

Universidad de Lima

Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas

Carrera de Negocios Internacionales



# **EXPORTACIÓN DE CONSERVAS DE MIX DE BERRIES AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS**

Trabajo de suficiencia profesional para optar el Título Profesional de Licenciado en  
Negocios Internacionales

**Gelith Pamela Coronado Cabrera**

**Código 20120366**

**Asesor**

**Braulio Arturo Chanamé Castillo**

Lima – Perú

2019





**EXPORTACIÓN DE CONSERVAS DE MIX DE  
BERRIES AL MERCADO DE ESTADOS  
UNIDOS**

# TABLA DE CONTENIDO

|   |           |
|---|-----------|
| <b>RESUMEN EJECUTIVO .....</b>  | <b>1</b>  |
| <b>CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES.....</b>                            | <b>2</b>  |
| 1.1 Lineamientos y características claves del mercado de destino..... | 2         |
| 1.1.1 Definición del producto .....                                   | 2         |
| 1.1.2 Selección del mercado internacional.....                        | 3         |
| 1.1.3 Análisis de la demanda .....                                    | 7         |
| 1.1.4 Tendencias del mercado.....                                     | 8         |
| 1.1.5 Análisis de la oferta.....                                      | 9         |
| 1.2 Análisis de precios .....   | 11        |
| 1.3 Canales de distribución.....                                      | 11        |
| 1.4 Barreras arancelarias y no arancelarias.....                      | 12        |
| 1.4.1 Barreras arancelarias .....                                     | 12        |
| 1.4.2 Barreras no arancelarias .....                                  | 12        |
| 1.5 Propuesta de valor del producto o servicio.....                   | 13        |
| 1.6 Ficha técnica del producto o servicio propuesto.....              | 15        |
| <b>CAPÍTULO II: PLAN DE OPERACIONES .....</b>                         | <b>16</b> |
| 2.1 Planificación, Objetivos y metas de operaciones.....              | 16        |
| 2.1.1 Objetivo general.....   | 16        |
| 2.1.2 Objetivos específicos .....                                     | 17        |
| 2.2 Diagrama del flujo del proceso productivo.....                    | 17        |
| 2.3 Capacidad operativa (bienes o servicios).....                     | 19        |
| 2.4 Balance del plan de operaciones .....                             | 21        |

|   |           |
|---|-----------|
| <b>CAPÍTULO III: PLAN LOGÍSTICO INTEGRAL .....</b>                            | <b>24</b> |
| 3.1 Planificación, objetivos y metas de la logística internacional .....      | 24        |
| 3.1.1 Objetivo general.....   | 24        |
| 3.1.2 Objetivos específicos .....   | 24        |
| 3.2 Determinación de la carga a exportar .....                                | 25        |
| 3.2.1 Rotulado y marcado .....  | 27        |
| 3.2.2 Medio de transporte .....   | 28        |
| 3.2.3 Aspectos comerciales logísticos pertinentes (Incoterm).....             | 29        |
| 3.3 Agenciamiento y preparación de la carga.....                              | 30        |
| 3.4 Planificación y selección de los operadores logísticos involucrados ..... | 33        |
| 3.5 Análisis de costos relacionados a la logística internacional .....        | 34        |
| <b>CONCLUSIONES .....</b>   | <b>37</b> |
| <b>RECOMENDACIONES .....</b>  | <b>38</b> |
| <b>REFERENCIAS.....</b>   | <b>39</b> |
| <b>ANEXOS.....</b>  | <b>42</b> |

