



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PITAHAYA AMARILLA
DEL C.C. UNICACHI DISTRITO DE SAN MARTIN DE PORRES -
LIMA AL MERCADO LA BOQUERIA DE BARCELONA - ESPAÑA
2022”**

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

PRESENTADO POR:

Bach. YARAHUAMAN ZEVALLOS, ANGELA GABRIELA

<https://orcid.org/0000-0002-3342-7807>

ASESOR:

Dra. Arévalo Rodríguez, Mirian Elizabeth

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

LIMA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

A jehová que estuvo y está en mi vida, quien a pesar de todos los obstáculos y perdidas me levanto dándome fuerzas para poder hoy cumplir uno de mis sueños.

A mi madre que está en el cielo sintiéndose aún más orgullosa de mí. te amo.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Alas Peruanas Alma Mater, por permitirme crecer personal y profesionalmente.

A la Escuela de Administración y Negocios Internacionales, por la oportunidad de realizar este sueño.

A los Docentes de la Escuela de Administración de Negocios Internacionales que me guiaron en base a sus experiencias y conocimientos en cada una de las etapas de mi grado universitario, gracias por su enorme paciencia y dedicación.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo monográfico consiste en la exportación de la pitahaya amarilla de Lima al país de España. Esta monografía dará a conocer las variedades, propiedades y beneficios del producto. Asimismo, los objetivos, proceso logístico que se desea alcanzar y el transporte contratado para llevar a cabo el traslado de nuestro producto a exportar.

Por tal motivo, hemos planteamos las siguientes interrogantes para la adecuada exportación al mercado de España: ¿Determinar el proceso logístico más adecuado para la exportación de la pitahaya amarilla? ¿Determinar los requerimientos y pautas que debe de cumplir la pitahaya amarilla para su exportación? ¿Determinar que la presentación de la pitahaya es óptima, conocer si se acondiciona a las necesidades y características de mercado de Barcelona – España?

Para llevar a cabo los objetivos específicos mencionados, tendremos en cuenta el objetivo general que será el incentivar la exportación de la pitahaya amarilla al país de España, todo esto se realizará con el paso a paso de nuestros 14 capítulos, las cuales resolverá cada uno de los objetivos mencionados. Dentro de cada punto a desarrollar encontraremos información universal e importante de la pitahaya amarilla. Los puntos trabajados son: Adquisidor o aprovisionamiento de proveedores potenciales, proceso de almacenamiento, rotulado, etiquetado y embalaje seleccionado, unitarización de la mercancía, comercio internacional (Incoterms), país de destino, comercialización, matriz de costos y evaluación económica financiera.

Realidad problemática

Actualmente el Perú se ubica en la posición número 14 de exportación de pitahaya en el mundo y ocupa el puesto 3 como proveedor más importante de países bajos. En el comercio exterior los principales productores y proveedores de pitahaya es Vietnam quien exporta aproximadamente a 40 países del mundo, donde tiene mayor participación asiática en países potenciales como China, Hong Kong, Taiwán, Tailandia y Malasia; pero con poca participación en los países de Europa y Estados Unidos. según lo indica Promperú (2021).

En el Perú, contamos con productores de pitahaya en san Martín, así como también al norte en Junín, Huaral y santa rosa de quivez, que tuvieron que parar su producción en el 2020 por el tema del COVID-19, que afecto a muchos de los productores peruanos y el cual paralizó la economía peruana.

Tomando en cuenta lo mencionado y el estudio realizado al país a exportar, podemos determinar que en otros países del mundo la Pitahaya es una fruta muy consumida por las propiedades y beneficios al ser humano. Asimismo también la Pitahaya es usado como decoración en los variados platos gourmet de la gastronomía de los países que son potencia mundial.

Es por esta razón que buscamos que la población pueda conocer un poco más de la Pitahaya amarilla, motivándolos a consumirla e incentivándolos a venderlas internacionalmente, teniendo como guía el paso a paso de este trabajo para una adecuada exportación al país de España.

OBJETIVOS

Objetivo general

Incentivar la exportación de pitahaya amarilla del C.C. Unicachi distrito de San Martín de Porres - Lima al mercado de la Boquería Barcelona – España 2022.

Objetivos específicos

- Determinar el proceso logístico más adecuado para facilitar la exportación de la pitahaya amarilla.
- Determinar los requerimientos y pautas que debe de cumplir la pitahaya amarilla para su exportación.
- Determinar que la presentación de la pitahaya es óptima, conocer si se acondiciona a las necesidades y características de mercado de Barcelona – España.

JUSTIFICACIÓN

La realización de este trabajo monográfico tiene como finalidad que los estudiantes o población general conozca las restricciones, requerimientos y procesos que se lleva a cabo en la exportación de la pitahaya amarilla.

Según la investigación realizada en distintas plataformas o navegadores, etc, no es muy común encontrar trabajos de instituciones o universidades peruanas que nos ayuden a conocer el proceso logístico para la comercialización de nuestro producto al país de España.

En el Perú, la pitahaya recientemente se está haciendo conocido, es muy poco consumido y comprado debido a que no cuenta con técnicas de comercialización por parte de nuestro gobierno como otros frutos o productos. Sin embargo, en los países potenciales como China, EE.UU y España, este es un fruto exótico y muy bien consumido, por sus propiedades y beneficios. Hoy en día la pitahaya es uno de los frutos más requeridos y consumidos por su nivel de vitamina C ayudando a cuidarnos del Covid-19 u otras enfermedades.

Todo lo mencionado nos dará como beneficio, aperturar a nuevos mercados internacionales y próximamente convertir al Perú en el exportador número uno de la pitahaya amarilla ya que cuenta con todo lo que se requiere para lograrlo.

RESUMEN

Durante la elaboración de este proyecto de exportación de pitahaya amarilla del C.C. Unicachi distrito de San Martín de Porres - Lima al mercado de la Boquería Barcelona - España 2022, hemos desarrollado un proceso logístico más adecuado y rápido para su llegada al país de destino. La empresa C.C Unicachi responsable de la exportación de la pitahaya se encargó de identificar el país de destino bajo un estudio de mercado, Para esto se consideró que España es un país muy atractivo para la comercialización de nuestro producto.

Esto se debe a que hoy en día en la situación actual que nos encontramos con el covid-19 la población ha cambiado mucho su estilo de vida, ya que busca cuidarse más en cuanto a su alimentación y salud. Es por este motivo que la pitahaya es muy bien adquirida por su nivel de vitamina c y propiedades que nos ofrece para el cuidado de nuestra salud.

Desarrollaremos cada proceso diseñado en este trabajo para la exportación exitosa de nuestra pitahaya y así la población pueda conocer y aperturar en otros mercados internacionales teniendo como guía este trabajo de investigación.

INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCIÓN.....	iv
OBJETIVOS.....	vi
JUSTIFICACIÓN.....	vii
RESUMEN	viii
CAPITULO 1	6
PRODUCTO PARA EXPORTAR.....	6
1.1 Ficha Técnica de producto.....	6
1.2 Clasificación arancelaria del producto	11
1.3 Flujograma de proceso productivo	13
CAPITULO 2	16
APROVISIONAMIENTO	16
2.1 Proveedores potenciales	16
2.2 Matriz de selección de proveedores	18
2.3 Control de Calidad	19
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición	23
CAPITULO 3	25
ALMACENAMIENTO.....	25
3.1 Estrategia de almacenamiento	25
3.2 Lay-out de almacén	26
3.3 Detalle del mobiliario usado en almacenamiento	28

3.4 Costo fijo de almacén	29
CAPITULO 4	31
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	31
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	31
4.2 Normas técnicas aplicable a la norma	34
4.3 Proceso de rotulado	35
4.4 Tiempos y costo del proceso de rotulado	36
CAPITULO 5	38
EMPAQUE	38
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	38
5.2 Criterios usados para la selección del empaque	40
5.3 Proceso de empaque.....	41
5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado.....	42
CAPITULO 6	43
EMBALAJE.....	43
6.1 Ficha Técnica de embalaje seleccionado	43
6.2 Criterios usados para la selección del embalaje.	44
6.3 Proceso de embalaje	45
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje	47
CAPITULO 7	48
UNITARIZACION	48
7.1 Ficha de pallet seleccionado	48
7.2 Criterios usados para la selección del Pallet	50
7.3 Proceso de palatización	51

7.4 Plano de estiba del Pallet.....	52
7.5 Tiempos y costos del proceso de Paletizado.....	54
CAPITULO 8.....	56
CONTENERIZACION.....	56
8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado	56
CAPITULO 9.....	60
TRANSPORTE.....	60
9.1 Proveedores del Transporte Interno	60
9.2 Costo de Transporte Interno (Inland Freight).....	63
9.3 Proveedores de Servicio de Transporte Internacional	64
9.4 Cotizaciones de Flete Marítimo y Aéreo	66
CAPITULO 10.....	67
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	67
10.1 Agentes de aduana	67
10.2 Costo de agenciamiento.....	68
10.3 Aseguradoras.....	70
10.4 Póliza de seguro (Cobertura y costo)	73
10.5 Depósitos temporales	74
CAPITULO 11.....	76
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE	
DESTINO	76
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.	76
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aérea	78

11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	80
11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino .	83
CAPITULO 12	85
DISTRIBUCIÓN.....	85
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.	85
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.	87
12.3 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	89
12.4 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	95
12.5 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal	96
CAPITULO 13	97
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	97
CAPITULO 14	99
VALUACION ECONOMICA FINANCIERA.....	99
CONCLUSIONES.....	101
BIBLIOGRAFÍA.....	104

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha Técnica de la Pitahaya amarilla	8
Tabla 2	Propiedades y beneficios de la pitahaya amarilla	9
Tabla 3	Valor nutricional de la pitahaya amarilla	11
Tabla 4	Clasificación arancelaria de la Pitahaya.....	12
Tabla 5	Selección de Proveedores para la compra de Pitahaya.....	17
Tabla 6	Selección de proveedores para la compra de productos	17
Tabla 7	Modelo de selección de proveedores.....	18
Tabla 8	Entidades que aseguran un óptimo control de calidad	20
Tabla 9	Cálculo del producto y servicio	24
Tabla 10	Mobiliario del almacenaje.....	29
Tabla 11	Elaboración del costo fijo de almacén de la pitahaya.....	30
Tabla 12	Coste del rotulado por caja	37
Tabla 13	Costo del proceso de empaquetado de la pitahaya	42
Tabla 14	Costos del proceso de embalaje de la pitahaya.....	47
Tabla 15	Tiempo y costo del paletizado	55
Tabla 16	Costos de los servicios de aerolínea	59
Tabla 17	Proveedores del transporte interno	61
Tabla 18	Validación del transporte nacional.....	63
Tabla 19	Costo del transporte interno	64
Tabla 20	Cotización flete Aéreo.....	66
Tabla 21	Costo de agenciamiento.....	70
Tabla 22	Costo de la aseguradora	74

Tabla 23	Molde de costo de exportación.....	98
Tabla 24	Valuación económica financiera.....	100

INDICE DE FIGURAS

Figura 1	Variedades de la pitahaya roja y amarilla	10
Figura 2	Gravámenes vigentes de la pitahaya	12
Figura 3	Flujograma de proceso de la pitahaya	13
Figura 4	Entidades de la UE que brindan seguridad alimentaria	21
Figura 5	Lay-out de almacén de la pitahaya	28
Figura 6	Diseño del etiquetado y rotulado de la caja (cara)	32
Figura 7	Diseño del etiquetado y rotulado de caja (parte posterior)	33
Figura 8	Guía del Proceso de rotulado	36
Figura 9	Ficha técnica del empaque interno seleccionado	39
Figura 10	Fases del empaquetado	41
Figura 11	Ficha de Embalaje seleccionado	44
Figura 12	Fase del embalaje	46
Figura 13	Muestra de embalaje de la Pitahaya	46
Figura 14	Selección de pallet europeo	49
Figura 15	Proceso de Unitarización	52
Figura 16	Armado de paletización	53
Figura 17	Modelo de paletización	54
Figura 18	Muestra de la superficie metálica	58
Figura 19	Muestra de la carga en la superficie metálica	59
Figura 20	Modelo de transporte de carga	62
Figura 21	Proveedores de Servicio de Transporte Internacional	65

Figura 22	Agente de aduanas contratado	68
Figura 23	Instalaciones de Aeropuerto Jorge Chávez	69
Figura 24	Clasificación de aseguradoras	71
Figura 25	Grado de satisfacción	72
Figura 26	Muestra de despacho	75
Figura 27	Aeropuerto Josep Tarradellas Barcelona – El Prat	78
Figura 28	Figura del aeropuerto de Barcelona	79
Figura 29	Aeropuerto de Girona – Costa Brava	81
Figura 30	Figura del Aeropuerto de Reus	82
Figura 31	validación de agentes de aduanas	83
Figura 32	Selección del agente de aduanas del país de destino	84
Figura 33	Flujo de distribución del proveedor al consumidor	87
Figura 34	Proceso de Canal de distribución	88
Figura 35	Línea aérea y frecuencia de vuelos	90
Figura 36	Contrato de compraventa internacional	91

CAPITULO 1

PRODUCTO PARA EXPORTAR

1.1 Ficha Técnica de producto

En la ficha técnica de la pitahaya encontramos las características de nuestro producto a exportar, así como también el valor nutricional de las dos variedades más conocidas del mercado nacional e internacional.

