistema de monitoreo para los puntos críticos.
- Contamos con un plan de acción correctiva

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 6

Importes requeridos para la transacción

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total S/.
Producto	2,592 kilos	1.40	3,600.00
Procesos productivos	2.592 kilos	600	2,400.00
Rotulado	10.368 etiquetas	0.14	1,451.00
Empacado	10.368 empaques	0.39	4,000.00
Embalado	1,296 cajas	.0.80	1,040.00
Paletizado	18 pallets	136.90	2,464.00
Costo Total			S/.14,955.00
Costo Total			\$3,738.75

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento:

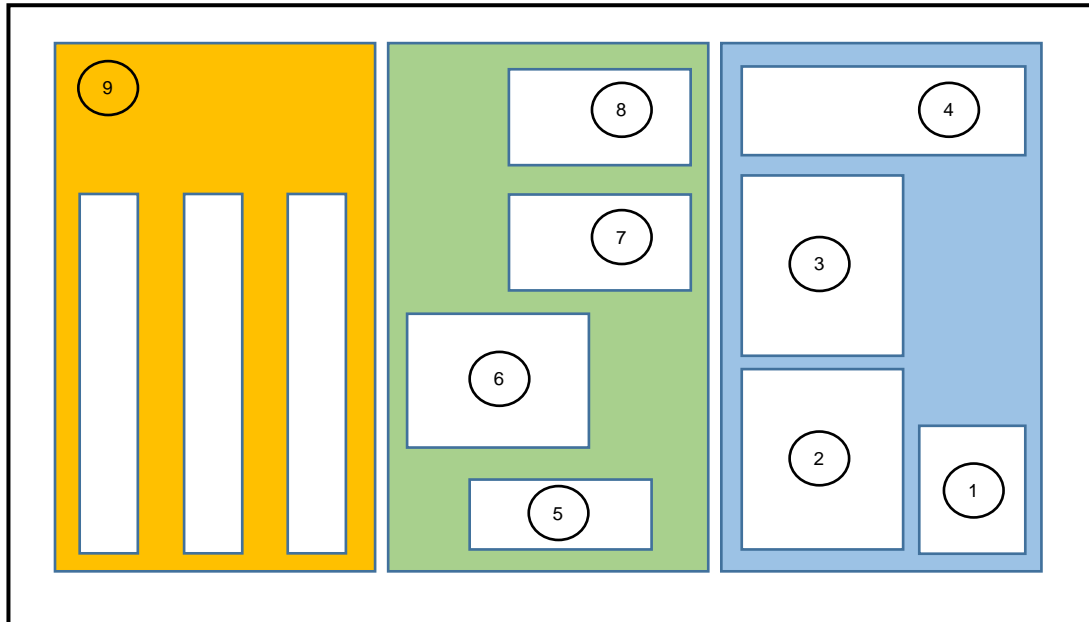
Es una unidad que nos permite proteger nuestros productos para que se encuentren en buen estado, por otro lado, esta unidad se abastece con las entradas y salidas de mercancías, repitiendo el proceso acorde al volumen que se va vendiendo. (García, 2005)

Nuestro almacén cuenta con una cámara de congelamiento muy bien implementada para preservar las fresas con todas sus propiedades y no pierdan su calidad a lo largo del proceso.

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Detalle estructural



Nota. Autoría propia

Estructura del almacén:

1. Recepción
2. Gerencia
3. Administración
4. Servicios
5. Recepción de productos
6. Pesado
7. Lavado
8. Paletizado
9. Almacén

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 7

Implementos requeridos para el almacén

Maquinarias	
	<p>Montacarga Es una maquina cuya función es subir o bajar la carga de un lugar a otro.</p>
	<p>Balanza de plataforma Instrumento para medir el peso correcto de la mercancía.</p>
	<p>Faja transportadora Nos ayuda a mover el producto entre las diferentes partes del proceso haciéndolo fluido.</p>
	<p>Transpaleta Nos permite movilizar los pallets a nivel del suelo lo cual nos permite un transporte horizontal.</p>
	<p>Mesa de trabajo Es en donde colocaremos parte del producto para su manipuleo y separación.</p>



Maquina para lavado de fresas
Útil para limpiar toda la arenilla que lleva la fresa debido a que se encuentra cerca de la tierra.

Equipos



Aire acondicionado
Permite mantener la temperatura adecuada en los diferentes puntos de trabajo.



Anaqueles
Sirven para contener mercancías y artículos requeridos para la organización.



Extintor
Equipo que se usa para apagar fuego, se considera de manera preventiva ante un siniestro.



Pallet
Es una base cuya función es la de transportar un conjunto de cajas apiladas que en nuestro caso serán las de fresas congeladas.



Luces de emergencia
Este equipo nos ayuda a mantener visibilidad ante la falta de fluido eléctrico.

	<p>Refractómetro Mide la densidad de líquidos, sólidos y gases.</p>
	<p>Dispensador de cinta de embalaje Herramienta que se utiliza para el cerrado de las cajas.</p>
	<p>Señalizaciones Es un tipo de comunicación visual para guiar a los trabajadores sobre los diferentes espacios dentro de la empresa.</p>
	<p>Sensor de alarma Equipo que nos alerta la llegada de persona no autorizadas dentro de las instalaciones.</p>
	<p>Carrito de carga Transporta artículos de un lado a otro.</p>
<p>Implementos</p>	
	<p>Casco Nos protege la cabeza ante algún tipo de desprendimiento de la parte superior o si algún objeto cae sobre nuestra cabeza.</p>

	<p>Lentes Protector de vista frente a cualquier objeto que pueda causar lesión de nuestros ojos.</p>
	<p>Arnés Se utiliza para algunos trabajos de altura lo cual nos sirve como anclaje.</p>
	<p>Guantes Cubre las manos y se utiliza al momento de realizar cargas para transportar los productos.</p>
	<p>Chalecos Forma parte del uniforme lo cual nos ayuda a identificar a nuestro personal a gran distancia.</p>
	<p>Zapatos Protegen los pies debido a que son reforzados aptos para trabajar dentro de la empresa.</p>
	<p>Uniformes Son los que llevan los trabajadores para sentirse identificados y diferenciados de otras organizaciones.</p>

Nota: Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 8

Importes monetarios para el almacenamiento

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total S/.
Montacarga	1	20,000.00	20,000.00
Balanza de plataforma	1	400.00	400.00
Faja transportadora	1	3,500.00	3,500.00
Transpaleta	1	1,800.00	1,800.00
Mesa de trabajo	3	450.00	1,350.00
Máquina de lavado	1	6,500.00	6,500.00
Aire acondicionado	2	1,800.00	3,600.00
Anaqueles	2	800.00	1,600.00
Extintor	1	120.00	120.00
Luces de emergencia	5	150.00	750.00
Refractómetro	2	150.00	300.00
Pallet	12	40.00	480.00
Dispensador de cinta	4	81.00	324.00
Señalizaciones	20	20.00	400.00
Sensor de alarma	2	200.00	400.00
Carrito de carga	10	240.00	2,400.00
Casco	6	70.00	420.00
Lentes	6	50.00	300.00
Arnés	3	250.00	750.00
Guantes	10	20.00	200.00
Chalecos	7	30.00	210.00
Zapatos	7	40.00	280.00
Uniformes	12	50.00	600.00
Otros			
Costo Total			S/.46,684.00
Laptop	2	2,000.00	4,000.00
Escritorios	2	400.00	800.00

Estanterías	2	300.00	600.00
Impresoras	1	1,400.00	1,400.00
Sillas giratorias	10	152.00	1,152.00
Proyector	1	3,000.00	3,000.00
Ventiladores	2	250.00	500.00
Sillas de esperas	2	360.00	360.00
Otros			
Gastos Operativos			S/.11,812.00
Personal administrativo	2	-	4,500.00
Servicios	-	-	920.00
Alquiler empresa	-	-	3,000.00
Otros			
Gastos Administrativos			S/.8,420.00