## ÍNDICE DE TABLAS

|  |    |
|--|----|
| Tabla 1.1 Tendencia de volumen y precios en principales 5 mercados de importación de frutas en conserva..... | 4  |
| Tabla 1.2 Ranking de Factores .....  | 6  |
| Tabla 1.3 Proyección de la demanda .....   | 7  |
| Tabla 1.4 Lista de los países exportadores de berries.....   | 9  |
| Tabla 1.5 Valor exportado en cantidades (toneladas) desde 2013-2017 .....                                    | 10 |
| Tabla 1.6 Ficha Técnica.....   | 15 |
| Tabla 2.1 Costo de materia prima e insumos para una unidad de 500 gr. ....                                   | 21 |
| Tabla 2.2 Costos de producción.....  | 22 |
| Tabla 2.3 Costo total en almacén.....  | 22 |
| Tabla 2.4 Precio EXWORK.....   | 23 |
| Tabla 3.1 Opciones de Incoterms .....  | 29 |
| Tabla 3.2 Costos de distribución logística internacional .....   | 35 |

## ÍNDICE DE FIGURAS

|   |    |
|---|----|
| Figura 1.1 Etiquetado del producto.....   | 2  |
| Figura 1.2 Mix de berries (arándanos, frambuesas y moras).....                    | 3  |
| Figura 1.3 Tendencia de volumen de importación a nivel mundial (2014-2023).....   | 4  |
| Figura 1.4 Tendencia de precios de importación EEUU (2014-2023).....              | 5  |
| Figura 1.5 Proyección de la oferta 2018-2022.....                                 | 10 |
| Figura 1.6 Análisis de productos similares.....                                   | 11 |
| Figura 1.7 Canales de distribución.....   | 11 |
| Figura 2.1 Diagrama del flujo del proceso productivo.....                         | 18 |
| Figura 2.2 Plan de requerimiento de materiales.....                               | 20 |
| Figura 3.1 Descripción de frascos de conserva.....                                | 25 |
| Figura 3.2 Descripción de las cajas máster.....                                   | 26 |
| Figura 3.3 Descripción de la caja máster.....                                     | 26 |
| Figura 3.4 Embalaje interno de cajas.....   | 27 |
| Figura 3.5 Simbología de la caja máster.....                                      | 28 |
| Figura 3.6 Caja máster.....   | 28 |
| Figura 3.7 Rutas Marítimas.....   | 30 |
| Figura 3.8 Embalaje externo.....  | 31 |
| Figura 3.9 Etiquetas de bulto de exportación.....                                 | 31 |
| Figura 3.10 Bulto de exportación.....   | 32 |
| Figura 3.11 Embarque indirecto vía terminal de almacenamiento extraportuario..... | 32 |
| Figura 3.12 Líneas navieras Callao- Baltimore.....                                | 34 |

## ÍNDICE DE ANEXOS

|  |    |
|--|----|
| Anexo 1: Cotización por servicio de maquila.....         | 43 |
| Anexo 2: Cotización DHL Global Forwarding Perú S.A. .... | 44 |



## RESUMEN EJECUTIVO

En el Perú los productores agrícolas peruanos muestran cada vez más interés por invertir en berries y en su industrialización, por ello se va aprovechar esta oportunidad para el desarrollo de un nuevo producto, ya que en el 2017 las exportaciones de berries registraron un incremento del 50% respecto al 2016. El boom registrado en la venta de frutos del bosque peruanos estuvo explicado por el incremento de la producción nacional.

El presente documento evalúa la factibilidad de la creación de un nuevo producto llamado Berries Lover que es el de conserva de mix de berries endulzado con stevia, teniendo como opciones exportar a 3 países potenciales entre ellos, EE.UU., Alemania y Reino Unido, concluyendo que el público objetivo es el mercado americano, en específico el distrito de Columbia, Washington DC.

Este trabajo detalla el análisis que se realizó al público objetivo, al cual nos vamos a dirigir, ya que existe un sector desatendido en el sector de alimentos saludables enfocado a las nuevas tendencias de consumo las cuales son presentadas más adelante. Es importante recalcar que nuestro cliente son cadenas de supermercados y mayoristas quienes harán llegar el producto al consumidor final.

Asimismo, se describe el proceso de producción desde la compra de la materia prima hasta el embalaje de las cajas de frascos de la conserva. Más adelante se explica el proceso logístico, el cual abarca el recojo de la mercancía desde planta hasta la llegada al almacén de destino. Ambos procesos son tercerizados con empresas altamente calificadas en el sector en el que se desempeñan.