En la tabla 1, encontraremos la descripción la ficha técnica de la pitahaya amarilla como el nombre de origen, características, vida útil, beneficios, etc.

En la tabla 2, encontraremos las propiedades ricas en vitaminas, antioxidante y beneficios curativos como la anemia.

En la figura 1, conoceremos las distintas variables de la pitahaya roja y amarilla.

En la tabla 3, conoceremos un poco más del nivel nutricional de la pitahaya amarilla.

Tabla 1 Ficha Técnica de la Pitahaya amarilla

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	
Nombre del producto:	Pitahaya
Partida Arancelaria:	0810.90.40.00
Denominación física del producto:	Pitahayas (Cereus)
Origen:	Sur de Mexico, Guatemala y Costa Rica
Características organolépticas:	Color: Amarillo
	Olor: Citrico
	Sabor: Dulce
	Textura: Suave
Uso previsto / Intensión de uso:	Listo para su consumo, público en general.
Tratamiento de conservación y método:	Conservacion en clima tropical, en lugar ventilado y fresco.
Vida útil del producto:	De dos a tres semanas.
Condiciones de almacenamiento y distribución:	Se debe conservar en lugar fresco, seco, alejada de los focos de calor y sin entrar en contacto directo con la luz del sol para su distribución.
Empaque y etiquetado:	Mallas, cajas, stretch film.
Beneficios y Propiedades:	Retarda el envejecimiento
	Produce colageno
	Tiene efecto antiinflamatorio
	Regula el azucar en el sangre
	Adelgazante (rica en agua)
	Aporta Fibra, Vitaminas C, B1, B2, B3

Nota: Información obtenida de Sierra y Selva Exportadora (2021), Elaboración propia.

Tabla 2 *Propiedades y beneficios de la pitahaya amarilla*

PROPIEDADES	BENEFICIOS
Bajo aporte de calorías e hidratos de carbono.	Retarda el envejecimiento de quien la consume.
	Fortalece el sistema inmunológico y produce globulos rojos y blancos
Altos niveles de vitaminas B1, B2 y B3.	Posee efecto antiinflamatorio.
	Ayuda a regular el tránsito intestinal.
Alto contenido en fibra.	Regula el azúcar en la sangre.
	Produce colageno
Antioxidante fenoles, betacianinas y betalainas.	Mejora la absorción del hierro (imprescindible para evitar o combatir anemia ferropénica)
	Excelente para niños y adultos por la formación de huesos y dientes.
Alto contenido de agua.	Recomendable que quieren estar mejor con su cuerpo ya que funciona como adelgazante, por ser rica en agua.

Nota: Información obtenida de sierra y selva exportadora (2021), Elaboración propia.

Figura 1 Variedades de la pitahaya roja y amarilla

A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.
Pitaya Alicia (<i>hylocereus undatus</i>)	Pitaya Charlie cósmico (<i>hylocereus undatus</i>)	Pitaya Estrella negra (<i>hylocereus undatus</i>)	Pitaya David Bowie (<i>hylocereus undatus</i>)	Pitaya Guyute (<i>hylocereus undatus</i>)
A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.
Pitaya Harpua (<i>hylocereus undatus</i>)	Pitaya Reina de la Noche (<i>hylocereus undatus</i>)	Pitaya Neitzel (<i>hylocereus undatus</i>)	Pitaya Haze Púrpura (<i>hylocereus undatus</i>)	Pitaya Cocina Seúl (<i>hylocereus undatus</i>)
A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.
Pitaya Thompson (<i>hylocereus undatus</i>)	Pitaya Deleite (<i>hylocereus polyrhizus x undatus</i>)	Pitaya Makisupa (<i>hylocereus undatus x polyrhizus</i>)	Pitaya Mística Natural (<i>hylocereus polyrhizus x h. Undatus</i>)	Pitaya Graffiti Físico (<i>hylocereus polyrhizus x h. undatus</i>)
A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.
Pitaya Bloody Mary (<i>hylocereus polyrhizus</i>)	Pitaya Jaina Roja (<i>Hylocereus polyrhizus</i>)	Pitaya Niño Voodoo (<i>Hylocereus polyrhizus</i>)	Pitaya Zamorano (<i>Hylocereus polyrhizus</i>)	Pitaya Belleza Americana (<i>hylocereus</i>)
A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of red dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.	A cluster of yellow dragon fruit with green scales and a cross-section showing white flesh with black seeds.
Pitaya Lago Atitlán (<i>hylocereus guatemalensis</i>)	Pitaya Zamorano (<i>Hylocereus polyrhizus</i>)	Pitaya Puesta de sol Costarricana (<i>hylocereus spp.</i>)	Pitaya Jaina Vietnamita	Pitaya Amarilla (<i>selenicereus megalanthus</i>)

Nota: Información obtenida planta tu huerto (2020), Elaboración propia.

Tabla 3 Valor nutricional de la pitahaya amarilla

VALOR NUTRICIONAL	PITAHAYA AMARILLA
Calorías	50 kilocalorías
Carbohidratos	13.2 gramos
Agua	85.4
Proteínas	0.4
Fibra	0.5
Grasa	0.1
Ácido Ascórbico	4 miligramos
Minerales:	
-Calcio	10 miligramos
-Fosforo	16 miligramos
-Hierro	0.3 miligramos
Vitaminas:	
-Tiamina	0.2 miligramos
-Riboflavina	9 miligramos

Nota: Información obtenida de sierra y selva exportadora (2021), Elaboración propia.

1.2 Clasificación arancelaria del producto

La partida arancelaria de mercancías nos permite determinar el impuesto en base a una exportación e importación; así como también nos ayuda a identificar a cada producto mediante una codificación tal como 0810.90.40.00 que permite, que nuestro producto sea validado a nivel internacional.

Tabla 4 Clasificación arancelaria de la Pitahaya

SECCION II: PRODUCTOS DEL REYNO VEGETAL	
CAPITULO 8: FRUTAS Y FRUTOS COMESTIBLES; CORTEZAS DE AGRIOS (CITRICOS), MELONES o SANDIAS.	
PARTIDA ARANCELARIA:	0810.90.40.00
DENOMINACION O NOMBRE:	Pitahayas (Cereus spp)

Nota: Información obtenida de Aduanet (Sunat 2022), Elaboración propia.

Figura 2 Gravámenes vigentes de la pitahaya

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	0%
Impuesto de Promoción Municipal	0%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2.5%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

Nota: Información obtenida de Aduanet (Sunat 2022), Elaboración propia.

1.3 Flujograma de proceso productivo

A continuación, podremos verificar el flujograma de nuestro producto a exportar y conocer un poco más del proceso que se lleva a cabo antes de llegar al país del destino.

Figura 3 *Flujograma de proceso de la pitahaya*



Nota: Información obtenida de nuestro proceso a exportar, Elaboración propia.

Recepción de Fruta

Se procede a recibir el producto a exportar por parte del nuestro proveedor ya antes habiendo hecho las visitas correspondientes a sus instalaciones para corroborar la higiene, sanidad y el cuidado al producto, brindando así una mayor confianza y seguridad al comprador.

Validación de limpieza y pesado

Se procede a mantener el área limpia ya habiendo desinfectado adecuadamente el lugar evitando posibles contaminaciones, físicas, químicas, biológicas y evitando así dañar la salud de los consumidores garantizando la calidad de nuestro producto.

Es indispensable realizar el pesado del producto a la hora de la recepción de este, para que así podamos tener la certeza del peso y cantidad recibida (200 gramos cada unidad).

Empaque y Etiquetado

Para realizar este proceso se debe de mantener como prioridad la limpieza del área donde se llevará a cabo este trabajo. El trabajador deberá dejar sus cosas personales como joyas y otros accesorios en un lugar autorizado señalado por la empresa; asimismo

deberá de tener las uñas cortadas y sin pintura. El personal contará con protecciones adecuadas para desempeñar este trabajo tales como: gorro, mascarillas, guantes, mandil, en el caso de romperse los guantes el trabajador podrá trabajar sin ellos con la condición de realizarse un impecable lavado y desinfección.

Traslado de la fruta al aeropuerto

En el traslado se realizará en un transporte adecuado que nos brinde la seguridad de que nuestro producto llegue en óptimas condiciones al terminal o aeropuerto correspondiente y sin contaminaciones a nuestro terminal de destino.

Trasporte (vía área)

En este proceso se tendrá contacto con el agente de carga, agente de aduanas y el importador haciendo uso de los incoterms para un adecuado y optimo proceso de exportación.

CAPITULO 2

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales

Nuestros proveedores potenciales fueron escogidos mediante una exigente selección, el cual se desarrolló realizando visitas a cada una de ellas, validando como prioridad la calidad de la producción de esta fruta y siendo testigos de cada proceso ya que se maneja una buena comunicación con cada uno de los productores favoreciendo y facilitando que nuestros requerimientos sean llevados a cabo.

Tabla 5 Selección de Proveedores para la compra de Pitahaya

PROVEEDOR	SEDE	CARACTERISTICAS
LOS CHARITOS S.A.C	Santa Rosa de Quives - Canta	Granja, vivero y servicios generales. Productores y comercializadores de Pitahaya, Chirimolla, Palta y otros frutos organicos.
CORPORATION ABREGU S.A.C	Esperanza baja lote 36 sección Lomas de Granados – Huaral	Empresa nacional, productora y exportadora de frutas organicas como la Pitahaya, Caqui y otros frutos organicos.
PITAHAYA SAYAN LATS	Andahuasi - sayan	Vivero, productor y comercializador a nivel nacional de Pitahaya organica.

Nota: Elaboración propia

Tabla 6 Selección de proveedores para la compra de productos.

PROVEEDOR	PRODUCTOS	
	Unidad	Descripción
CLIMENT CARTONAJES ALBORAYA S.A	Cajas	Nuestros proveedores de cajas nos ayudan con el buen envasado de nuestro producto para levantar las exigencias del pais a exportar .
FAST PRINT	Etiquetas	Diseños de etiquetas para la identificacion y exportacion de nuestro producto.
ECOLOGICS	Mayas	Mayas ecologicas indispensables para a proteccion de nuestro producto.
PROMART	Strech Film	Para el embalaje de las cajas de nuestro producto a exportar.
AGQ LABS	Seguridad y Calidad Alimentaria	Empresa que nos ayuda a validar la calidad y valor nutricional de nuestros producto.
ESVICSAC	Especialistas en Seguridad	Servicio de seguridad para el resguardo de nuestros productos a nuestras instalaciones y distribucion general.
INVERSIONES CALLUPE S.A.C	Pallet europeo	Venta de pallet de material pino y roble con excelente acabado.

Nota: Elaboración propia

2.2 Matriz de selección de proveedores

Para la selección de proveedores se categorizo a cada uno de ellos con una puntuación del 1 (menor puntaje) al 5 (mayor puntaje), con respecto a nuestro grado de satisfacción en cuanto a calidad, precio, distancia, plazo de entrega.