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto

Se considera a la etiqueta como parte del producto en donde muestra información sobre lo que se está comprando, también nos da a conocer al vendedor. La etiqueta puede formar parte del producto o estar adherida a él, por otro lado, se le llama también imagen de identidad debido a que ayuda al cliente a diferenciar sobre diferentes mercancías que se encuentran en los mercados o supermercados. Dicha etiqueta puede contener indicaciones de uso, ingredientes, datos de conservación, nombre de la empresa fabricante, origen, fecha de vencimiento, entre otros. (Walker B., 2007)

Figura 3

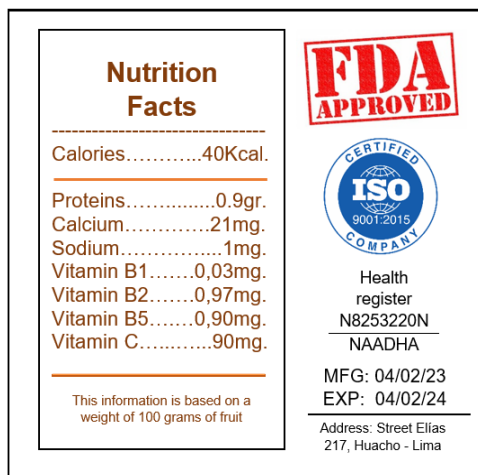
Modelo de etiqueta para la exportación



Nota. Walker B., 2007

Figura 4

Ejemplar de etiqueta para fresas congeladas parte posterior



Nota. Walker B., 2007

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas técnicas para etiquetas según Estados Unidos:

- Primera norma nos detalla sobre el idioma, los elementos que sean escritos deberán estar en inglés para que los clientes tengan esa facilidad de leerlos e interpretarlos.

- Segunda norma señala lo que debe ir impreso en el producto como la identificación, nombre y dirección del exportador. Para culminar es opcional el código de identificación. (www.siicex.gob.pe)

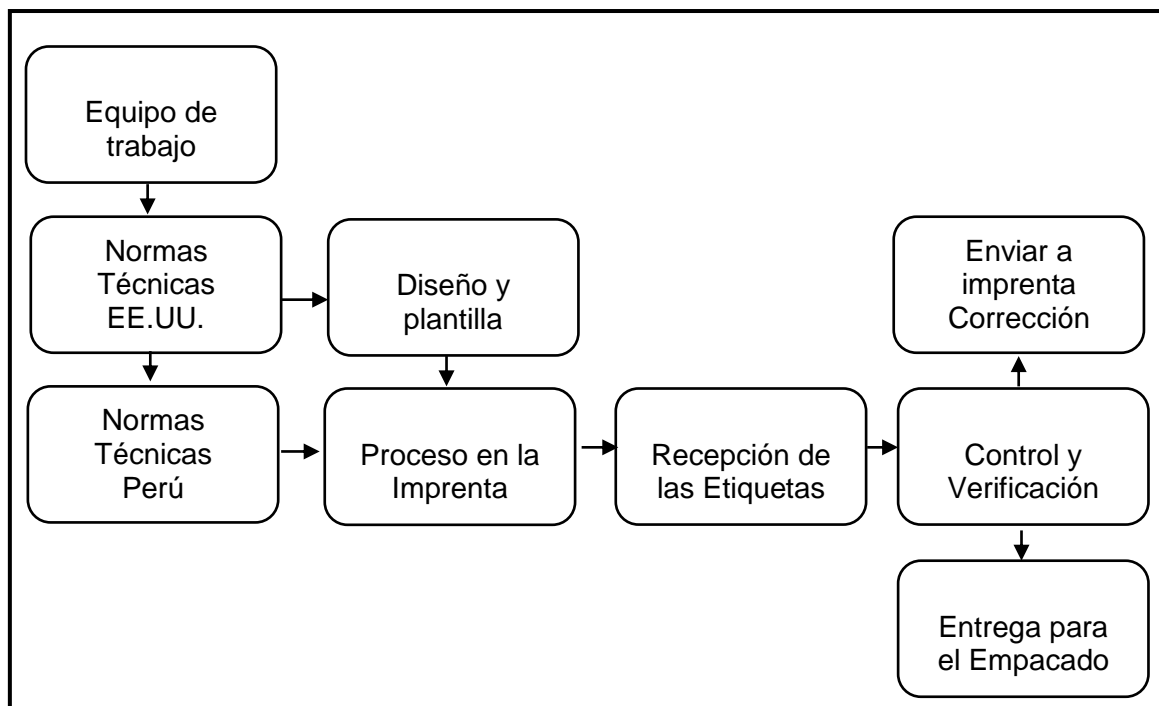
Normas técnicas para etiquetas según Perú:

- Para nuestro país la norma hace referencia a que se debe colocar el nombre del producto o su denominación claro esta que sea en una parte visible a los ojos del consumidor.
- Colocar el contenido neto esto se puede expresar en unidades acorde al producto que se va a comercializar por ejemplo en el caso de las fresas se expresa en gramos. (www.elperuano.pe)

4.3 Proceso de rotulado

Figura 5

Pasos para el rotulado de etiquetas



Nota. Autoría propia

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado

Nuestra empresa ha requerido un total de 10,368 etiquetas en donde la empresa que estamos contratando es la misma que nos vende las fresas por lo tanto esto nos favorece en la rapidez del proceso, asegurando la calidad porque ya cuentan con gran experiencia dentro del mercado.

Tabla 9

Información sobre el procesamiento de etiquetas

Detalle	Etiquetas	Tiempos	Costos S./
Personal			
Rotular	10,368		
Selección		5 horas	
Proceso		8 horas	
Total Soles		13 horas	S./1,451.00
Total Dólares			\$362.75

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

Es una parte fundamental del producto cuya función es la de proteger, contener, preservar, para que pueda llegar hacia el consumidor final en buenas condiciones, de otro punto de vista también es una útil herramienta que ayuda como promoción de la marca.

Con respecto a que tipo de empaque se ha elegido uno que es resistente a temperaturas bajas porque nuestro producto estará congelado a la vez buscamos e investigamos varios diseños para hacer un modelo de empaque único y que se diferencia de la competencia. (www.marketing-free.com)

Tabla 10*Referencia para los empaques*

Recipiente Pet	
Para la exportación de fresas congeladas se elige este empaque de plástico con una capacidad de 250 gramos.	
Características	<ul style="list-style-type: none"> - Resistente - Reciclable - Excelente barrera frente a gases
Material	Polietileno Tereftalato
Características Físicas	<ul style="list-style-type: none"> - Ancho: 9,5 cm. - Largo: 12,5 cm. - Alto: 7,4 cm.
Almacenamiento	Temperaturas a -18° Centígrados

Nota. www.proplantas.com**5.2 Criterios utilizados para la selección del empaque:**

- Por el precio bajo que se encuentra en el mercado, pero a la vez tiene una buena calidad para preservar a las fresas.
- Capacidad para resistir temperaturas bajas desde el país de origen hasta el país de destino.
- Favorecen al medio ambiente debido a que son reciclables, esto es de gran ayuda para la flora y fauna reduciendo la contaminación.
- Este material no es toxico ni dañino para la salud de los consumidores, brindando la seguridad con las certificaciones requeridas.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 11

Pasos que se necesita para el empackado

Información	
	Se escogió las fresas para realizar la exportación al mercado de Los Ángeles
	Se realizo el diseño de las etiquetas para luego mandar a imprimirlos y colocarlos en su respectivo empaque
	Se elige el correcto empaque para nuestras fresas que en este caso tienen el nombre de PET
	Se colocan las fresas dentro del empaque y también las respectivas etiquetas

Nota. Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaado:

Nuestra compañía ha requerido la suma de 10,368 empaques en donde la empresa que contratamos vendría a ser la que nos provee las fresas por dicho motivo cada paso de nuestros procesos se agiliza y también cuentan con el personal idóneo para realizarlo.