Después de evaluar los costos de ambos procesos, podemos concluir que el proyecto es viable y se proyecta un margen en ExWorks esperado del 25% (posterior al costo total en almacén), incluso si se concretase el negocio en términos DDP (hasta el destino acordado) el margen de rentabilidad sería del 18.73% lo cual sigue siendo atractivo el negocio.

# CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES

## 1.1 Lineamientos y características claves del mercado de destino.

### 1.1.1 Definición del producto

El producto a desarrollar en el presente trabajo es conserva de mix de berries enteros, cocidos envasados con una solución de stevia en una única presentación de 500 gramos cerrados herméticamente en vidrio con tapas twist off y sometidos a esterilización industrial. Se eligió el envase de vidrio ya que al ser semi-transparente permite al consumidor ver el producto, además es un material totalmente inocuo, higiénico por lo que no reacciona con el producto y evita la formación de bacterias. Pero lo más importante es que es de material 100% reciclable y ayuda a la sostenibilidad ambiental. El nombre del producto es Berries Lover, así como se puede apreciar en la siguiente figura. El insumo principal serán los arándanos, frambuesas y moras.

Figura 1.1

Etiquetado del producto



Elaboración propia

El Perú tiene la gran ventaja de aprovechar la contra estación respecto a los productores de berries del hemisferio norte. Por eso, lograría ventas a precios pico entre los meses de septiembre y noviembre. Incluso, podría

adelantar envíos a Chile que por ahora concentra el 90% de las exportaciones de arándanos y cerezas en el hemisferio sur. (Gestión, 2015)

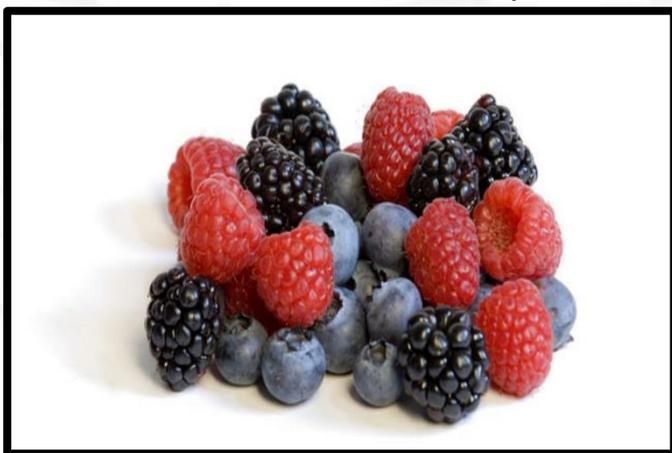
Según el diario (Gestión, 2015), “los departamentos con producción de frutos del bosque son Ancash, Cajamarca, Lima, Lambayeque, La Libertad, Arequipa, Cusco, Junín, Ica, Ayacucho, Huánuco”.

### 1.1.2 Selección del mercado internacional

El producto será destinado al exterior, para ello, basado en un ranking de factores, se procederá a elegir el país de destino adecuado.

Figura 1.2

Mix de berries (arándanos, frambuesas y moras)



Fuente: Nutra Ingredients – USA. <https://www.nutraingredients-usa.com/>

Entre los principales importadores de la partida arancelaria “08.11.20” que son FRAMBUESAS, ZARZAMORAS, MORAS, MORAS-FRAMBUESA Y GROSELLAS, SIN COCER O COCIDAS EN AGUA O VAPOR, CONGELADAS, INCL. CON ADICIÓN DE AZÚCAR U OTRO EDULCORANTE se encuentran Alemania representando el 38.80%, Francia con el 19.67%, EEUU con 15.87%, Bélgica con 14.94% y Reino Unido con 10.74%, representando el 29.7% del volumen total de importaciones en el mundo.