Los Charritos SAC obtuvo la calificación más alta, debido a que cuenta con una mejor cercanía, la calidad de la producción de pitahaya es muy optima cumple con la exigencia de nuestro comprador, el precio es bajo a comparación de otros productores y también el plazo de entrega a diferencia de los demás proveedores es más rápido, optimizando así tiempo y gastos.

Tabla 7 *Modelo de selección de proveedores*

Criterios de Selección / Proveedores	Calidad	Precio	Distancia	Plazo de entrega	Puntaje Total
LOS CHARITOS S.A.C	5	5	4	4	18
CORPORATION ABREGU S.A.C	5	4	3	3	15
PITAHAYA SAYAN LATS	4	4	3	3	14

Nota: Elaboración propia

2.3 Control de Calidad

Nuestro producto cuenta con las exigencias de nuestro comprador, adicionalmente a ello y según lo validado con la Sunat (2022), la Pitahaya es un fruto libre de restricciones y prohibiciones de ingreso y salida de la mercancía.

Los controles de calidad que desarrollares serán los siguientes:

- ✓ Recepción: Podremos validar que nuestro producto sea entrega en perfectas condiciones físicas.
- ✓ Peso: Cada pitahaya deberá de contar con un peso de 200 mg
- ✓ Limpieza: Quitado de suciedad y agentes contaminantes.

Independientemente a lo mencionado nuestros productos cuentan con certificación de SENASA y DIGESA unas de las entidades más importantes de Perú el cual aseguran la calidad de nuestro producto; líneas abajo se muestra una tabla con las entidades competentes.

Tabla 8 *Entidades que aseguran un óptimo control de calidad*

DESCRIPCIÓN	SIGLA
Servicio de Sanidad Agraria del Peru	SENASA
Direccion General de Salud Ambiental	DIGESA
Gestion de Calidad	ISO 9001
Buenas Practicas de Manufactura	BPM

Nota: Elaboración Propia

Figura 4 Entidades de la UE que brindan seguridad alimentaria

LOGO	NOMBRE DE LA CERTIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN	WEB
	<p>CERTIFICACIÓN EUROPEA</p>	<p>El logotipo ecológico de la UE y el etiquetado es una forma rápida y sencilla para que los consumidores reconozcan los productos ecológicos y un paso importante para garantizar que los productos ecológicos siempre tengan los mismos altos estándares.</p>	<p>http://bit.ly/2pVWMPg</p>
	<p>BRC FOOD SAFETY</p>	<p>Se trata de un esquema cuyo objetivo es la salvaguarda de la seguridad alimentaria de los productos que encontramos en el mercado mediante el establecimiento de requisitos que garanticen la salubridad de los alimentos.</p>	<p>https://bit.ly/3jbw2ra</p>
	<p>BIO SIEGEL</p>	<p>Este logo busca dar a conocer a los consumidores de manera clara y uniforme que los productos son orgánicos y ecológicos. Se debe cumplir con las regulaciones sobre agricultura orgánica de la UE y deben someterse a diversas inspecciones.</p>	<p>http://bit.ly/1XHMF7t</p>
	<p>COMERCIO JUSTO</p>	<p>Estos sellos indican que el productor está recibiendo un precio mínimo justo por el producto.</p>	<p>http://bit.ly/2pgG5is</p>

	<p>NORMA ISO 22000- FOOD SAFETY</p>	<p>Los compradores requieren que sus proveedores cuenten con un sistema de control de la calidad de sus productos, que asegure que es apto para el consumo humano.</p>	<p>http://bit.ly/2ptUDr1</p>
	<p>RAINFOREST ALLIANCE</p>	<p>Organización que trabaja para conservar la biodiversidad y asegurar medios de vida sostenibles transformando las prácticas de uso de suelo, las prácticas empresariales y el comportamiento de los consumidores</p>	<p>http://bit.ly/2pGbsTm</p>
	<p>INTERNATIONAL (HACCP) ALLIANCE</p>	<p>Se define como un sistema de prevención para evitar la contaminación alimentaria que garantiza una seguridad en los alimentos, en la cual se identifica, evalúa, previene y lleva un registro de los riesgos de contaminación a lo largo de la cadena de producción, desde el inicio hasta que llega a manos del consumidor.</p>	<p>https://bit.ly/2NG5bEg</p>

Nota: Datos obtenidos de Promperú (2022), Elaboración propia.

2.4 Costo de fabricación y/o adquisición

En el coste de fabricaciones se consideró la cantidad por kilos de la pitahaya a exportar, tomando en cuenta que en cada caja encontraremos 2 kilos que equivalen a 10 unidades de pitahaya. También se validará las mallas para cada unidad de pitahaya, el servicio de maquila estará a cargo de la empresa Los Charritos S.A.C que nos venderá la pitahaya, este servicio estará a cargo de un supervisor que garantizará la calidad del trabajo a desempeñar, validando la limpieza y lavado fruta por fruta. Por ultimo los obreros a que estarán a cargo de trasladar la cantidad adecuada a cada caja de pitahaya para su exportación.

A continuación, detallaremos los costos a realizar:

- ✓ Se considero que en cada caja de pitahaya encontraremos 2 kilos de 200 gramos cada unidad, validando que serán 60 cajas, se consideró que la cantidad a exportar será de 120 kilos y tendrá un costo de 960 soles.

- ✓ Para las mallas de polietileno se tomó en cuenta las cantidades por unidad de la pitahaya a exportar. En este caso la empresa Ecologics se encargará de facilitarnos la compra de las mallas el cual nos cobrara por unidad 0.50 y como la cantidad a exportar es de 600 unidades esto nos dara un total de 300 soles.

- ✓ El servicio de maquila estará a cargo de la empresa Los Charritos S.A.C la misma que nos venderá los kilos de pitahaya. Este servicio tendrá de un costo adicional de 260 soles. Cabe destacar que este servicio estará acompañado de un supervisor de calidad con la experiencia requerida para este tipo de trabajo que validará cada paso a realizar en el proceso de limpieza y lavado.

- ✓ Los obreros a destajo contratados serán dos, los cuales se encargarán de colocar las mallas a cada fruta y colocarlos en las cajas para su exportación. Por este servicio según previo acuerdo se le estará pagando 0.50 por las 600 unidades, el cual nos da un total de 300 soles.

Tabla 9 *Cálculo del producto y servicio*

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Pitahaya	8.00	Kg	120	960.00	249.35
Malla de polietileno	0.50	Rollo	600	300.00	77.92
Obreros a destajo	0.50	Unidad	2	600.00	155.84
Servicio de Maquila	260.00	Unidad	1	260.00	67.53
TOTAL				2,120.00	550.65

Nota: Datos obtenidos de búsqueda en Google (2022), Elaboración propia.

CAPITULO 3

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento

La pitahaya amarilla será colocada en cajas de plástico para su lavado y desinfección de bacterias que podamos encontrar, para esto tendremos a cargo a un supervisor de calidad que validara el trabajo realizado por los trabajadores a cargo de esta tarea; posteriormente a lo mencionado se posicionara las cajas de plástico en anaqueles metálicos para su secado, estos anaqueles se encuentran en el cuarto de almacenamiento con amplia ventilación y en óptimas condiciones, libre de impurezas ya validadas, para evitar el ingreso de insectos, roedores, etc.

Recordemos que la pitahaya crece en climas tropicales el cual no es necesario tener que refrigerarlo, pero si es recomendable que se encuentre situado en lugares ventilados para una mejor conservación de nuestra fruta.

El enfoque de almacenamiento aplicado en nuestro producto contempla:

- ✓ Lugar donde será almacenada
- ✓ Ventilación apropiada
- ✓ Libre de insectos, roedores, otros.

3.2 Lay-out de almacén

El lay out fue realizado acorde con el proceso de almacenamiento que se llevara a cabo, a continuación, se explicara el paso por paso:

- ✓ En la recepción hacemos referencia a cuando la empresa que nos venderá la pitahaya, la cual lleva por nombre Los charritos SAC nos haga entrega de la mercancía en las instalaciones de nuestra empresa ubicada en el Centro Comercial Unicachi puesto N° 05. Cabe destacar que la empresa Los charritos SAC brinda servicios de maquila autorizada en

donde se encargará de lavado, limpieza, desinfección de nuestro producto; posteriormente a ello procederá a hacernos entrega de la mercancía.

- ✓ En el almacenaje se tomará en cuenta el espacio o cuarto donde se encontrarán los anaqueles metálicos y se colocara las cajas de plástico con el producto ya desinfectado. Este espacio estará libre de impurezas e insectos.

- ✓ En la preparación de pedidos se procederá a colocar a cada unidad de pitahaya una malla protectora para que evitemos que choquen entre ellas y cuidemos la calidad de nuestro fruto, por otro lado, se procederá a colocar en las cajas diseñadas y requeridas para su exportación.

- ✓ En la expedición se realizará la carga de nuestro producto al transporte terrestre seleccionado que tienen la responsabilidad de llevar nuestra mercancía al Aeropuerto Internacional Jorge Chávez para la exportación a nuestro país de destino Barcelona – España.

Figura 5 Lay-out de almacén de la pitahaya



Nota: Información obtenida de Polypal Storage Systems (2022).

3.3 Detalle del mobiliario usado en almacenamiento

El detalle mobiliario utilizado para el almacenamiento de nuestro producto a exportar fue elaborado de acuerdo con lo que se requiere para que nuestro personal a cargo de supervisar y dirigir el proceso de logística lo haga de una manera óptica, teniendo las herramientas necesarias para poder desempeñarse. Por ello se brindarán computadoras, impresoras, entre otros para que ingresen información y hagan reportes informándonos sobre cualquier incidencia que se pueda presentar.

Tabla 10 *Mobiliario del almacenaje*

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Computadora Intel Core i10	2,300.00	Unidad	2	4,600.00	1,194.81
Impresora Multifuncional HP	260.00	Unidad	1	260.00	67.53
Anaqueles metálicos Stabil	130.00	Unidad	5	650.00	168.83
Sillas de metal fijos	69.00	Unidad	4	276.00	71.69
Escritorios de madera	170.00	Unidad	2	340.00	88.31
Pallet europeo	65.00	Unidad	1	65.00	16.88
TOTAL ACTIVO FIJO				6,191.00	1,608.05

Nota: Información obtenida de internet, Elaboración propia.

3.4 Costo fijo de almacén

En los costos de almacén tomaremos en cuenta lo siguiente:

- ✓ Alquiler del local: Se tomará en cuenta el alquiler del local donde se realizará el servicio de maquila y empaquetado de nuestro producto.
- ✓ Servicios: Se tomará en cuenta el pago del agua, luz, internet que no están incluidos dentro del alquiler del local de maquila y almacenamiento.

- ✓ Útiles de oficina: nos referimos a las herramientas que necesitaran para la impresión de informes, hojas bond, lapiceros, post-it, otros.

Tabla 11 *Elaboración del costo fijo de almacén de la pitahaya*

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Alquiler de local	2,500.00	Unidad	1	4,600.00	1,194.81
Servicio internet, telefonía	150.00	Unidad	1	260.00	67.53
Útiles de oficina	100.00	Unidad	1	650.00	168.83
Servicio agua y desagüe	120.00	Unidad	1	276.00	71.69
Costo energía eléctrica	100.00	Unidad	1	340.00	88.31
Depreciación activo fijo		Unidad		65.00	16.88
TOTAL				3,082.34	800.61

Nota: Información obtenida de internet, Elaboración propia.

CAPITULO 4

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / Rotulado de producto

La pitahaya para exportar no contara con etiquetas y rotulado interno puesto que, en dicho acuerdo con nuestro comprador se estableció que sea el quien esté a cargo del colocado de las etiquetas y rotulado del producto para que facilite a los compradores de destino la información necesaria que se requiera para su comercialización en el mercado europeo.

Sin embargo, de manera externa específicamente en la caja de cartón corrugado contara con la etiqueta y rotulado respectivo para la validación de las autoridades pertinentes; a continuación, se nuestro el diseño de nuestro etiquetado.