Tabla 12

Información sobre el procesamiento de empaque

Detalle	Recipientes	Tiempos	Costos S./
Personal			
Empaque	10,368		
Selección		8 horas	
Proceso		14 horas	
Total Soles		22 horas	S./4,000.00
Total Dólares			\$1,000.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE


6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

El embalaje es un proceso que se realiza para proteger al producto cuando es manipulado, trasladado y almacenado, para que la mercancía llegue hacia su destino final en un buen estado. Por ejemplo, en el caso de nuestro producto el tipo de embalaje tendrá que resistir las temperaturas bajas.

El embalaje de plástico se caracteriza por ser un material ligero, barato y con un grado alto de protección, es importante mencionar este tipo de embalaje porque será el que usaremos para nuestras fresas congeladas que irán hacia Los Ángeles. (www.embalajesdemadera.net)

Tabla 13

Datos mencionados al embale

Caja de plástico corrugado	
En base al tipo de producto (fresas congeladas) que se comercializará a los Estados Unidos se eligió las cajas de plástico para la protección de la mercancía.	
Beneficios	<ul style="list-style-type: none">- Es liviano- Resistente al doblamiento- Resiste a la humedad
Características técnicas	
Medidas	Alto 7.5 cm., Ancho 30 cm., Largo 40 cm.
Peso	Máximo 25 kilos
Resistencia	Vertical y horizontal es de 30 kilogramos
Nota. www.plastico-corrugado.com	

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

Criterio 1: Protege frente a los gases del ambiente principalmente del dióxido de carbono que acelera la maduración del producto.

Criterio 2: Es un material resistente a la compresión, esto es porque sobre las cajas irán apiladas unos sobre otros.

Criterio 3: Soporta bajas temperaturas, que en este caso llevaré un proceso de congelado.

Criterio 4: Brinda estabilidad frente a las alturas, en este punto se considera el equilibrio al momento de almacenarlas.

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 14

Estructura secuencial para el embale

Datos	
	Nuestras fresas son de calidad porque tienen las certificaciones necesarias que se solicitan en el exterior
	En esta parte del proceso se usa el recipiente PET., debido a su gran conservación frente a la temperatura baja
	Cada empaque va distribuido correctamente dentro de la caja siendo un total de 8 unidades las que ingresan.
	Las fresas están posicionadas de manera uniforme, con los espacios correctos para que no sufra ningún tipo de daño durante su transporte

Nota. Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalado:

En esta parte del proceso se ha comprado 1296 cajas y un punto a mencionar es sobre el costo barato del material, pero esto no quiere decir que sea de mala calidad, al ser muy comercial y existir competencia es que se encuentra a precios bajos dando la cifra de S./1,040 soles.

Tabla 15

Costos efectivos del embale

Detalle	Cajas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Embalaje	1,296		
Selección		8 horas	
Proceso		22 horas	
Total Soles		30 horas	S/.1,040.00
Total Dólares			\$260.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

Tabla 16

Especificaciones para el proceso de parihuelas

Informe	
Pallet Americano	

Se realizo la adquisición del pallet de plástico por reunir una serie de requisitos tales como por ejemplo que no habrá problemas de hongo y es apto para la refrigeración

Características	
Medidas	Alto 15 cm., Ancho 1 mt., Largo 1.2mt.
Peso	Tiene unos 25 kilos
Capacidad	Soporta 1.2 Toneladas
Cantidad	Necesitaremos 18 pallets

Nota. www.soliplast.com.pe

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Criterio 1:

No requiere fumigación y esto permite agilizar las revisiones fitosanitarias a diferencia del pallet de madera que si necesita fumigar.

Criterio 2:

Son especiales para soportar el frio durante el almacenamiento de la cámara de congelación.

Criterio 3:

No tiene olor y no es tóxico, esto conlleva a trabajar de forma sencilla con las fresas.

Criterio 4:

Es firme, duro y resistente, en este punto favorece la durabilidad para resistir todo el proceso productivo hasta la entrega final.

7.3 Proceso de paletización:

Tabla 17

Conformación del método para el pallet

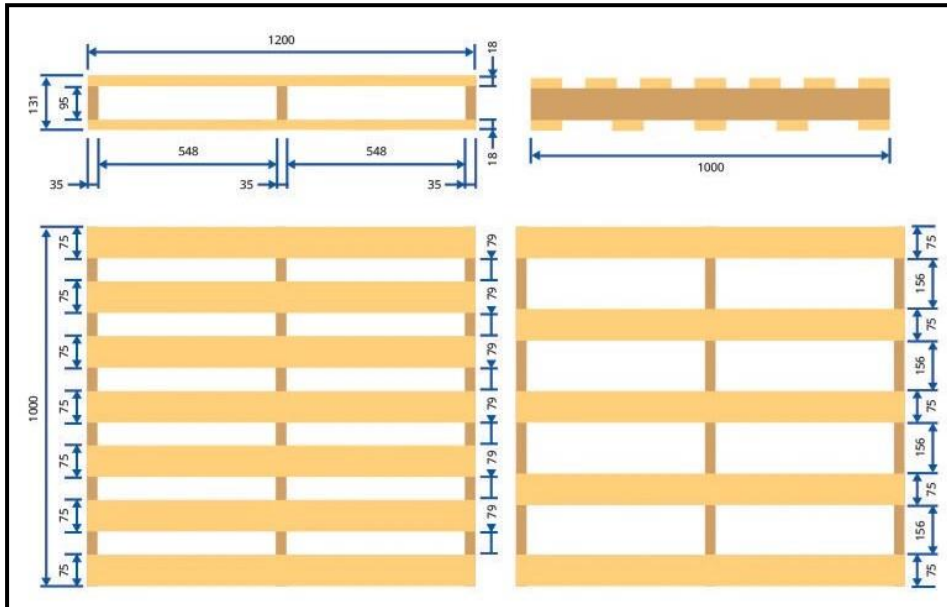
Detalle	
	<p>Se gestionó la compra de fresas para hacer el proceso de exportación, luego de ello iniciamos con el diseño del rótulo con todos los detalles de nuestra empresa y las normativas correspondientes. Así mismo llegamos a elegir el tipo de empaque para cubrir nuestro producto, siempre verificando que cumpla los estándares. Después el siguiente paso nos lleva al embalaje donde escogemos las cajas de plástico corrugado porque sus requerimientos son los más óptimos para el tipo de mercancía que venderemos. Finalmente se adquiere el pallet para ordenar todas las cajas y distribuirlas en las cantidades correctas para que estén listas al momento de su transporte.</p>
	
	
	

Nota. Autoría propia

7.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 6

Estructura técnica



Nota. www.logismarket.es

Se entiende que son medidas de uso a nivel internacional para la variedad de artículos exportados, ahora en nuestro caso hacemos uso de un pallet de plástico porque es el que necesitan las fresas, pero las dimensiones del pallet son las que se encuentran en dicha imagen.

En consecuencia 1 pallet tendrá 9 pisos alcanzando una altura de 82 cm., de modo que ya tenemos las cifras exactas para hacer un buen control logístico con entradas y salidas, lo que nos sirve de experiencia para los envíos posteriores y tenerlo todo esquematizado.