Tabla 1.1

Tendencia de volumen y precios en principales 5 mercados de importación de frutas en conserva

| PAÍS        | VOLUMEN (TM) |         | PRECIO UNITARIO (CIF \$/ TM) |      |
|-------------|--------------|---------|------------------------------|------|
|             | 2013         | 2017    | 2013                         | 2017 |
| ALEMANIA    | 209,442      | 204,828 | 2.27                         | 1.84 |
| FRANCIA     | 128,382      | 103,763 | 2.94                         | 2.62 |
| EEUU        | 104,705      | 83,794  | 3.02                         | 2.43 |
| BELGICA     | 93,365       | 78,858  | 2.40                         | 2.30 |
| REINO UNIDO | 52,556       | 56,675  | 2.64                         | 2.51 |
| TOTAL       | 588,450      | 527,918 | 2.65                         | 2.34 |

Fuente: (TRADEMAP, 2018).

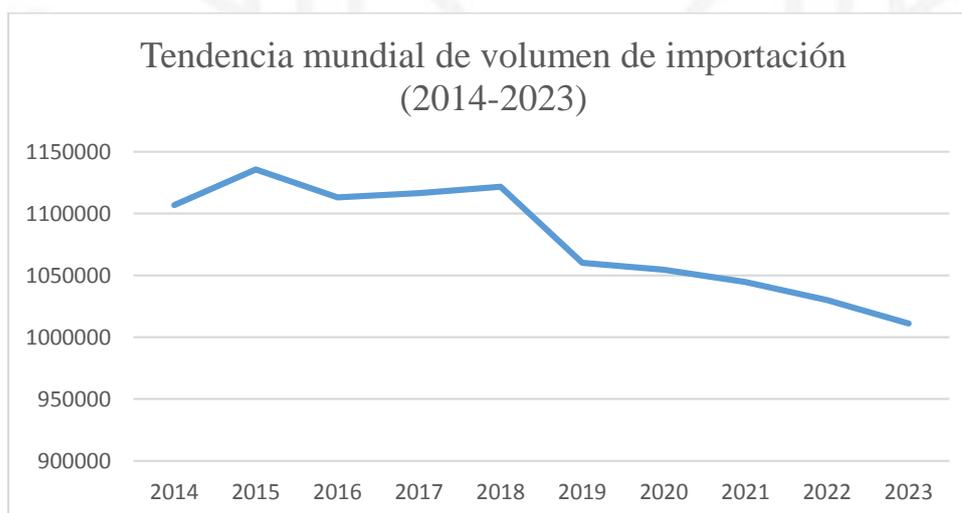
Elaboración propia

En base a esta información de los 5 países importadores, se aprecia que existe una variación negativa del 11% del año 2013 al 2017.

De acuerdo a la figura 1.3, se realizó una proyección del volumen importado de los berries para el 2014 hasta el 2023 basándonos en un record histórico y como resultado obtuvimos una pendiente negativa, sin embargo demuestra una caída mínima en términos de volumen total de las importaciones como se puede apreciar a continuación.

Figura 1.3

Tendencia de volumen de importación a nivel mundial (2014-2023)



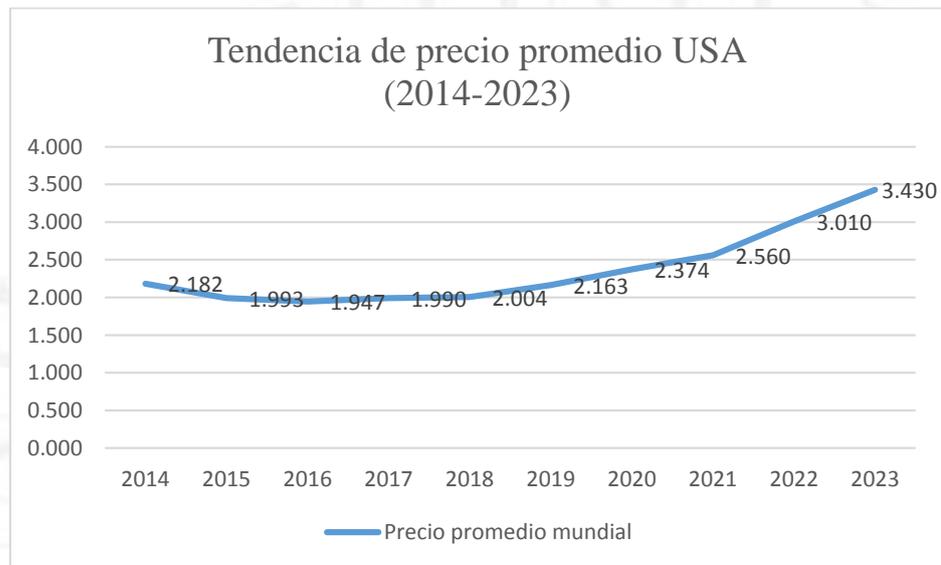
Fuente: (TRADEMAP, 2018)