Figura 6 *Diseño del etiquetado y rotulado de la caja (cara)*

INFORMACION NUTRICIONAL	
Caja: 10 unidades	
Valor nutricional: Por unidad	
Calorías	50 kilocalorías
Carbohidratos	13.2 gramos
Agua	85.4
Proteínas	0.4
Fibra	0.5
Grasa	0.1
Ácido Ascórbico	4 miligramos
Minerales:	
-Calcio	10 miligramos
-Fosforo	16 miligramos
-Hierro	0.3 miligramos
Vitaminas:	
-Tiamina	0.2 miligramos
-Riboflavina	9 miligramos
-Niacina	

Nota: Información obtenida de internet, Elaboración propia.

Figura 7 *Diseño del etiquetado y rotulado de caja (parte posterior)*



Nota: Información obtenida de internet, Elaboración propia.

4.2 Normas técnicas aplicable a la norma

Las normas técnicas son documentos que especifican la calidad de diversos productos, así como también los procesos y servicios que se llevan a cabo. Las normas técnicas son elaboradas por comités de normalización y asimismo son entregados a Indecopi para su aprobación.

- La Norma Técnica Peruana (NTP - 2009): Comité de Normalización y Supervisión de Obstáculos No Arancelarios al Comercio – INDECOPI, adapta en el etiquetado de forma general a los alimentos envasados, el cual formula una correcta información sobre el envasado que debe de llevar todo alimento.

- Decreto (N°1304 - 2022): Ley de Etiquetado y Verificación de Reglamentos Técnicos de Productos Industriales Manufacturados, esta ley tiene como finalidad implantar un etiquetado necesario para los productos manufacturados e industrias de consumo para tener como unca finalidad proteger los derechos de información de los consumidores y usuarios.

- El Codex: es una norma y modelo que nos sirve como ayuda a regularizar el etiquetado de todos los productos, su único fin es salvaguardar a los consumidores protegiendo su salud y garantizar la igualdad del comportamiento mercantil de todos los productos.

- Gestión de inocuidad alimentaria (ISO 22000), es una normal internacional dirigida a cualquier empresa que busque la inocuidad de los alimentos. Esta norma fomenta protección al consumidor y garantiza una mejora en el suministro de una organización.

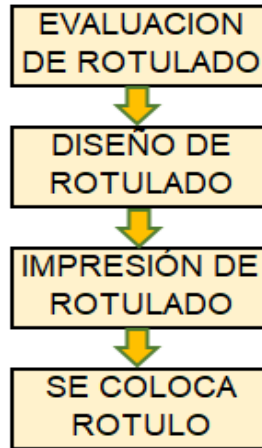
4.3 Proceso de rotulado

En el proceso del rotulado nos acoplaremos a los alineamientos de nuestro país a exportar; en este caso la unión europea se conduce bajo los regímenes del Codex Alimentarios que son normas dispuestas que cumplen la función de garantizar que los productos estén en perfectas condiciones y cuenten con un buen etiquetado.

A continuación, se detallará el orden de la información que ira en el rotulado de la caja:

- ✓ Grado de nutrición y propiedades.
- ✓ Información de la empresa exportadora.
- ✓ Información de la empresa importadora.
- ✓ Cantidad y peso.

Figura 8 *Guía del Proceso de rotulado*



Nota: Elaboración propia

4.4 Tiempo y costo del proceso de rotulado

La empresa FAST PRINT será la empresa contratada para el diseño de nuestras cajas el cual incluirá el rotulado en cada una de ellas. Este trabajo tendrá un costo unitario de 0.80 céntimos por caja, el total de caja para exportar es de 60 el cual nos dará un valor total de 48 soles.

En el proceso de rotulado se validará información tanto del exportador (país de origen) e importador (país de destino). La duración para realizar la solicitud de rotulado

y etiquetado es con un día de anticipación y el precio de delivery está dentro del pago señalado.

Tabla 12 *Coste del rotulado por caja*

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Rotulo cajas de exportación	0.80	Unidad	60	48.00	12.47
TOTAL				48.00	12.47

Nota: Información obtenida de internet, Elaboración propia.

CAPITULO 5

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado

El empaque seleccionado para nuestra pitahaya a exportar serán unas cajas de cartón corrugado doble que contarán con la misión de cuidar mejor nuestro producto. Estas cajas se colocarán después de colocar de manera individual a cada una de ellas las mallas con el fin de brindarle mayor protección e higiene a nuestro producto.

Por consiguiente, podremos apreciar cómo se llevará a cabo la exportación de nuestro fruto, dando información de medidas, costos individuales, etc; lo cual nos servirá para un buen análisis de costos, gastos y beneficios realizados en nuestra exportación.

Figura 9 Ficha técnica del empaque interno seleccionado

NOMBRE DEL PRODUCTO	CAJA CORRUGADA DOBLE	
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	CANTIDAD:	10 unidades
	PESO POR UNIDAD:	200 gramos
	DATOS DE LA CAJA:	<p>- MATERIAL: Cartón Corrugado Doble, fabricadas en papel de fibra virgen que se biodegradan y reciclan con facilidad.</p> <p>- COLOR: Natural como se muestra en la foto.</p> <p>- ALTO: 20 cm</p> <p>- ANCHO: 32 cm</p> <p>- LARGO: 50 cm</p> <p>- ESPACIO: 0.5 cm</p> <p>- PESO: 2.5 kg</p>
COSTO UNITARIO:	S/ 10.00	
OBSERVACIONES:	NO DAÑINAS PARA LA FRUTA	

Nota: Información obtenida de Climent cartonajes Alboraya (2022), Elaboración propia.

5.2 Criterio usado para la selección del empaque

El criterio desempeñado en el empaque se basa en la resistencia de nuestras cajas para la protección, cuidado e higiene de cada unidad de nuestro producto, evitando así cualquier tipo de incidencia y disgustos a nuestro cliente.

- ✓ Se tomo en cuenta la resistencia y delicadeza de nuestro fruto.
- ✓ La pitahaya con la malla de espuma pasara a colocarse en una caja corrugada esenciales para su exportación.
- ✓ La cantidad de nuestro fruto será de 10 unidades, cada unidad contará con un peso de 200 gr, los cuales ya se habrán pasado por el proceso de pesado.

Beneficios:

- Protege el producto durante su traslado al lugar de destino.
- Cuenta con pequeñas aberturas para dar oxígeno a la fruta.
- Mantiene la frescura y la inocuidad de la fruta.

5.3 Proceso de empaque

En las fases o proceso de empaquetado tomaremos en cuenta lo siguiente:

- ✓ Peso: Se Habra seleccionado de 200 Gr de cada Unidad.
- ✓ Clasificacion: Se validara de acuerdo a color, calidad, tamaño, etc.
- ✓ Limpieza: Eliminacion de impurezas del fruto.
- ✓ Empaque: Proceso final donde se colocara el producto con las mallas ya puestas en cada caja.

Figura 10 *Fases del empaquetado*



Nota: Elaboración propia

5.4 Tiempo y costo del proceso de empackado

El envase seleccionado estará a cargo de para la colocación de nuestro fruto son las cajas corrugadas como ya se indicó anteriormente. Estas cajas tienen un valor de 1 sol por unidad y como la cantidad que se requiere son de 60, el valor total sería de 60 soles.

El tiempo de fabricación de estas cajas son de 2 días aproximadamente y se solicita un día antes. Este servicio tiene incluido el envío a nuestras instalaciones de manera gratuita.

Tabla 13 Costo del proceso de empaquetado de la pitahaya

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Cajas de cartón corrugado	10.00	Unidad	60	600.00	155.84
TOTAL				600.00	155.84

Nota: Elaboración propia

CAPITULO 6

EMBALAJE

6.1 Ficha Técnica de embalaje seleccionado

Se selecciono como embalaje para nuestra mercancía, el producto Strech Film que es muy reconocido y utilizado en distintos medios de transporte y procesos de exportación. Este producto se utilizará en la fase final de la paletización de nuestro producto, ya que podrá brindar a nuestra mercancía mayor seguridad ante cualquier movimiento indebido que se pueda realizarse.

Figura 11 Ficha de Embalaje seleccionado

NOMBRE DEL PRODUCTO	STRECH FILM ROLLO	
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	MATERIAL:	Plástico
	ESTIRAMIENTO:	De 25 a un 300%
	MEDIDAS:	Ancho: 46 cm Diámetro: 10.8 cm
COSTO DEL UNITARIO:	S/ 29.90	
OTRAS CARACTERÍSTICAS	Livianas y practicas	

Nota: Información obtenida de Promart (2022), Elaboración propia.

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje

Nuestra pitahaya necesita estar en un clima tropical para su exportación al país de destino, para ello hemos tomado en consideración el embalaje de nuestro producto, así como también otros factores para su correcto proceso de traslado.

Consideramos que el Stretch Film nos ayudara para el embalaje ya que es un producto comúnmente usado, factible de adquirirlo y muy rápido en cuestión de tiempo y mano de obra.

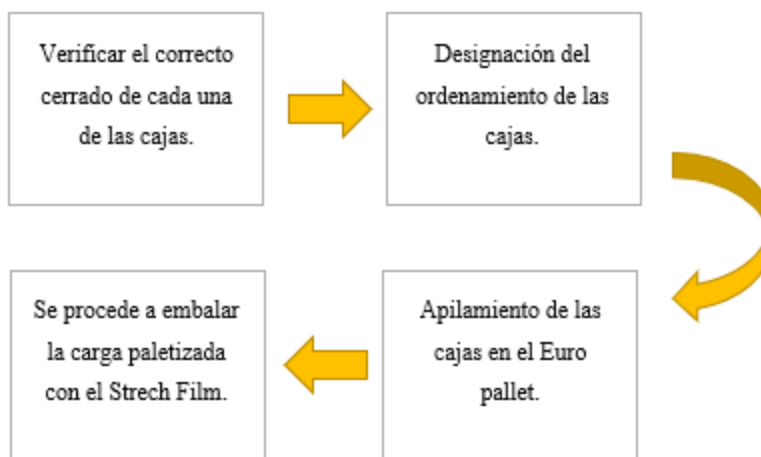
Beneficios:

- Protege el empaque de nuestro producto.
- Nos permite una correcta paletización.
- Resistente a la manipulación y distribución comercial.

6.3 Proceso de embalaje

- ✓ Se valida por última vez como un proceso de calidad que las cajas estén correctamente cerradas para su paletización.
- ✓ Se ordena caja por caja facilitando el siguiente proceso.
- ✓ Se procede con el apilamiento de cajas sobre el pallet de manera manual.
- ✓ El Stretch Film nos facilita la unitarización de cada una de ellas para evitar algún tipo de desorden y mantener la firmeza para su correcto traslado.

Figura 12 Fase del embalaje



Nota: Elaboración propia

Figura 13 Muestra de embalaje de la Pitahaya



Nota: Información obtenida de McFood Dist. (2015).

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje

Como ya podemos visualizarlo solo se requiere de una unidad del Stretch Film, debido a que consideramos que las cantidades a exportar es de un solo pallet y al momento no sería necesario acceder a mayor cantidad del producto.

Este cuenta con un valor accesible de 29.90 soles y como las cantidades que se solicitan es de una unidad solo se pagara el monto indicado.

El tiempo que se demora en conseguir este producto es de unas horas ya que la empresa Promart se encuentra situado cerca a nuestras instalaciones.

Tabla 14 *Costos del proceso de embalaje de la pitahaya*

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Cajas de cartón	25.00	Unidad	1	25.00	6.49
Stretch Film rolo	29.90	Unidad	1	29.90	7.77
Embalador	11.00	Unidad	1	11	8.86
TOTAL				65.90	17.12

Nota: Elaboración propia

CAPITULO 7

UNITARIZACION

7.1 Ficha de pallet seleccionado

Tendremos en cuenta las peticiones del país de destino quien solicita el pallet europeo para la exportación de cualquier mercancía. La empresa INVERSIONES CALLUPE S.A.C estará a cargo de facilitarnos la compra del pallet que requerimos, este pallet tienes las siguientes medidas: de 120 metros de largo - 80 de ancho y tiene un valor 65 soles.