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletización:

Hicimos el estudio sobre las cantidades y unidades que iban a ingresar en cada caja, una vez calculado al mínimo detalle se llegó a tener el monto de 18 que es el número que emplearemos, donde gestionamos la compra a una empresa por la suma de S./ 2464 nuevos soles.

Tabla 18

Valores detallados del pallet

Detalle	Pallets	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Unitarización	18		
Selección		1 horas	
Proceso		3 horas	
Total Soles		4 horas	S/.2,464.00
Total Dólares			\$616.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 19

Informe sobre el contenedor

<p>Maquinaria el comercio exterior</p>	
---	--

Se ha preferido el tipo de contenedor refrigerado de 40 pies para trasladar las fresas congeladas

INFORMACIÓN	
Dimensiones	Largo 11.58 m., Ancho 2.28 m., Alto 2.53 m.
Capacidad	Soporta 27,700 kg.
Volumen	67 metros cúbicos

Nota. www.dripcapital.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Criterio 1:

El suministro de frío está totalmente controlado lo que da a entender que cada parte recibe la proporción adecuada manteniendo su temperatura.

Criterio 2:

Al tener las medidas amplias nos da la facilidad de manipulación en la carga, al momento del envío y recepción.

Criterio 3:

Sus paredes llevan espuma de poliuretano lo que brinda un aislamiento idóneo para cargas refrigeradas.

Criterio 4:

Al poseer una cadena de frío hará que las fresas se conserven y no lleguen a estropearse.

8.3 Proceso del contenedor:

Tabla 20

Fases del contenedor

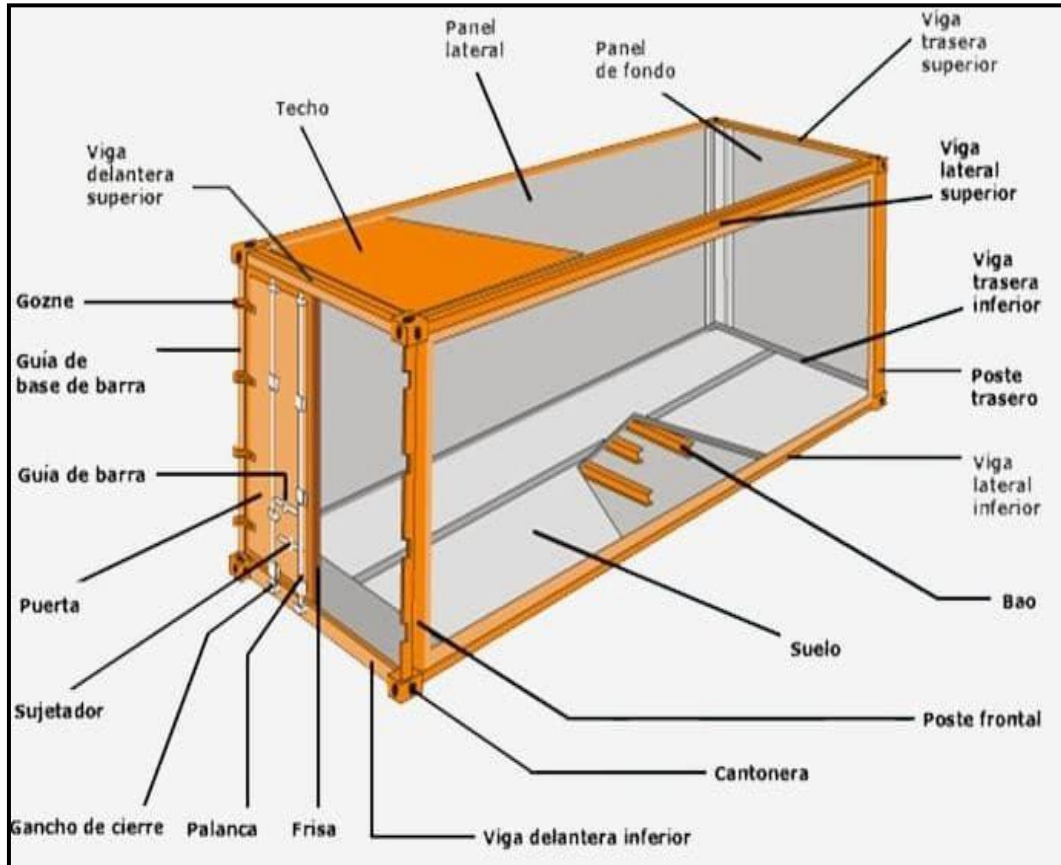
Reporte	
	<p>Continuando con nuestra exportación una vez que se tiene lista la carga unitarizada, se gestiona la movilización con un transporte local hacia el puerto del Callao, en donde ya se tendrá el container separado para iniciar a subir los pallets, seguidamente se moverá el contenedor al barco seleccionado con rumbo al mercado de los Estados Unidos</p>
	
	
	

Nota. Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 7

Conformación técnica del container



Nota. www.icontenires.com

8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

Demandamos a una tercera empresa para la cotización sobre los containers que existían por lo cual se solicito el refrigerado dando la suma de S/.8,975.20 pero según lo establecido en el contrato, nuestro importador tendrá que asumir el costo en mención.

Tabla 21*Importes mencionados del container*

Detalle	Tipo	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Contenedor	40 pies		
Selección		1 horas	
Proceso		2 horas	
Total Soles		3 horas	S/.8,975.20
Total Dólares			\$2,243.80

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno

Tabla 22

Servicios logísticos

EDICOMEX	
RUC	20605565167
Departamento	Lima
Dirección	Jirón Lincoln 279, La Perla, Callao
Teléfono	940-449-303

La compañía se dedica al manejo de todo tipo de carga, de manera local e internacional, posee una gran flota con tecnología para poder monitorear los envíos

Nota. www.edicomex.com

Tabla 23*Destinos de envío local*

FRESH CARGO	
RUC	20601793441
Departamento	Lima
Dirección	Calle Cantuarias 160- Miraflores
Teléfono	511-4938244

Ofrecen herramientas de gestión orientado al mundo agrícola, también brindan información privilegiada relacionada con embarques y transportes

Nota. www.freshcargoperu.com.pe

9.2 Costos de transporte interno:

Tabla 24*Estimación de costo*

EMPRESA EDICOMEX S.A.C.			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Barranca - Callao	130.9 Kilómetros	S/. 3,016.00 \$ 754.00	6 horas 30 minutos

Nota: Autoría propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional

Es un factor clave dentro de la logística para el comercio externo debido a que es todo un proceso desde la entrada del producto hasta su salida con la entrega al país de destino, donde intervienen varios factores y agentes en su desplazamiento.

Tabla 25*Traslado al exterior*

EDICOMEX INTERNATIONAL LOGISTICS S.A.C	
RUC	20605565167
Departamento	Lima
Dirección	Jirón Lincoln 279, Callao
Teléfono	940-449-303
Correo	info@edicomex.com

Empresa con experiencia con temas logísticos dentro y fuera del país, también dan soluciones para otros puntos como lo son el seguro, flete y asesoría.