Elaboración propia

El precio tuvo una caída del 12% entre el 2013 y 2017 a nivel mundial, sin embargo el precio de las importaciones hacia EEUU, no se vieron afectadas, por el contrario, como se puede apreciar en la figura 1.4, la tendencia para los próximos años es positiva y se espera que continúe de esa manera.

Figura 1.4

Tendencia de precios de importación EEUU (2014-2023)



Fuente: (TRADEMAP, 2019)

Elaboración propia

Mediante la metodología de ranking de factores, basados en criterios y pesos, se debe elegir el país a exportar dentro de los cinco ya mencionados anteriormente. Algunos de estos criterios son: volumen y precios de mercado con un peso del 40%, entorno macroeconómico con 30%, desempeño logístico y otros indicadores con 30%, asignando una puntuación del 1 al 5, siendo 5 el mejor. Estos pesos son asignados de acuerdo a su nivel de importancia para el proyecto, por ello el volumen y los precios tienen más puntaje que el entorno macroeconómico y los indicadores de desempeño logístico.

En la Tabla 1.2, a continuación, se describe los resultados en el cual Estados Unidos obtiene el mejor puntaje seguido por Alemania, Reino Unido. Los países con puntaje más bajo fueron Bélgica y Francia.

Tabla 1.2

Ranking de Factores

| RANKING DE FACTORES                                 | PAISES    |             |          |         |      |         |             |
|---|-----------|-------------|----------|---------|------|---------|-------------|
|   | AÑO       | PESO        | Alemania | Francia | EEUU | Bélgica | Reino Unido |
| <b>Mercado</b>                                      |           | <b>40%</b>  |          |         |      |         |             |
| Volumen de importación                              | 2017      | 8%          | 5        | 4       | 3    | 2       | 1           |
| Tendencias de volumen 2013/2017                     | 2013/2017 | 12%         | 4        | 2       | 1    | 3       | 5           |
| Nivel de precios                                    | 2017      | 8%          | 1        | 5       | 3    | 2       | 4           |
| Tendencias de precios 2013/2017                     | 2013/2017 | 12%         | 2        | 1       | 3    | 5       | 4           |
| <b>Entorno macroeconómico</b>                       |           | <b>30%</b>  |          |         |      |         |             |
| Facilidad para hacer negocios                       | 2017      | 10%         | 3        | 2       | 5    | 1       | 4           |
| Crecimiento PBI                                     | 2017      | 20%         | 4        | 3       | 5    | 2       | 1           |
| <b>Indicadores logísticos, costos y tiempos</b>     |           | <b>30%</b>  |          |         |      |         |             |
| Desempeño logístico general                         | 2016      | 7.50%       | 5        | 1       | 2    | 4       | 3           |
| Costos para importar o exportar (USD / contenedor)  | 2014      | 7.50%       | 4        | 1       | 3    | 2       | 5           |
| Período de importar o exportar (días para importar) | 2014      | 9%          | 3        | 1       | 5    | 2       | 4           |
| Nº de documentos para importar o exportar           | 2014      | 6%          | 3        | 5       | 4    | 3       | 3           |
| <b>TOTAL</b>  |           | <b>100%</b> | 3.43     | 2.42    | 3.53 | 2.59    | 3.22        |