Figura 14 Selección de pallet europeo

DESCRIPCION DEL PRODUCTO	
NOMBRE DEL PRODUCTO	EURO PALLET
DISEÑO:	
DESCRIPCION:	Son los de mayor adquisicion en el mercado nacional e internacional por el bajo costo que tienen, adicionalmente a ello estos pallet pueden ser reutilizados el cual los vuelve mas comercial.
MEDIDAS:	1200x800x144 mm
PESO APROXIMADO:	25 kg
CAPACIDAD DE CARGA:	1500 kg
MAXIMA CARGA ADICIONAL:	4000 kg al apilar

Nota: Información obtenida de Vospac servicios integrales (2021), Elaboración propia.

7.2 Criterios usados para la selección del Pallet

Promperú (2022) refiere como pallet a una tarima, paleta o parihuela; es un armazón de madera, plástico u otros materiales empleados en el movimiento de carga ya que facilita el levantamiento y manejo con pequeñas grúas hidráulicas, llamadas carretillas elevadoras.

El pallet es una herramienta fundamental y de gran ayuda al momento de unitarizar los paquetes para su exportación, optimizando costo y tiempo en la carga y descarga de múltiples mercancías, facilitando así a la logística y comercio nacional e internacional.

Beneficios:

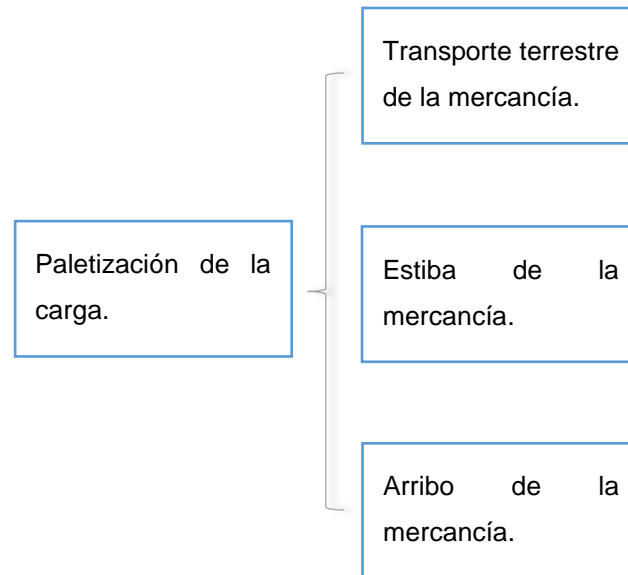
- Son de gran resistencia.
- Reducción de tiempo y costos.
- Son reutilizables y reciclables.
- De larga duración.

7.3 Proceso de paletización

La palatización de las cajas de pitahaya se llevará a cabo tras ya haber unitarizado nuestros paquetes de manera correcta con el Strech Film, siendo vigilantes en este proceso para evitar accidentes al momento de trasportarlos de manera nacional e internacional.

- ✓ Paletización de la carga: proceso en el cual se reúne cierta cantidad de mercancía en un solo pallet con el propósito de juntar una carga y facilitar el transporte de este.
- ✓ Transporte terrestre: proceso en el cual se traslada la mercancía del local del exportador al Aeropuerto Internacional Jorge Chávez.
- ✓ Estiba: movilización de la mercancía desde el vehículo de transporte hasta el terminal aéreo para su exportación.
- ✓ Arribo: Salida de la mercancía hacia el puerto de destino.

Figura 15 *Proceso de Unitarización*



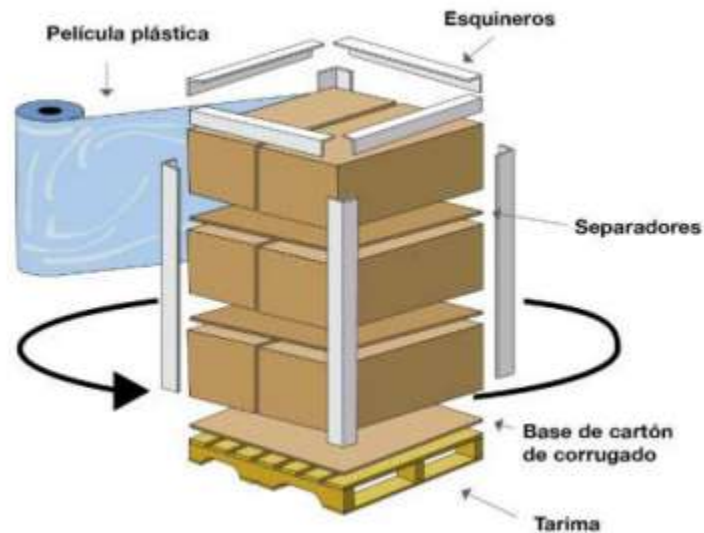
Nota: Elaboración Propia

7.4 Plano de estiba del Pallet

- ✓ Base de cartón corrugado: Brinda mayor protección a la base de la mercancía y pallet.

- ✓ Separadores: Brinda una mejor estructura al pallet y facilita la paletización de la mercancía.
- ✓ Esquineros: Proporciona una combinación uniforme en unión con el Stretch Film y da mayor resistencia a la carga.
- ✓ Película plástica: Se refiere al Stretch Film que se usara para embalar la mercancía.

Figura 16 Armado de paletización



Nota: Información obtenida de Instructivo embalaje y estiba (2018).

Figura 17 *Modelo de paletización*



Nota: Información obtenida de Manual de comercio exterior (2018).

7.5 Tiempos y costos del proceso de Paletizado

Tomaremos en cuenta tres puntos importantes para la exportación de nuestro producto:

- ✓ Acomodo de carga y estiba: esto se realizará cuando la carga sea descargada del transporte nacional al llegar al aeropuerto.

- ✓ Acomodo de cajas y red: de este proceso estará a cargo el personal de la naviera contratada, quien una vez que el pallet se coloque en la plataforma se procede a asegurar con las mallas para evitar inconveniente alguno o accidentes que puedan estar expuestas por el movimiento el avión.

Tabla 15 *Tiempo y costo del paletizado*

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Acomodo de cajas pallet y red	0.50	Unidad	60	30.00	7.79
Acomodo de carga y estiba	85.60	Unidad	1	85.60	22.23
Otros gastos	100.00	Unidad	1	100.00	25.97
TOTAL				215.60	56.00

Nota: Elaboración propia

CAPITULO 8

CONTENERIZACION

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

En el transporte aéreo elegido se optará por el uso de los servicios brindados por la aerolínea, uno de estos servicios brindados por la aerolínea AirEuropa es el pallet o superficie metálica que se encuentra ya instalado dentro de la nave, esta superficie viene con unas puntas en donde va una malla la cual permite que el pallet ya unitarizado sea sujetado para una mayor seguridad.

De acuerdo con lo conversado con la aerolínea AirEuropa contratada, contamos con dos opciones para el traslado de nuestra mercadería.

- ✓ Como primera opción tenemos que la mercadería llegue sin haber sido unitarizada, esto conllevará a que la carga llegue suelta y sea ordenado encima de la superficie metálica para que directamente se coloque la malla para la sujeción. Este servicio está incluido dentro del pago que se hace a la aerolínea.

- ✓ Como segunda opción tenemos que la mercancía llegue ya paletizada y solo sea trasladada a la plataforma metálica para sujetarla con las mallas dando una mayor seguridad para el traslado al país de destino.

Decidimos la opción dos en donde nos encargaremos de llevar la mercadería ya paletizada, para así ayudar en agilizar el traslado de nuestro producto ahorrándonos tiempo y dinero.

El costo de la superficie metálica y de las mallas sujetadoras están incluidos dentro del servicio de traslado de la mercadería de país de origen Lima-Peru al país de destino Barcelona-España.

Como podemos apreciar que el traslado de nuestra mercancía del país de origen al país de destino es mediante el transporte aéreo contratado, no será necesario el uso o alquiler de contenedores. Se considera que la mejor opción para el traslado de nuestra pitahaya es el uso de la superficie o pallet metálicos, ya que por ser

primerizos en la exportación de este producto la cantidad será de un solo pallet que llevará 60 cajas de pitahaya. Cabe destacar que el uso de la superficie metálica tiene un menor costo que la de un contenedor aéreo.

Figura 18 *Muestra de la superficie metálica*



Nota: Imagen obtenida de la página Etw cloud (2005).

Figura 19 Muestra de la carga en la superficie metálica



Nota: Información obtenida de google images.

Tabla 16 Costos de los servicios de aerolínea

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Servicio del transporte aéreo	450.00	Unidad	1	450.00	116.88
Alquiler de plancha metálica	100.00	Unidad	1	100.00	25.97
Alquiler de la máquina de estiba	65.00	Unidad	1	65.00	16.88
TOTAL				615.00	159.74

Nota: Elaboración propia

CAPITULO 9

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del Transporte Interno

El proceso que se llevó a cabo para la selección de los proveedores fueron varios factores, sin embargo; se tomaron solo 4 de lo que consideramos importantes para llevar de manera más rápida y eficiente el desarrollo de este punto.

- ✓ Certificaciones
- ✓ Experiencia en el rubro
- ✓ Tiempo
- ✓ Precio

En la siguiente tabla podremos validar las empresas que cumplieron con los puntos anteriormente mencionados:

Tabla 17 *Proveedores del transporte interno*

PROVEEDOR	SEDE	CARACTERISTICAS
TRANSPORTE MVELOZ	Jr. Hipolito Unanue 644 - La Victoria - Lima	Transporte de carga que brinda los mejores precios del mercado.
CESARE'S TRASPORTE Y LOGISTICA INTEGRAL	Calle Courbet 104 Surquillo – Lima	Transporte de carga para todo tipo de mercancia a nivel nacional.
SASPERU S.A.C	Av. Tomas Valle s/n SC. B Dpto. 102 Centro Aéreo Comercial E2 Módulo "C" Of. 102 (Frente al aeropuerto Inter. Jorge Chavez)	Transporte de carga con experiencia en envio de mercancia perecible, fragil, para todo tipo de carga.
SCHARFF	Av. Bolognesi 1134 Tacna	Transporte de carga con certificacion de IATA y distintas empresa reconocidas.

Nota: Información obtenida de internet, Elaboración propia.

Figura 20 *Modelo de transporte de carga*



Nota: Información obtenida de la página reglamento de transporte de carga (2020).

A continuación, mostraremos una escala de puntuación del 1 (menor puntaje) al 5 (mayor puntaje), con respecto a experiencia, tiempo, precio y certificaciones.

Tabla 18 Validación del transporte nacional

CRITERIOS DE SELECCIÓN	CERTIFICACIONES	EXPERIENCIA	TIEMPO	PRECIO	PUNTAJE TOTAL
TRANSPORTE MVELOZ	5	5	4	5	19
CESARE'S TRASPORTE Y LOGISTICA INTEGRAL	3	3	3	3	12
SASPERU S.A.C	3	5	3	3	14
SCHARFF	5	4	3	3	15

Nota: Elaboración propia.

El transporte que fue elegido de acuerdo con nuestros estándares de calidad fue transporte Mveloz, que se llevó el primer puesto con una puntuación de 19 para ser el encargado de llevar nuestro producto al terminal aéreo.

9.2 Costo de Transporte Interno (Inland Freight)

La empresa de transporte de carga nacional Mveloz nos brinda uno de los mejores servicios para el traslado de nuestro producto, como ya se hizo mención en cuadro anterior.

El costo que nos cobrara la empresa por el servicio de transporte Mveloz en la ruta C.C. Unicachi distrito de San Martin de Porres al Aeropuerto Internacional Jorge Chávez lo indicaremos a continuación:

- ✓ Se considerará dentro del transporte la estiba de la mercancía.
- ✓ El transporte tendrá un costo de 95 soles.