Nota. www.edicomex.com

Tabla 26*Transbordo marítimo*

GLOBAL TRANSPORT	
RUC	20549460314
Departamento	Lima
Dirección	Av. Mariscal La Mar 662 - Miraflores
Teléfono	(511) 719 - 4466
Correo	gt@gt.com.pe

Orientada a los envíos marítimos, terrestres y aéreos para la exportación e importación, cuentan con 10 años trabajando en los mercados

Nota. www.gt.com.pe

9.4 Cotización del flete marítimo:

Tabla 27

Valor del transporte

EMPRESA EDICOMEX INTERNATIONAL			
Ruta	Costo \$	Precio S/.	Tiempo
Callao – Los Ángeles	6,091.80	24,364.00	20 días

Nota. www.edicomex.com

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduanas:


Tabla 28

Agente aduanal para trámites

Empresa	
Dirección	Av. San Juan Masías - Callao
Teléfono	(51) 933 076 662
Correo	pricing@crosstainer.com

Nota. www.crosstainer.pe

Tabla 29*Representante logístico*

Empresa	
Dirección	Calle Lord Cochrane 486 - Lima
Teléfono	51 987 774 168
Correo	comercial@globalcomex.pe
Ruc	20600077962

Nota. www.globalcomex.pe**Tabla 30***Agentes para la exportación*


Empresa	
Dirección	Calle Pedro Peralta 219 Bellavista
Teléfono	01 759 0836
Correo	comercial@velkoncargo.com
Ruc	20602433022

Nota. www.velkon.com

10.2 Costo de agenciamiento:

Figura 8

Proforma de exportación a Estados Unidos

"EDICOMEX International Logistics S.A.C."			
Incoterm	: FOB Servicio Integral	Fecha	: 26/12/2022
Régimen	: EXPORTACIÓN DEFINITIVA	Empresa	: Servicios Generales JR Construcciones S.A.C.
Aduana	: MARÍTIMO	Atención	: Frans Rafael Rojas Osorio Gerente General
Origen	: Callao - Perú	T.C. Referencial	: S/. 4.00 1 EUR = \$1.25
Destino	: Los Angeles		
BL	:		
Almacén	: ALMACÉN MARÍTIMO / Sobreestadia 7 días free en origen / Sobreestadia 2 días free en destino		
BASE IMPONIBLE	: FOB	FLETE	SEGURO
	\$2,500.00	\$8,334.80	\$75.84
			VALOR CIF \$10,910.64
DESCRIPCIÓN MERCANCIAS		SERVICIO ADUANAS ORIGEN	
Partida	: Fresas Congeladas	Comisión: 0.5% del FOB (ó Mínimo \$150.00)	\$150.00
FCL / LCL	: FCL 40' ST/HC Reefer	Gastos Operativos (Mínimo)	\$50.00
Cantidad de Contenedores	: 1	Aforo Físico (Sólo si sale Canal ROJO)	Requerirse
Cantidad de Cajas / Bultos	: 18 Pallet(s)	Transporte Local: ZONA 3 Callao - Barranca - Callao	\$754.00
Dimensiones	: 1.20 x 1.00 x 0.83 Largo x Ancho x Alto (m.)	Cuadrilla (4 personas con EPP's)	Opcional
Peso Total	: 2.61 Tn.	Embalaje, Re-Embalaje u otros servicios	Requerirse
Volumen Total	: 17.93 m3	Custodia - Resguardo Policial	Opcional
Servicio	: Vía Manzanillo	TOTAL SERVICIO ADUANAS ORIGEN	\$954.00 Aprox.
Salidas	: Semanales		
Transit Time	: 16 a 20 días Aprox.		
		GASTOS DE TERCEROS ADICIONALES	
FLETE		Gastos Portuarios, Gastos en Almacén	
Ocean Freight	USD 6,036.00 \$6,036.00 Aprox.	(1) Sustentados con Factura al costo en un rango aproximado de \$400 a \$1500	\$628.05 Aprox.
Bill of Lading - BL	USD 55.00 \$55.00 Aprox.	Energía y Monitoreo para Ctnr Reefer	\$284.70 CANAL VERDE Requerirse
Gastos x Reefer	USD 2,243.80 \$2,243.80	Movimiento para Rec. Previo / Aforo Físico	Requerirse
		Uso de Montacarga	Requerirse
TOTAL FLETE	\$8,334.80 Aprox.	Servicio de Cuadrilla	Requerirse
		Manipuleo y Estiba	Requerirse
GASTOS EN ORIGEN		Vistos Buenos	\$305.00 Aprox.
Handling	USD 75.00 + IGV \$75.00	Gate Out - Retiro de contenedor vacío	\$173.00 Aprox.
Transmission Fee	USD 15.00 + IGV \$15.00	TOTAL GASTOS DE TERCEROS ADICIONALES	\$1,390.75 Aprox.
OTHC	USD 105.00 \$125.00		
Envío Documentación a Destino	\$0.00 Opcional	RESUMEN	
TOTAL GASTOS EN ORIGEN	\$215.00 Aprox.	SERVICIO ADUANAS ORIGEN (*)	\$954.00
		FLETE MARÍTIMO	\$8,334.80
		GASTOS EN ORIGEN (*)	\$215.00
		GASTOS DE TERCEROS ADICIONALES (*)	\$1,390.75
		GASTOS ADMINISTRATIVOS (*)	\$38.40
		I.G.V.	\$445.17
		SEGURO INTEGRAL	\$75.84 Opcional
		TOTAL PROFORMA	\$11,453.96
Cuentas para pagos EDICOMEX INTERNATIONAL LOGISTICS S.A.C.:			
RUC: 20605565167			
Banco BCP		Banco BCP	
Cta. Ahorros Dólares (\$) : 192-96800911-1-96		Cta. Ahorros Soles (S/) : 192-96800895-0-79	
CCI (\$) : 002-192-196800911196-31		CCI (S/) : 002-192-196800895079-39	
OBS:			
Los montos de esta Proforma SON APROXIMADOS y están sujetos a variación por parte de las Aerolíneas o Navieras.			
Apreciaremos dar conformidad a este documento a efectos de proceder con el despacho correspondiente. Salidas sujetas a disponibilidad de espacio.			
Recuerde que en la proforma se costean algunos gastos previendo la ocurrencia de CANAL ROJO (AFORO FÍSICO), GASTOS ALMACÉN, VISTOS BUENOS.			
Si estos hechos no ocurren durante su despacho se procederá a emitir la respectiva Nota de Crédito por el exceso abonado.			
Los costos expresados en soles en la presente proforma se dan en Dólares Americanos (USD) también.			
En caso de pagos en Soles S/. se aplicará el T.C. del día. o el T.C. de esta proforma, el que resulte mayor.			
(*) Importes gravados con IG.V.			
(1) Los gastos de almacén, gastos aeroportuarios o portuarios, vistos buenos, costos por movilización de la mercancía serán facturados por nuestra empresa hacia el importador y/o exportador. El monto a cobrar es sólo REFERENCIAL para efectos de esta cotización, dependerá del número de días en almacén, cantidad de contenedores FCL o peso final LCL, volumen final LCL, servicios especiales utilizados y gastos adicionales que se presenten.			

Nota. www.edicomex.com

10.3 Aseguradoras:

Tabla 31

Compañías de seguro

Detalle	S/.	\$
Zuru	1,200.00	300.00
Mapfre	1,600.00	400.00
Edicomex	303.36	75.84

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguro:

Tabla 32

Costo de póliza

Empresa Seleccionada		
Detalle	S/.	\$
EDICOMEX	303.36	75.84
(+51) 940-449-303	info@edicomex.com	

Nota. Autoría propia

10.5 Depósitos temporales

RANSA:

Dedicado a la logística de almacenamiento y la manipulación en depósito temporal de los diversos tipos de contenedores, lo que nos brindan son facilidades y recursos para las gestiones aduaneras.

Figura 9

Logo de ransa



Nota. www.ransa.biz

APM TERMINALS:

Posee una gran infraestructura otorgando un servicio de calidad con una atención personalizada hacia sus clientes, hace énfasis en sus tarifas competitivas donde su deposito esta ubicado en las instalaciones portuarias. Cuentan con sistemas integrados de seguridad en todo su perímetro.

Figura 10

Logo de Apm



Nota. www.apmterminals.com

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

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

Puertos:

En el Perú tenemos al puerto del Callao que es el mas comercial donde se realizan exportaciones eh importaciones a diario, como referencia mencionamos que durante el año 2020 se logró movilizar 45 millones de toneladas de carga. Contamos con 8 terminales portuarios en todo el país que son supervisados por OSITRAN y entre ellos están: Matarani, Paita, Yurimaguas, San Martín – Paracas, Salaverry, Ilo, Enapu.