Fuente: (World Bank Group, 2018) y (TRADEMAP, 2018)

Elaboración propia

En base al análisis realizado, podemos concluir que Estados Unidos es el destino óptimo, ya que presenta las mejores condiciones en el entorno macroeconómico específicamente en facilidad para hacer negocios y el crecimiento de PBI, además muestra resultados positivos en cuanto a los indicadores logísticos ya que el período para importar es menor en comparación con los demás países. La segunda opción es Alemania porque cuenta con un buen desempeño logístico general, así como un favorable volumen de importaciones. Sin embargo, EE.UU. tiene una ventaja en cuanto al nivel de precios y su tendencia. Por lo tanto, se logra decidir el mercado de exportación a EE.UU. ya que se aprecia un dominio notorio en relación al resto.

### 1.1.3 Análisis de la demanda

Cabe mencionar que la idea de negocio está dirigida a hombres y mujeres de todas las edades que radican en Estados Unidos, en el estado de Washington. Asimismo, estas personas pertenecen a la población urbana, pues ellos estarán al alcance del producto.

En la tabla a continuación, se presenta la proyección de la demanda en el país de destino para el próximo año, tomando en cuenta una tasa de crecimiento poblacional del 0.71% como factor (WORLD BANK GROUP, 2018).

Tabla 1.3

Proyección de la demanda

| Segmentación                         | 2017         | 2018         | 2019         | Observaciones                       | Fuente de información |
|--------------------------------------|--------------|--------------|--------------|-------------------------------------|-----------------------|
| Estados Unidos                       | 325,719,178  | 328,031,784  | 330,360,810  | Población Total                     | Banco Mundial         |
| Población urbana USA                 | 267,278,643  | 269,176,321  | 271,087,473  | Mercado Meta                        | Banco Mundial         |
| Estado de Washington                 | 7,288,000    | 7,339,745    | 7,391,857    | Segmento                            | Banco Mundial         |
| Target (personas)                    | 145,760      | 146,795      | 147,837      | 2% del cálculo propio               |                       |
| Consumo anual (\$) 2017              | 21,660 MILL. | 21,813 MILL. | 21,968 MILL. | Frutas congeladas                   | Euromonitor           |
| Consumo per cápita (\$)              | 2,972.02     | 2,972.02     | 2,972.02     | Cálculo propio                      |                       |
| Demanda (\$)                         | 433,202,000  | 436,277,734  | 439,375,306  |                                     |                       |
| Consumo anual (KG)                   | 115,679,654  | 116,500,979  | 117,328,136  | Kg                                  | Euromonitor           |
| Consumo per cápita anual (KG)        | 15,87        | 15,87        | 15,87        | Kg                                  |                       |
| Demanda (KG) anual                   | 2,313,593    | 2,330,019.58 | 2,346,562.72 | Kg                                  |                       |
| <b>Posible obtención del mercado</b> | 46,271.86    | 46,600.39    | 46,931.25    | <b>Kg. / 2% de la demanda anual</b> |                       |

Fuente: (EUROMONITOR , 2018) y (WORLD BANK GROUP, 2018)

Elaboración propia

Dentro de los 50 estados de EE.UU., se decidió elegir al distrito de Columbia, Washington, ya que es la capital. “El área metropolitana es la octava más grande de Estados Unidos, con más de cinco millones de residentes y el área metropolitana que forma junto a Baltimore tiene una población que excede los siete millones”. (ProMexico, s.f.)

Estimando que los consumidores de frutas en conserva representan el 2% del total de la población, el mercado meta sería de 147,837 personas. Según (EUROMONITOR , 2018), el consumo anual durante el año 2017 de frutas congeladas fue de USD 21´660, 100,000, por lo tanto podemos decir que el monto per cápita fue de USD 2,972.02. Con este último dato, podemos calcular la demanda, multiplicándolo con el mercado meta, mediante una proyección al año 2019.