Tabla 19 *Costo del transporte interno*

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Transporte terrestre Lima - Callao	95.00	Unidad	1	95.00	24.68
TOTAL				95.00	24.68

Nota: Elaboración propia

9.3 Proveedores de Servicio de Transporte Internacional

El transporte que se utilizara para el traslado de nuestra mercancía es el transporte aéreo debido a que nuestro producto a exportar es perecible, el cual requiere que la

mercancía llegue de manera rápida al país de destino. Para ello se evaluó el país de destino, precio, cantidad y peso.

Figura 21 Proveedores de Servicio de Transporte Internacional

LINEAS AEREAS	TELEFONOS	DIRECCION
 AEROMEXICO	(01) 7019039 o 0-800-767-50	Av. Alfredo Benavides 1579 Miraflores - Lima
 AirEuropa	(01) 652-7373	Av. Alfredo Benavides 611, Lima
 Avianca Cargo	(01) 6174949	Av Elmer Faucett 2871 Callao - Lima
 IBERIA	(01) 6429156	Av. Camino Rial 390 San Isidro - Lima
 KLM	(511) 575-5270	Av. Elmer Faucett N° 2823 Callao - Lima
 LATAM CARGO	(511) 411-8200 Anexo 223 / 249	Av. Elmer Faucett N° 2823 Callao - Lima

Nota: Información obtenida de internet, Elaboración propia.

9.4 Cotizaciones de Flete Marítimo y Aéreo

Se desarrollo distintas cotizaciones como hemos podido validar y en todas ellas nos brindan los precios con los montos que mostraremos en la tabla.

Tabla 20 Cotización flete Aéreo

TARIFA AEREA APROXIMADO	
0 - 50 Kilos	US\$ 3.20 / Kg
51 - 100 Kilos	US\$ 4.00 / Kg
101 - 300 Kilos	US\$ 4.20 / Kg
301 - 500 Kilos	US\$ 3.40 / Kg
501 - 1,000 Kilos	US\$ 1.90 / Kg

Nota: Información obtenida de Rutas aéreas de Promperú (2020), Elaboración propia.

CAPITULO 10

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana

El funcionario de aduanas es un representante logístico en el proceso de exportación que llevaremos a cabo, este se encarga de gestionar de manera eficiente la documentación, pagos correspondientes y otras funciones que estén dentro de su labor dentro de la gestión logística.

La empresa a cargo de este proceso será TibaPerú que cuenta con 30 años de experiencia en su rubro y tiene respaldo de la Asociación del Transporte Internacional (AITA). A continuación, se mostrará el motivo de su elección:

- ✓ **Rapidez:** Nos brinda rápidas soluciones ante imprevistos o urgencias.
- ✓ **Seguridad:** Cuenta con bajo indicador de siniestralidad.
- ✓ **Seguimiento:** Cuenta con una plataforma en el cual podrás hacer el seguimiento de la mercancía.
- ✓ **Reducción de costos:** no requiere alquiler de almacenes, solo requiere trasportarla al avión asignado para su exportación.
- ✓ **Red global:** Llega a más de 400 aeropuertos internaciones el cual lo hace más solicitado.

Figura 22 *Agente de aduanas contratado*

AGENTE DE ADUANA	TELEFONO	DIRECCION
	(01) 3295999	Tomas Ramsey 930 Magdalena del Mar-Lima

Nota: Información obtenida de internet, Elaboración propia.

10.2 Costo de agenciamiento

El agente contratado se encargará de los procesos y trámites aduaneros necesarios y requeridos para la exportación de nuestro producto. Posteriormente al trabajo realizado por el agente de aduanas TIBAPERU se le realizara el pago de sus servicios.

El aeropuerto solicita un pago por el uso de sus instalaciones esta información nos proporcionará el agente de TIBAPERU quien desempeñará dichas labores y nos dará aviso para el pago correspondiente.

Figura 23 *Instalaciones de Aeropuerto Jorge Chávez*



Nota: Información obtenida de Revista constructivo (2022), Elaboración propia.

Tabla 21 Costo de agenciamiento

Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
Servicio de Agenciamiento Aduanero	240.50	Unidad	1	240.50	62.47
TOTAL				240.50	62.47

Nota: Elaboración propia

Como podemos apreciar en el cuadro el costo de agenciamiento tendrá un pago de S/. 240.50, el cual según nuestras validaciones y costos en el precio es aceptable teniendo los años de experiencia certificadas.

10.3 Aseguradoras

Como podemos apreciar en el cuadro, se escogió solo a las tres de las entidades más reconocidas de las nueve aseguradoras que podemos encontrar a nivel nacional.

Esto se debió a que, según las encuestas realizadas en Google, las tres aseguradoras mencionadas son las de mayor puntuación en su categoría por ello se


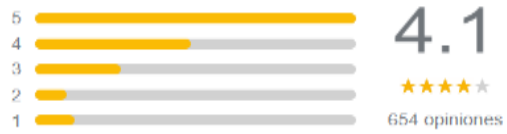
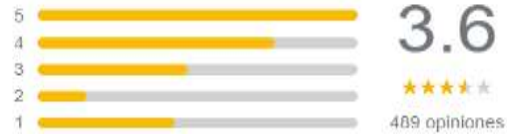
escogieron las de mayor puntuación, muy aparte de los otros filtros realizados a cada uno de ellos. A continuación, mostraremos dichas puntuaciones:

Figura 24 Clasificación de aseguradoras

ASEGURADORAS	TELEFONO	DIRECCION
	(01) 5135000	Av. Juan de Arona 830 San Isidro - Lima
	(01) 2139333	Av. 28 de Julio 873 Miraflores Lima
	(01) 4111111	Av. Comandante Espinar 689, Miraflores - Lima

Nota: Información obtenida de internet, Elaboración propia.

Figura 25 Grado de satisfacción

ASEGURADORA	GRADO DE SATISFACCION CON EL SERVICIO
PACIFICO SEGUROS	<p>Resumen de opiniones ⓘ</p>  <p>3.9</p> <p>★★★★☆</p> <p>1,606 opiniones</p>
MAPFRE SEGUROS	<p>Resumen de opiniones ⓘ</p>  <p>4.1</p> <p>★★★★☆</p> <p>654 opiniones</p>
RIMAC SEGUROS	<p>Resumen de opiniones ⓘ</p>  <p>3.6</p> <p>★★★★☆</p> <p>489 opiniones</p>

Nota: Información obtenida de google (2022), Elaboración propia.

De acuerdo con los distintos filtros, comunicaciones con estas tres aseguradoras e información adicional que nos brinda Google se llegó a escoger a la aseguradora con mayor puntuación “Mapfre Seguros”, el cual estará a cargo de salvaguardar nuestra mercancía ante cualquier incidencia de robo, pérdida, siniestro que pueda suceder en el traslado de esta.

10.4 Póliza de seguro (Cobertura y costo)

El tipo de seguro escogido por nuestra aseguradora fue el Seguro de Transporte de Importación y Exportación el cual cubre todo el recorrido de la mercancía, desde el país de origen (Peru) hasta el país de destino (España – Barcelona).

Este seguro va dirigido a todo público general ya sea persona natural, empresa, industriales, etc el cual deseen asegurar el traslado de su mercancía; esta póliza cubre a la mercancía de pérdidas o daños directos que ocurran en el traslado de este.

A continuación, mencionaremos algunas de las exclusiones de las cuales no aplicara el seguro contratado:

- ✓ Las ocurrencias causadas por el asegurado (dolo o culpa).
- ✓ Por mala preparación de la mercancía en cuanto al embalaje (aplica solo si el incidente sucedió antes de que la cobertura fuera adquirida).
- ✓ Por incidencias de embargo, arresto, terroristas, guerras, bombas de guerras abandonadas, etc.
- ✓ Por problemas de cierre temporal, huelgas, disturbios laborales.

- ✓ Problemas de desgaste, roturas naturales de la mercancía.

Tabla 22 Costo de la aseguradora

POLIZA MAPFRE	
Costo	\$ 1050

Nota: Datos obtenidos de MAPFRE (2022).

10.5 Depósitos temporales

En el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez podemos encontrar a pocas distancias depósitos temporales. Sin embargo, para la exportación de nuestra mercancía consideramos que no va a hacer necesario contratar el servicio de depósito temporal, debido a que los procesos se realizasen cuando la carga llegue a aeropuerto, se gestionara a cargo del agente aduanero y se procederá a despachar la mercancía para su salida al país de destino.

Figura 26 *Muestra de despacho*



Nota: Información obtenida de internet, Elaboración propia.

CAPITULO 11

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

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

El país de destino será Barcelona en donde llegara nuestra carga según lo acordado con el concesionario, para ello se escogió al Aeropuerto Josep Tarradellas Barcelona – El Prat, también conocido por Aeropuerto de Barcelona.

Este aeropuerto ha pasado a lo largo de la historia por distintos nombres, en el 2011 se le coloco el nombre de Aeropuerto de Barcelona - Prat el cual tuvo vigencia

hasta el 1 de marzo del 2019. hoy en día cuenta con el nombre El Aeropuerto Josep Tarradellas Barcelona-El Prat el cual hace conmemoración a el expresidente de Cataluña.

El aeropuerto de Barcelona está ubicado a 14 km al suroeste de Barcelona y a 6 metros sobre el nivel del mar. las ventajas con las que cuenta este aeropuerto es que se encuentra muy cerca al centro de la ciudad. cabe destacar que este aeropuerto es el 2do más grande del país, ya que en primer lugar encontraremos al aeropuerto Adolfo Suarez situado en Madrid.

El aeropuerto de Barcelona se encuentra en el lugar 30 de los más activos a nivel mundial. Este conecta con países como Argentina, Colombia, Brasil, el Norte de África, Oriente medio, el Sudeste asiático, Europa y Estados unidos.

Figura 27 *Aeropuerto Josep Tarradellas Barcelona – El Prat*



Nota: Información obtenida de google images.

11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aérea

Análisis de Transporte por vía Aérea

El Aeropuerto Josep Tarradellas Barcelona-El Prat cuenta con una capacidad de usuarios anuales de hasta 33 millones donde también es posible que puede llegar en un solo día a un presupuesto de 1.258 millones de euros.

Este aeropuerto cuenta con 3 pistas de vuelo óptimas para la llegada de nuestra mercancía a exportar. en la actualidad este aeropuerto aumento su capacidad en el año 2004, este permite que hoy en día se pueda gestionar más de 90 operaciones por hora. también está distribuido en zona de aterrizaje y despegue, estacionamiento para las aeronaves.

Figura 28 *Figura del aeropuerto de Barcelona*



Nota: Imagen obtenida de google images

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

Aeropuerto de Josep Tarradellas Barcelona-El Prat

Es el aeropuerto escogido y clave para el aterrizaje de nuestra mercancía al país de destino. El cual cuenta con aeropuertos cercanos el cual mencionaremos a continuación:

✓ **Aeropuerto de Girona – Costa Brava:**

Este aeropuerto está ubicado a una corta distancia de la costa brava a unos 10 a 85 Km del aeropuerto de Barcelona, el cual cuenta con una gran ubicación geográfica ya que lo encontramos en una zona turística (comercial - industrial).

Las instalaciones de este aeropuerto cuentan con un servicio muy bueno y atractivo, tienen como referente a la región de costa brava la cual lo hace muy llamativo para el negocio de las compañías aéreas de hoy y el futuro. (Aena 2021)

Figura 29 *Aeropuerto de Girona – Costa Brava*



Nota: Información obtenida de google imagen.

✓ **Aeropuerto de Reus:**

Este aeropuerto está ubicado aproximadamente a unos 10 Km del Aeropuerto de Barcelona y a la ciudad de Tarragona. Con el avance de los tiempos este aeropuerto ha experimentado muchos cambios y el crecimiento de sus instalaciones, esto ha llevado que en los últimos años haya crecido la compra de vuelos y más en las temporadas de verano.

La operatividad de este aeropuerto es buena, ya que cuenta con una amplia cantidad de aeronaves. Esto se debe a la cercanía con el Aeropuerto Real

Aeroclub que es una institución dedicada a liderar pilotos con su enseñanza y también por ser una de las escuelas más antiguos de España. (Aena 2021).

Figura 30 *Figura del Aeropuerto de Reus*



Nota: Información obtenida de google imagen.