Figura 11

Puerto del Callao



Nota. www.gob.pe

Aeropuertos:

Nuestro territorio tiene al aeropuerto mas importante que es el Jorge Chávez, situado en la ciudad de Lima, dentro de sus instalaciones se comercia recibiendo y enviando una diversidad de productos alrededor del mundo, pero también se cuenta con otras terminales aéreas las cuales son: Alejandro Velásquez Astete – Cusco, Rodríguez Ballón – Arequipa, Inca Manco Cápac- Juliaca.

Figura 12

Terminal Jorge Chávez



Nota. www.peruconstruye.net

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

Vial:

La red de carreteras que posee Estados Unidos es un sistema en donde no encontramos tráfico, no cuentan con peaje y directamente son administradas por su gobierno federal. Por lo que se puede apreciar sus autopistas son amplias en donde se puede manejar a gran velocidad de manera segura, esto es posible gracias a su construcción estricta.

Puertos:

EE.UU. tiene un alto índice de competitividad si hablamos de sus terminales portuarias, donde son medidos por otros organismos como el foro económico mundial, Banco mundial y estos criterios son: Aduanas, infraestructuras, envíos internacionales, competencias logísticas, seguimientos y localizaciones. Como se puede observar son puntos estrechamente relacionados para ser eficientes en sus mercados.

Aeropuertos:

Los norteamericanos están muy bien posicionados si hablamos de sus terminales aeroportuarias, cabe mencionar una cifra de flete representado en toneladas métricas x kg., fue de 42 millones ubicado en el año 2018 y sus proyecciones para los siguientes años son mayores. Todo esto se debe a que es un país de primer mundo con tratados internacionales inmersos dentro de la globalización. (www.legiscomex.com)

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

Principales puertos: (www.dsv.com)

- Los Ángeles
- New York
- Georgia
- Virginia

Principales aeropuertos:

- Miami
- Philadelphia
- Chicago
- Dallas

Rutas:

Las autopistas de Estados Unidos están interconectadas con los terminales portuarios y aeroportuarios para poder facilitar la rapidez de la carga y descarga entregando la mercancía de manera eficiente hacia los diferentes puntos de destino.

Capacidad: (www.mundi.io)

Como referencia en el año 2021 el puerto de New York llegó a alcanzar la cifra 749,400 TEUs., con respecto al volumen de contenedores. Ahora según

la información que se maneja estadísticamente, creció un 46% a comparación del año 2020.

Restricciones: (www.logisber.com)

- Se encuentra prohibido la importación de Huevos.
- También no pueden ingresar las carnes.
- Las aves de corral tampoco se pueden importar.
- Sopas derivadas de los productos mencionados líneas arriba tampoco

Servicios: (www.manualdecomercioexterior)

Lo que se puede encontrar dentro de sus instalaciones son tiendas que proveen alimentos, transporte, embarque, aerolíneas, equipos de apoyo terrestre y también seguridad.

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

Todo esto se inicia con la llegada de la mercancía al país que lo ha comprado y recepcionado, ante ello se inicia una serie de tramites que empieza con el retiro del producto que se encuentra en el depósito, ahora para disponer de ella pues tiene que pasar inspección y cumplir los requisitos necesarios. Como observamos son diversos pasos, por otro lado, si la carga pasa los 1000 dólares precio FOB. Se necesita de un agente aduanero. En resumen, son las acciones a seguir desde la llegada del producto hasta la comercialización en el mercado. (www.legiscomex.com)

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial:

Para gestionar la muestra el monto en valor FOB., como máximo es hasta 1000 dólares por envío, de lo contrario si la cifra sobrepasa este importe se le aplicara el arancel correspondiente. No obstante, se puede recibir la carga vía aérea o marítima. (www.gob.pe)

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

DHL EXPRESS: (www.dhl.com)

Es una empresa global de servicios de logística y transporte con una sede en Bonn, ofrece una lista de acciones a realizar incluidos envíos de paquetes y documentos, transportes marítimos y aéreos, almacenamiento, distribución, servicios de aduanas, gestión de cadena de suministros. Cuenta con una amplia red de centros de servicio y centros de comercialización.

Figura 13

Logo Dhl.



Nota. www.greatplacetowork.com.pe

FEDEX: (www.fedex.com)

Brinda el servicio de mensajería y paquetería con sede en Memphis. Se destaca por ofrecer la entrega urgente con características personalizadas hasta un rango de 220 países. También ofrece servicios de comercio electrónico ayudando a empresas a vender sus productos en línea por medio de páginas web.

Figura 14

Logo de FedEx



Nota. www.deperu.com

CAPÍTULO XII

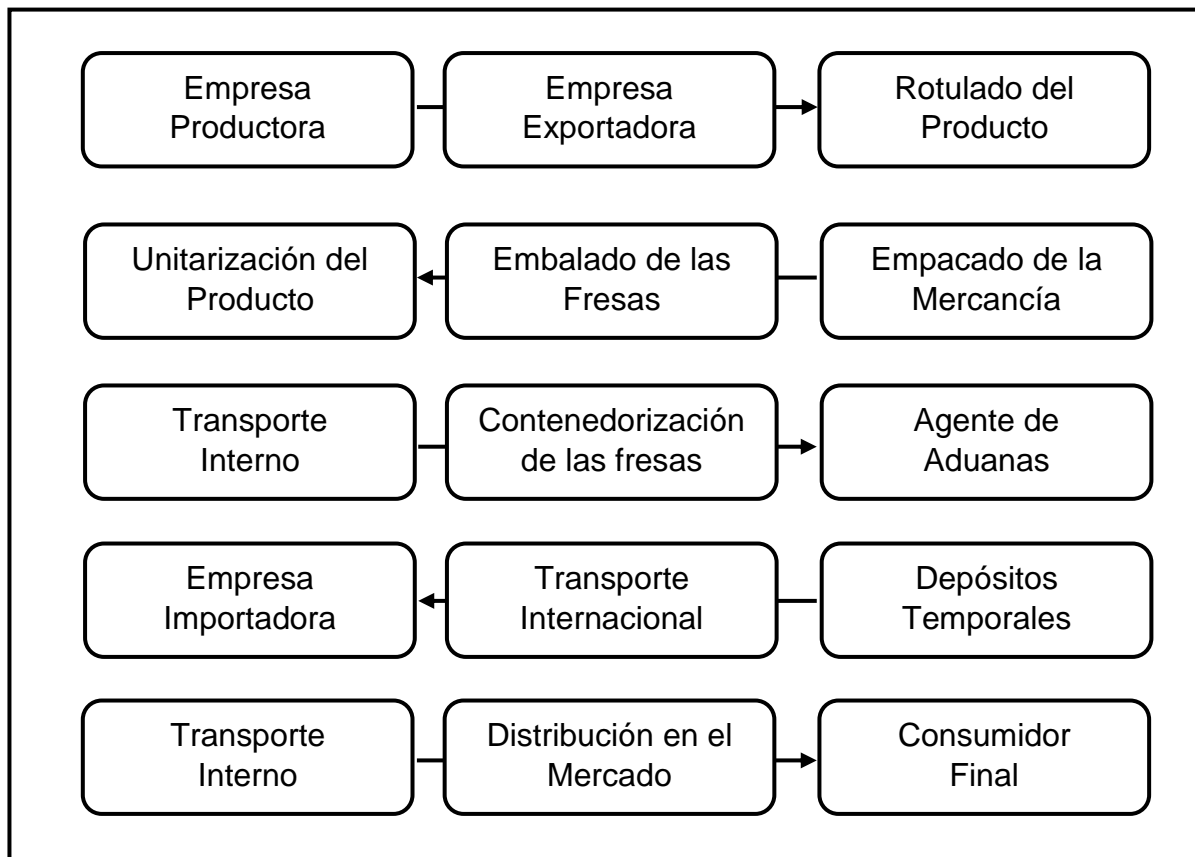
DISTRIBUCION

12.1 Mapeo comercial de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

Es una técnica utilizada en la gestión de cadena de suministro para identificar y visualizar las secuencias completas de las secuencias que se llevan a cabo entre abastecedor y comprador final de un producto o servicio. El objetivo es mejorar la eficiencia y eficacia de las cadenas de suministros, asimismo detectar los posibles cuellos de botellas y sobre todo tener la calidad total. Otro detalle es que veremos a otros actores tales como fabricantes, mayoristas y minoristas. Ahora cuando se haya mapeado se podrá observar las oportunidades para mejorar las estrategias y así logremos reducir los costos. (www.appmaster.io)