En resumen, podemos validar que contamos con dos aeropuertos cercanos al aeropuerto principal de Barcelona, en 120 km aproximadamente de distancia podemos apreciar el aeropuerto de Girona y Reus el cual también fueron evaluados para la entrega de nuestra mercancía, pero consideramos que el aeropuerto de Barcelona es el más óptimo ya que el importador se encuentra situado en el mismo Barcelona, contando también de que reduciríamos costos y tiempo en el traslado de este.

11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

Los servicios de aduanas en el país de destino España – Barcelona son varios; sin embargo, seleccionamos tres de ellos en los cuales se validaron lo siguiente:

- ✓ Experiencia
- ✓ Certificaciones
- ✓ Tiempos
- ✓ Costos

A continuación, mostraremos a los agentes de aduanas seleccionados:

Figura 31 Validación de agentes de aduanas

AGENTE DE ADUANA	TELEFONO	DIRECCION
	(+34) 961 340 787	De la Selva 10 Mas Blau Barcelona - España
	(+34) 93 317 97 16	C/ Margenat 4 Barcelona - España
	(+34) 93 4795627	Passatge Montserrat 32 Barcelona - España

Nota: Información obtenida de google.

Después de haber validado los puntos anteriormente mencionados, llegamos a la conclusión de que el agente de aduanas óptimo para este servicio a contratar es TIBA ESPAÑA, el cual es el mismo agente contratado en el país de origen; esto se debe a que TIBA es una empresa encargada del servicio logístico y aduanero el cual lo podemos encontrar a nivel internacional en 16 países aproximadamente.

Figura 32 Selección del agente de aduanas del país de destino



Nota: Información obtenida de google imagen.

CAPITULO 12

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

En el mapeo comercial entre el proveedor y consumidor mostraremos el proceso llevado a cabo desde el país de origen al país de destino. A continuación, se explicará cada punto mencionado en el flujograma:

- ✓ Productor peruano de pitahaya: Hace referencia a la empresa Los Charritos S.A.C quien fue la empresa seleccionada para proporcionarnos nuestra pitahaya a exportar.

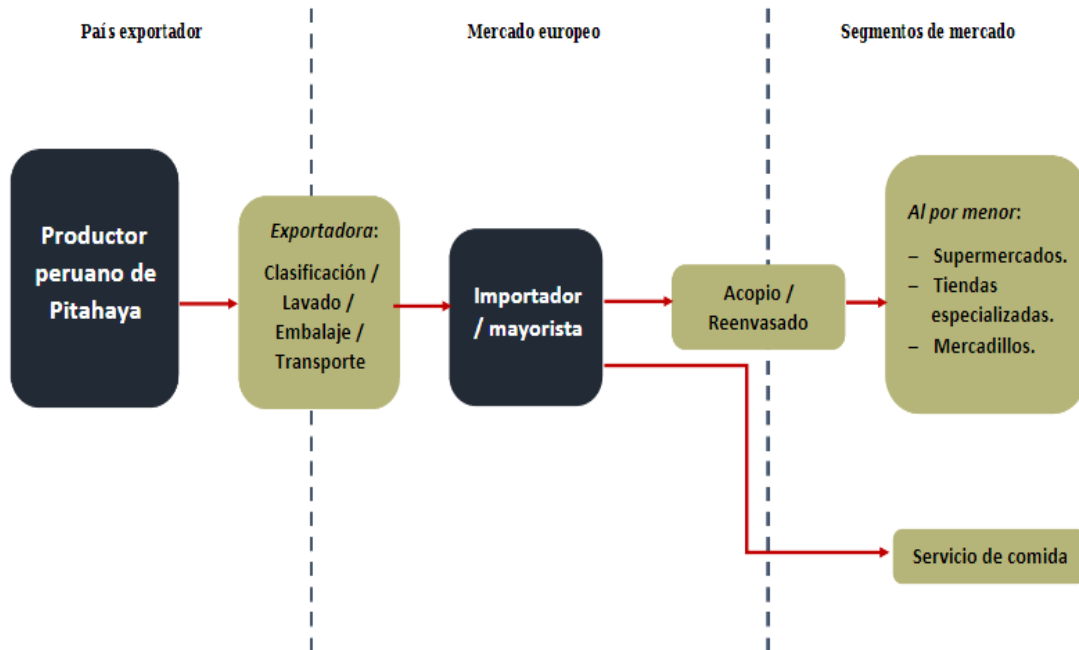
- ✓ Exportador: Hace referencia a nosotros quien seremos responsables de contratar los servicios de maquila y obreros al destajo para la clasificación, lavado, embalaje, otros y transporte para el traslado de la mercancía al Aeropuerto Internacional Jorge Chávez para su embarque a la aerolínea contratada para su exportación al país de destino.

- ✓ Importador: Hace referencia a la empresa La Boqueria S.A.C quien es el concesionario y será el responsable de recepcionar la mercancía en el país de destino.

- ✓ Acopio: Lugar acondicionado destinado por el importador para el almacenamiento de la mercancía adquirida.

- ✓ Reparto: Hace referencia a la distribución que hará el importador a diferentes puntos, tales como: supermercados, mercados, tiendas, cliente, entre otros.

Figura 33 Flujo de distribución del proveedor al consumidor



Nota: Imagen obtenida de Proyecto de exportación de pitahaya al destino de Francia (2018).

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.

El canal de distribución desempeñado en este punto será desde la empresa quien será nuestro proveedor de la pitahaya hasta el mercado de Barcelona. A continuación, detallaremos cada uno de los puntos mencionados en el gráfico.

- ✓ Productor o fabricante: Hacemos referencia a la empresa que nos venderá la pitahaya amarilla para su proceso de venta al extranjero.
- ✓ Mayorista: Hace referencia a nosotros quien estaremos a cargo de gestionar el proceso para la exportación al país de destino.
- ✓ Minorista: Hace referencia al importador quien será nuestro cliente final.
- ✓ Consumidor final: Hace referencia al cliente, bodegas, etc donde serán repartidos.

Figura 34 *Proceso de Canal de distribución*



Nota: Imagen obtenida de Ciencia Sfera (2022).

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

El estudio realizado al transporte aéreo a contratar pudimos validar que contamos con una sola aerolínea que nos llevaran al punto de destino acordado con el concesionario. Para lo cual se tomará en cuenta a la aerolínea Air Europa que brindará los servicios y cuidados necesarios para el traslado de nuestra mercancía al lugar de destino.

La frecuencia de vuelos para esta aerolínea es muy buena ya que son diarios, esto reduce tiempos y facilita la exportación. El incoterm pactado con nuestro cliente fue el FCA en donde se le entrega la responsabilidad al importador cuando la mercancía se cargue en el transporte interno o nacional, se cubrirá los tramites de exportación a cargo del agente de aduana contratado.

Figura 35 Línea aérea y frecuencia de vuelos

Línea Aérea	Vía	Frecuencia	Servicios	Portal de la Empresa (servicio de carga)
Iberia	Madrid	5 veces por semana	Pasajeros, carga y correo	IBERIA Cargo www.iberia-cargo.com
Lan Cargo	Madrid	5 veces por semana	Carga y correo	LAN Cargo www.lan-cargo.com
Klm	Ámsterdam	Diario	Carga y correo	Air France-KLM Cargo www.af-klm.com
Air France	París	Diario	Carga y correo	Air France-KLM Cargo www.af-klm.com
American Airlines	Dallas	Diario	Carga y correo	American Airlines Cargo www.aacargo.com
American Airlines	Miami	Diario	Carga y correo	
United Airlines	Houston	2 veces por semana	Carga y correo	United Airlines Cargo www.unitedcargo.com
United Airlines	Newark	2 veces por semana	Carga y correo	
Air Europa	Madrid o Barcelona	Diarios	Carga y correo	Air Europa Cargo www.aireuropa.com
Avianca	Bogotá o Madrid	Diarios	Carga y correo	Avianca Cargo www.aviancacargo.com/index.aspx

Nota: Información obtenida de Plan de desarrollo de mercado – Mincetur (2021)

Figura 36 *Contrato de compraventa internacional*

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: Grupo Constructor Charitos S.A.C empresa constituida bajo las leyes de la República del Peru, debidamente representada por su razón social 20600959361 domiciliado en su Oficina principal ubicado en Centro Comercial Unicachi N°05 a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte La Boqueria S.A.C inscrito en la Partida N° 45896512 Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° 351 debidamente representado por su Gerente General don Abel Zevallos Fernandez identificado con DNI N° 65004204V Y señalando domicilio el ubicado en Calle La Rambla N° 165 Barcelona - España, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

- 1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas. En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Especifica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.
- 1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:
 - a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,
 - b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.
- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.
- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará valida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: Pitahaya amarilla, y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo.
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de 15 días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de \$ 84.90 por caja del envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en 15/09/2022.
A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido el FCA ("Free Carrier", transportación principal sin pagar) si se hará con otra modalidad de transporte.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50 %) después de 15 días de recibidos los productos por parte del comprador.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL**

COMPRADOR considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de **EL VENDEDOR** y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de **EL VENDEDOR** hasta que se haya completado el pago del precio por parte de **EL COMPRADOR**.

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado.

Señalando con detalle algunos aspectos que se deba dejar claro, o que decida enfatizar.

Por ejemplo, si se opta por las condiciones de entrega en la fábrica, EXW, es conveniente aclarar que el costo y la responsabilidad de cargar la mercancía al vehículo, corresponde al comprador.

Hay que recordar que una operación adicional, involucra no solo costos, como el pago a cargadores, si no también conlleva un riesgo intrínseco en caso de daño de la mercadería durante el proceso de carga.

Aunque las condiciones de INCOTERMS son claras, es recomendable discutir y aclarar estos detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a **EL VENDEDOR** el pago de daños equivalente al 0,5 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del **EL VENDEDOR** a **EL COMPRADOR**.

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a **EL VENDEDOR** cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que **EL COMPRADOR** descubra dicha inconformidad y deberá probar a **EL VENDEDOR** que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de **EL VENDEDOR**.

En cualquier caso, **EL COMPRADOR** no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al **EL VENDEDOR** dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por **EL COMPRADOR**, **EL VENDEDOR** deberá tener las siguientes opciones:

- a). Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o
- b). Reintegrar a **EL COMPRADOR** el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a **EL VENDEDOR** de cualquier reclamo realizado contra **EL COMPRADOR** de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a **EL COMPRADOR** de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de **EL COMPRADOR**.

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a EL VENDEDOR ni a EL COMPRADOR, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes. La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberán ser finalmente resueltas y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje de por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de Lima 01/09/2022.

.....
GRUPON CONSTRUCTOR CHARITO S.A.C

.....
LA BOQUERIA S.A.C

Nota: Información obtenida de Siicex (2012), Elaboración propia.

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

Hemos desempeñado estrategias para un mejor reconocimiento de la pitahaya a nivel nacional e internacional como ya venimos realizando. Para lograr nuevos mercados internacionales hemos considerado un planeamiento mediante las distintas páginas web y redes sociales, como también asistiendo a conferencias de exportación en donde nos da la facilidad de conocer personas de todo el mundo con ganas de hacer negocio como nuestra pequeña empresa.

Diseño de página web: La página web diseñado permitirá que los distintos usuarios nos vean de una manera más formal y seria, por otro se le brindara toda la seguridad al cliente con toda la información que se requiere, como: correos, teléfonos, WhatsApp, Isos, historia, entre otros.

Rueda de negocios (virtual): nos ayudara a difundir nuestra empresa y nuestros productos a exportar. Nos ayudara a hacer nuevos vínculos con personas de todo el mundo, el cual nos ayudara a mejorar como organización y atraer más clientes o socios.

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

Como ya sabemos el país con mayor producción y comercialización de pitahaya son los países de China, Vietnam e Indonesia quienes ocupan un porcentaje del 90% a nivel mundial. Los países que más los requieren son Estados Unidos, la Unión Europea y Asia, debido a su cultura de conocer nuevos sabores y también por su buen paladar. Sierra exportadora (2021).

Por eso contamos con la motivación de comercialización al país de España ya que según la página del ministerio de desarrollo agrario son unos de los principales compradores de este fruto rico en vitamina B, C y otras propiedades curativas, como la anemia.