Figura 15

Estructura secuencial para comercio exterior



Nota. Autoría propia

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución (ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos):

Canal directo: Es una forma de distribución ya sea de productos o servicios que implica la venta directa entre la empresa exportadora y la importadora, sin la intervención como por ejemplo mayoristas. Los canales directos pueden ser una estrategia efectiva para las empresas que quieren tener un mayor control sobre el proceso de venta.

Canal indirecto: En este apartado existe la intervención de intermediarios como minoristas, distribuidores u otros revendedores. Este tipo de canal puede ser una estrategia efectiva para empresas que desean llegar a un público más amplio o tener una mayor presencia geográfica. Los mediadores pueden ayudar a promocionar y vender los productos o servicios de una empresa y proporcionar un mayor alcance y acceso a los consumidores. (www.vendus.es)

Ficha de perfil:

Proveedor: Smart & Final Extra

Ciudad: Los Ángeles

Contacto: www.smartandfinal.com

Dirección: 845 S Figueroa St. #100, Los Ángeles, CA. 90017

Teléfono: +1800-427-3443

Email: company@smartfinal.com

Tiendas: 20

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

Para nuestro proceso de exportación se ha seleccionado el canal directo, esto quiere decir que entre la empresa importadora y la empresa exportadora son los únicos y no existen los intermediarios por ende se tendrá un mejor control sobre cada parte dentro de los procesos. Otra ventaja que obtendremos será que se eliminará ineficiencias.

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

Export Food exportará fresas congeladas desde la ciudad de Lima hacia Los Ángeles en donde el análisis realizado es beneficioso para la organización, luego las condiciones de compras entre ambas empresas se pacto dentro de los 60 días de las cuales la mercancía tiene que llegar al país de destino que es Estados Unidos, la exportación esta fundamentado por el incoterm Fob., estas condiciones fueron: El 50% de cancelación al iniciar el contrato y la diferencia cuando la mercancía sale del país de origen hacia el país de destino, el volumen de mercadería es de 2592 kilos de fresa, utilizando un contenedor de 40 pies refrigerado, cuyo país de origen es Perú y el país que recibirá las fresas es EE.UU..

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

El desarrollo de nuestra organización Jared Export Food contará con filiales en otros países internacionales para cubrir una red mas amplia de mercados, de esta manera se tendrá una cartera de productos para poder ofrecer mayor variedad en mercados externos, para alcanzar un mejor posicionamiento se utilizara mas de un canal de reparto contando con la participación de mayoristas, minoristas, agentes comerciales, consultores, para generar

mayor rentabilidad de la compañía, comercialmente la empresa tendrá una posición y será competente entre las grandes marcas dedicadas a la exportación y mercancías de alta calidad.

12.6 Tendencias actuales y su implicancia para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal:

La globalización es un factor muy importante a tomar en cuenta hoy en día porque todos los mercados están interconectados y se encuentran en constante cambio para ello nosotros debemos estar preparados y adaptarnos a esos cambios para ser sostenibles en el tiempo.

La tecnología tiene otro rol que es ventajoso si sabemos aplicarlo porque lo podemos adquirir de otros países para mejorar nuestra línea de producción y asimismo para la recopilación de datos en mercados externos, pero por otro lado sino estamos a la vanguardia de esto pues la competencia nos ganara terreno y se reducirán nuestras ventas.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

Tabla 33

Valores para los procesos comerciales

Flete de transporte internacional	24,364.00
Póliza de seguro	303.36
Certificado fitosanitario	72.00
Certificado Sanitario	368.00
Certificado de calidad	4,200.00
Contenedor	8,975.20
Gastos operativos	200.00

Documentos de aduanas	600.00
Gastos administrativos	153.60
Transporte	1,138.80
Almacenaje	2,512.20
IGV 18%	1,780.68
Gastos de origen	420.00
Descarga	692.00
Handling	300.00
Vistos buenos	1,220.00
Trasmisión	60.00
Costos de exportación	47,359.84
IGV 16%	0.00
IPM 2%	947.2
Total General de Exportación	S./ 48,307.04
Total General de Exportación	\$ 12,076.76

Nota. Autoría propia

CAPITULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

En este apartado señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión y la rentabilidad sería mayor, que la exportación de Fresas congeladas; pero es un riesgo optar por una exportación en el que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, es lo contrario a la exportación de Fresas congeladas donde se tiene pleno conocimiento de productores, procesos productivos, empresas tercerizadas para etiquetas, empaquetado, embalado, paletizado, transporte interno, agente de aduanas, servicios logísticos y mercados internacionales.

14.2 Valor actual neto:

Tabla 34

Ingresos económicos

AÑO	INGRESO S/
0	-160,000.00
1	224,000.00
2	302,000.00
3	407,700.00
4	509,625.00
5	611,550.00

Tabla 35

Egresos económicos

AÑO	EGRESOS S/
Producto Fresas	3,600.00
Proceso Productivo	2,400.00
Rotulado	1,451.00
Empacado	4,000.00
Embalado	1,040.00
Paletizado	2,464.00
Transporte Interno	3,016.00
Gastos del Proceso de Exportación	48,307.04
Costo Fijo de Almacén	46,684.00
Gastos Personal/Empresa	20,232.00
Total	133,194.04

$$\text{VAN} = -i + \frac{\text{Año 1} + \text{Año 2} + \text{Año 3} + \text{Año 4} + \text{Año 5}}{(1+\text{Tir})^1 + (1+\text{Tir})^2 + (1+\text{Tir})^3 + (1+\text{Tir})^4 + (1+\text{Tir})^5}$$

$$\text{Tir} = 0.70$$

$$-160,00.00 + \frac{224,00.00 + 302,000.00 + 407,700.00 + 509,625.00 + 611,550.00}{1.70 \quad 2.89 \quad 4.91 \quad 8.35 \quad 14.19}$$

$$-160,00.00 + 131,764.71 + 104,498.27 + 83,034.62 + 61,032.93 + 43,097.25$$

$$\text{VAN: } 263,427.78$$

14.3 Tasa interna de retorno

$$\text{TIR} = -i + \frac{\text{Año 1} + \text{Año 2} + \text{Año 3} + \text{Año 4} + \text{Año 5}}{(1+\text{Tir})^1 + (1+\text{Tir})^2 + (1+\text{Tir})^3 + (1+\text{Tir})^4 + (1+\text{Tir})^5}$$

$$\text{Tir} = 1.64 / 1.65 / 1.66 / 1.67 / \text{(a) } 1.68 / \text{(b) } 1.69$$

$$-160,00.00 + \frac{224,00.00 + 302,000.00 + 407,700.00 + 509,625.00 + 611,550.00}{2.64 \quad 6.97 \quad 18.39 \quad 48.58 \quad 128.24}$$

$$-160,00.00 + 84,848.48 + 43,328.55 + 22,169.66 + 10,490.43 + 4,768.79$$

$$= 5,601.91$$

$$-160,00.00 + \frac{224,00.00 + 302,000.00 + 407,700.00 + 509,625.00 + 611,550.00}{2.65 \quad 7.02 \quad 18.61 \quad 49.32 \quad 130.69}$$

$$-160,00.00 + 84,528.30 + 43,019.94 + 21,907.58 + 10,333.03 + 4,679.39$$

$$= 4,488.24$$

$$-160,00.00 + \frac{224,00.00 + 302,000.00 + 407,700.00 + 509,625.00 + 611,550.00}{2.66 \quad 7.08 \quad 18.82 \quad 50.06 \quad 133.17}$$

$$-160,00.00 + 84,210.53 + 42,655.37 + 21,663.12 + 10,180.28 + 4,592.25$$

$$= 3,301.55$$

$$-160,00.00 + \frac{224,00.00 + 302,000.00 + 407,700.00 + 509,625.00 + 611,550.00}{2.67 \quad 7.13 \quad 19.03 \quad 50.82 \quad 135.69}$$

$$-160,00.00 + 83,895.13 + 42,356.24 + 21,424.07 + 10,028.04 + 4,506.96$$

$$= 2,210.44$$

(a)

$$-160,00.00 + \frac{224,00.00 + 302,000.00 + 407,700.00 + 509,625.00 + 611,550.00}{2.68 \quad 7.18 \quad 19.25 \quad 51.59 \quad 138.25}$$

$$-160,00.00 + 83,582.09 + 42,061.28 + 21,179.22 + 9,878.37 + 4,423.51$$

$$= 1,124.47 \text{ (m)}$$

(b)

$$-160,00.00 + \frac{224,00.00 + 302,000.00 + 407,700.00 + 509,625.00 + 611,550.00}{2.69 \quad 7.24 \quad 19.46 \quad 52.36 \quad 140.85}$$

$$-160,00.00 + 83,271.38 + 41,712.71 + 20,950.67 + 9,550.69 + 4,341.85$$

$$= -172.70 \text{ (n)}$$

$$\text{Tir} = a + \frac{m}{m-n} \times (b-a)$$

$$\text{Tir} = 1.68 + \frac{1,124.47}{1,124.47 - 172.70} \times (1.69 - 1.68) =$$

$$\text{Tir} = 1.68 + \frac{1,124.47}{951.77} \times (0.01)$$

$$\text{Tir} = 1.68 + 1.181 \times (0.01)$$

$$\text{Tir} = 1.68 + 0.0118$$

$$\text{Tir} = 1.6918 = 1.69\% \text{ (mensual)} + 12 \text{ m} = 20.28\% \text{ (anual)}$$

CONCLUSIONES

1. Se llegó a culminar el proyecto en base a su estructura donde cada capítulo presenta ciertas pautas y lineamientos que nos ayudaron paso a paso, analizando y uniendo toda la información investigada para que de esta manera lo moldeáramos con nuestro producto de exportación.
2. Se determinó que se exportaría las fresas congeladas por medio de un estudio de mercado con datos estadísticos y cifras que al verlos ya contaban con un historial de envíos, esto a su vez tiene una gran demanda en el país al cual se envía.
3. Realizamos la investigación a una lista de empresas para poder seleccionar una que cumpla los requisitos para transportar nuestras fresas desde el almacén local hasta el puerto del Callao, claro esta que tiene que ser refrigerado para conservar la temperatura del congelado.
4. Para el apartado de etiquetado se buscó varios diseños para poder adaptarlo a nuestro logo pero siempre colocando el toque original y de esta manera poder diferenciarnos sobre las demás empresas por lo que nuestra marca al ser posicionada tendrá que ser recordada en la mente de nuestros clientes.

RECOMENDACIONES

1. Analizar nuevos productos que se puedan exportar, esto se puede hacer cuando la empresa vaya creciendo, porque nos permite diversificar y ampliar nuestro mercado lo que traerá más ganancias para poder reinvertirlo y seguir expandiéndose.
2. Capacitar al personal con temas de comercio internacional para que ellos estén preparados ante los cambios externos y puedan identificar las posibles oportunidades lo que generaría más inversión en futuros proyectos para que de esta manera aperturemos otras filiales.
3. Elaborar una lista de proveedores que puedan suministrar productos con gran demanda y calidad, sobre todo esto es para optimizar los tiempos, a su vez nos garantiza que sean de calidad porque cuentan con la experiencia y certificaciones requeridas.
4. Tener mayor relación con agentes de aduanas porque nos ayudaría con los trámites y documentación para exportar, de este lado lo vemos como un aliado estratégico y también ya mantendrá un precio no tan elevado porque trabajaremos constantemente con ellos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Descripción de producto a exportar, (2022). *Andina*

<https://www.pointandina.pe>

Ficha técnica de las fresas, (2022). *Midragi*

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

Clasificación arancelaria, (2022). *Sunat*

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

Proveedores potenciales, (2022). *Frozen Food*

<https://www.frozenfoodsperu.com>

Münch, (1998). *Control de calidad*. Editorial TRILLAS

García, (2005). *Concepto de almacenamiento*. Editorial TRILLAS

Walker B., (2007). *Función de la etiqueta*. Editorial MCGRAW-HILL

Normas técnicas para el etiquetado, (2022). *Siicex*

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

Normas para el etiquetado en Perú, (2022). *El peruano*

<https://www.elperuano.pe>

Ficha técnica del empaque, (2022). *Marketing free*

<https://www.marketing-free.com>

Características del empaque, (2022). *Proplantas*

<https://www.proplantas.com>

Que es el embalaje, (2022). *Embalajes de madera*

<https://www.embalajesdemadera.net>

Ficha técnica del embale, (2022). *Plástico corrugado*

<https://www.plastico-corrugado.com>

Detalle para el proceso de parihuelas, (2022). *Soliplast*

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

Plano de estiba para pallet, (2022). *Logismarket*

<https://www.logismarket.es>

Informe sobre el contenedor, (2022). *Dripcapital*

<https://www.dripcapital.com>

Conformación técnica del contenedor, (2022). *Icontenires*

<https://www.icontenires.com>

Empresas para transporte interno, (2022). *Edicomex*

<https://www.edicomex.com>

Compañía de envíos locales, (2022). *Freshcargo*

<https://freshcargoperu.com.pe>

Proveedor logístico, (2022). *Global transport*

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

Agentes de aduanas, (2022). *Crosstainer*

<https://www.crosstainer.pe>

Depósitos temporales, (2022). *Ransa*

<https://www.ransa.biz>

Terminales portuarias, (2022). *Gob*

<https://www.gob.pe>

Aeropuertos peruanos, (2022). *Perú construye*

<https://www.peruconstruye.net>

Estudio de infraestructuras, (2022). *Legiscomex*

<https://www.legiscomex.com>

Rutas internacionales para Estados Unidos, (2022). *Dsv*

<https://www.dsv.com>

Capacidad de infraestructuras de terminales, (2022). *Mundi*

<https://www.mundi.io>

Restricciones para acceder al país de destino, (2022). *Logisber*

<https://www.logisber.com>

Servicios que bridan los aeropuertos, (2022). *Manual de comercio exterior*

<https://www.manualdecomercioexterior>

Información de proveedores logísticos, (2022). *Dhl*

<https://www.dhl.com>

Acceso para logo de empresa logística, (2022). *Great place to work*

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

Mapeo comercial de secuencia, (2022). *App master*

<https://www.appmaster.io>

Canales de distribución, (2022). *Vendus*

<https://www.vendus.es>