Las posibles competencias de Latinoamérica que podemos encontrar en la exportación de este producto son con el país de Ecuador, Colombia y México. Quienes también están aperturando a mercados internacionales y con precios accesibles.

CAPITULO 13

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

En el diseño de la matriz podremos validar cada detalle de los costos cotizados para la elaboración de este trabajo monográfico, que ya fueron señalados puntos atrás.

Asimismo, podrán apreciar el presupuesto general de la exportación con el incoterm FCA pactado con el importador.

Tabla 23 Molde de costo de exportación

CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	TOTALES S/.	TOTALES US\$
COSTOS DEL PRODUCTO	9,325.07	2,120.00	11,445.07	2,996.09
Materia prima directa		1,260.00	1,260.00	329.84
Gasto directo		860.00	860.00	225.13
Costos Indirectos de fabricación	3,082.34		3,082.34	806.90
Gastos generales y Administrativos	6,109.33		6,109.33	1,599.30
Gastos Financieros	133.40		133.40	34.92
COSTOS DE COMERCIALIZACION	335.00	0.00	335.00	87.70
Folletos, ferias, rueda negocios, pagina web	335.00		335.00	87.70
COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	1,530.10	0.00	1,530.10	400.55
Costos de rotulado	48.00		48.00	12.57
Costos de empackado	600.00		600.00	157.07
Costos de embalaje	65.90		65.90	17.25
Carga en transporte a almacén	85.00		85.00	22.25
Gastos de ventas (Certificados exportación)	679.20		679.20	177.80
Otros	100.00		100.00	26.18
COSTO TOTAL			13,310.17	3,484.34
UTILIDAD	45%		5,989.58	1,567.95
PRECIO EX-WORKS			19,299.74	5,052.29
Gastos de Exportación			1,206.10	315.73
3.6.1. Transporte al aeropuerto	100.00		100.00	26.18
3.6.3. Gastos de paletizado	215.60		215.60	56.44
3.6.4. Gastos de contenedorización	550.00		550.00	143.98
3.6.5. Costo de Agenciamiento	240.50		240.50	62.96
3.6.6. Otros gastos en puerto de origen	100.00		100.00	26.18
PRECIO FAS			20,505.84	5,368.02
3.6.7. Carga y Estiba	65.00		65.00	17.02
PRECIO FCA			20,570.84	5,385.04

Nota: Datos obtenidos de las investigaciones realizadas, Elaboración propia.

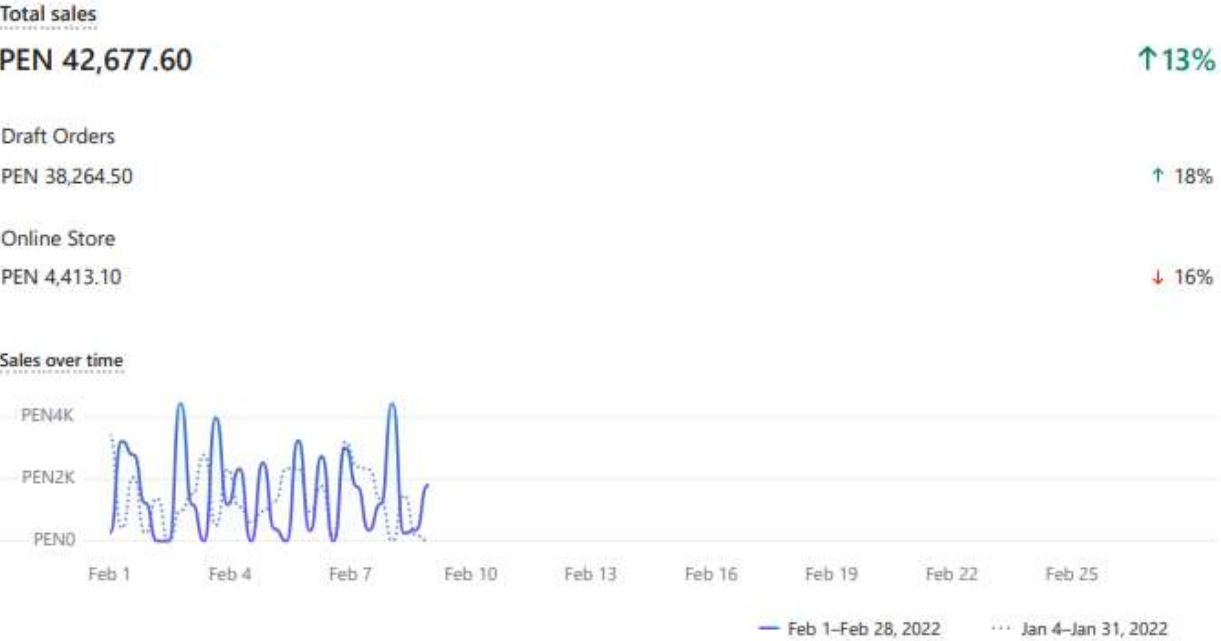
CAPITULO 14

VALUACION ECONOMICA FINANCIERA

En la evaluación económica financiera estamos considerando el capital propio para la exportación de la pitahaya al país de destino. Contamos con ingresos mensuales debido a nuestro pequeño negocio familiar que nos facilita el poder exportar nuestro producto sin tener que requerir la ayuda de un tercero, como por ejemplo: los prestamistas o bancos donde los cobros de interés son elevados en muchos casos.

Tabla 24 *Valuación económica financiera*

Tipo de Financiamiento	Importe
Aporte Propio	40,000.00
Préstamo Bancario Comercial	0.00
Total Financiamiento	40,000.00



Nota: Información obtenida de Beauty Store, Elaboración propia.

CONCLUSIONES

1. **PRODUCTO A EXPORTAR:** El producto a exportar será la pitahaya amarilla el cual ya es consumido en muchos países potenciales y latinos; sin embargo, el país elegido será la ciudad de Barcelona – España.
2. **APROVISIONAMIENTO:** Se verá reflejado varios procedimientos de calidad y experiencia para la elección final de nuestros proveedores potenciales.
3. **ALMACENAMIENTO:** Podremos conocer el proceso de almacenaje que tendrá nuestro producto, asimismo los cuidados establecidos.
4. **ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO:** Podremos conocer las especificaciones del país de destino para su diseño correcto.
5. **EMPAQUE:** Conoceremos el producto elegido para el correcto empaclado de nuestro producto a exportar.
6. **EMBALAJE:** Tomaremos en consideración el cuidado al medio ambiente y embalaje adecuado para el traslado en óptimas condiciones al país de destino.

- 7. UNITARIZACION:** Dara a conocer el ordenamiento y agrupamiento de la mercancía el cual nos ayudara a agilizar y optimizar el de traslado de este.
- 8. CONTEINERIZACION:** Se dara a conocer con una breve explicación el motivo por el cual no se requerirá desarrollar este punto.
- 9. TRANSPORTE:** Explicaremos el medio de trasporte seleccionado, evaluando costo y haciendo una breve encuesta de cada uno de ellos para su correcta elección.
- 10. SERVICIO DE TRANSPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL:**
Conoceremos el un poco más del trasporte aéreo, acuerdos con el concesionario y costos de traslado.
- 11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DE DESTINO:** Conoceremos un poco más del aeropuerto de Barcelona, vuelos diarios, zonas de aterrizaje, depósitos, etc.
- 12. DISTRIBUCION:** Validaremos el proceso que se llevara a cabo desde el país de destino hasta el país del importador, asi mismo la distribución que se levara acabo.

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION: Calcularemos los costos y gastos llevados a cabo en la exportación al país de destino.

14. VALUACION ECONOMICA FINANCIERA: Brindaremos información de donde sacaremos los recursos o capital para el desarrollo de este trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

- Aena*. (2021). Recuperado el 2022, de Aena: <https://www.aena.es/es/girona-costabrava/conocenos/presentacion.html>
- Capitalis*. (2021). Recuperado el 2022, de Capitalis: <https://capitalis-it.com/iso-9001-gestion-de-calidad/>
- Cesare's transporte y logistica integral*. (s.f.). Recuperado el 2022, de Cesare's transporte y logistica integral: <https://transportecesares.com/>
- Cienciasfera*. (s.f.). Recuperado el 2022, de Cienciasfera: https://www.cienciasfera.com/materiales/economia/economiaempresa/tema12/31_tipos_de_canales_de_distribucion.html
- Codelco*. (2018). Recuperado el 2022, de Codelco: https://www.codelco.com/prontus_codelco/site/artic/20110719/asocfile/20110719102746/instructivo_embalaje_estiba_carga_2018.pdf
- Constructivo*. (2017). Recuperado el 2022, de Constructivo: <https://constructivo.com/noticia/nuevo-aeropuerto-jorge-chavez-proceso-de-licitacion-inicia-con-03-empresas-pre-seleccionadas-para-su-construccion-1510149730>
- Corporation Abregu S.A.C*. (2022). Recuperado el Junio de 2022, de Corporation Abregu S.A.C: <https://pitahayaabregu.com/>
- Digesa*. (2022). Recuperado el 2022, de Digesa: <https://www.gob.pe/21038-ministerio-de-salud-direccion-general-de-salud-ambiental-e-inocuidad-alimentaria-digesa>
- Etw Cloud*. (s.f.). Recuperado el 2022, de Etw Cloud: <https://mx.etwinternational.com/1-5-10ft-slave-pallet-49561.html>
- Manual del comercio exterior*. (2018). Recuperado el 2022, de Manual del comercio exterior: <https://www.manualdecomercioexterior.com/2018/03/embalajes-en-el-transporte-aereo-de.html>

Mc Food Dist. (s.f.). Recuperado el 2022, de Mc Food Dist.:
<http://mcfooddist.com/spanish/pitahaya-amarilla-o-roja/>

Mincetur. (s.f.). *Plan de desarrollo de mercado*. Recuperado el 2022, de Plan de desarrollo de mercado: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/espana/index.html?id=250

Mveloz transporte de carga. (2021). Recuperado el 2022, de Mveloz transporte de carga:
<https://www.transportesmveloz.com/nosotros/>

Perfil Producto Mercado - Pitahaya en paises bajos. (2021). Recuperado el mayo de 2022, de Perfil Producto Mercado - Pitahaya en paises bajos:
<https://recursos.exportemos.pe/pitahaya-paises-bajos-perfil-producto-mercado-2021.pdf>

Pitahaya Sayan Lats. (16 de mayo de 2019). Recuperado el junio de 2022, de Pitahaya Sayan Lats: <https://huachopuntoinfo.wordpress.com/2019/05/16/fruta-del-dragon-en-sayan-la-pitahaya/>

Rutas aereas. (2021). Recuperado el 2022, de Rutas aereas:
<https://rutasaereas.promperu.gob.pe/#>

SASPeru Carga Nacional. (2016). Recuperado el 2022, de SASPeru Carga Nacional:
<http://www.sasperu.com/>

SCHARFF Transporte de carga. (2016). Recuperado el 2022, de SCHARFF Transporte de carga: <https://www.holascharff.com/nosotros/>

Senasa. (2022). Recuperado el 2022, de Senasa: <https://www.gob.pe/senasa>

Sunat. (2022). *Partida arancelaria*. Recuperado el mayo de 2022, de Partida arancelaria:
<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

Tendencias del Mercado de Pitahaya. (2021). Recuperado el mayo de 2022, de Tendencias del Mercado de Pitahaya:
<https://repositorio.sierraexportadora.gob.pe/bitstream/handle/SSE/282/Tendencias%20de%20mercado%20de%201a%20Pitahaya%20y%20oportunidades%20para%20el%20Per%20C3%BA-final.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Tiba española. (s.f.). Recuperado el 2022, de Tiba española:

<https://www.tibagroup.com/es/transitarios-madrid>

Tiba peru. (s.f.). Recuperado el 2022, de Tiba peru: <https://www.tibagroup.com/pe/>

Variedades de la pitahaya. (2021). Recuperado el mayo de 2022, de Variedades de la pitahaya:

<https://plantatuhuerto.com/tipos-de-pitaya/>