Debido a que no podemos abastecer el 100% de la demanda, se considera una captación de mercado del 2% de acuerdo a nuestra percepción, dando como resultado 46,931.25 expresado en Kg para el año 2019. Este monto final es la demanda con la que se va trabajar para el presente proyecto.

#### **1.1.4 Tendencias del mercado**

Los consumidores hoy en día conscientes de la salud evitan el azúcar y buscan nuevos ingredientes. Si bien la innovación y la gran cantidad de ingredientes funcionales tuvieron un impacto significativo en la salud y el bienestar en 2017, la historia más importante fue la preocupación pública continua por el contenido de azúcar. Esta preocupación afecta a casi todas las categorías no solo de bebidas y lo hizo con una influencia cada vez mayor en 2017. Los productores de bebidas y alimentos están reaccionando a esta preocupación de nuevas maneras. Mientras que los productores alguna vez optaron por los edulcorantes artificiales para ofrecer un nivel de dulzura similar al de los productos tradicionales, los consumidores se saltan estos productos en favor de las opciones que pueden consumirse como indulgencias ocasionales o productos que se consideran naturalmente sin azúcar y saludables. (EUROMONITOR , 2018).

El público más influyente en el consumo de alimentos en EE.UU. son los “baby boomers”, integrado por los ciudadanos mayores de 50 años, quienes tienen bajo su control el 70% del ingreso disponible. La tendencia

en este rango de edad muestra una mayor conciencia para cuidar la salud a través de los alimentos. Por ello, se recomienda evitar la comercialización de alimentos que contengan altos niveles de jarabe de maíz alto en fructuosa, azúcar, colorantes artificiales y gluten, teniendo en cuenta que el 78% de estos individuos lee las etiquetas y evita estos ingredientes. (PROEXPORT, 2018)

### 1.1.5 Análisis de la oferta

Para tener un equilibrio de producción es necesario, así como evaluamos la demanda, evaluar la oferta. A continuación se presentan los 5 países exportadores de berries con la partida ya mencionada en el punto 1.1.

De acuerdo a (TRADEMAP, 2018), Serbia es el principal exportador de berries ya que un cuarto de la cantidad total exportada durante el 2017 fue proveniente de este país, seguido de Polonia con un 22%. En el tercer lugar encontramos a Chile con una participación de mercado más baja del 9.1%, Bosnia y Herzegovina con un 4.8% y finalmente Bélgica con un 3.7%.

Tabla 1.4

Lista de los países exportadores de berries

| Exportadores            | Seleccione sus indicadores                |                               |                       |
|-------------------------|---|-------------------------------|-----------------------|
|                         | Valor exportado en 2017<br>(miles de USD) | Cantidad exportada<br>en 2017 | Unidad de<br>cantidad |
| Mundo                   | 886,093                                   | 504,694                       | Toneladas             |
| Serbia                  | 264,546                                   | 123,599                       | Toneladas             |
| Polonia                 | 156,950                                   | 113,522                       | Toneladas             |
| Chile                   | 112,956                                   | 45,849                        | Toneladas             |
| Bélgica                 | 46,933                                    | 18,514                        | Toneladas             |
| Bosnia y<br>Herzegovina | 42,953                                    | 24,022                        | Toneladas             |

Fuente: (TRADEMAP, 2018)

Elaboración propia

### 1.1.5.1 Proyección de la oferta

Como se puede observar en la siguiente tabla desde el año 2013 hasta el 2017, hubo un crecimiento promedio de valor exportado en el mundo del 6,4% expresado en toneladas.

Tabla 1.5

Valor exportado en cantidades (toneladas) desde 2013-2017

| Exportadores | Cantidad exportada en 2013 | Cantidad exportada en 2014 | Cantidad exportada en 2015 | Cantidad exportada en 2016 | Cantidad exportada en 2017 |
|--------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Mundo        | 398,863                    | 404,040                    | 459,810                    | 437,245                    | 504,694                    |

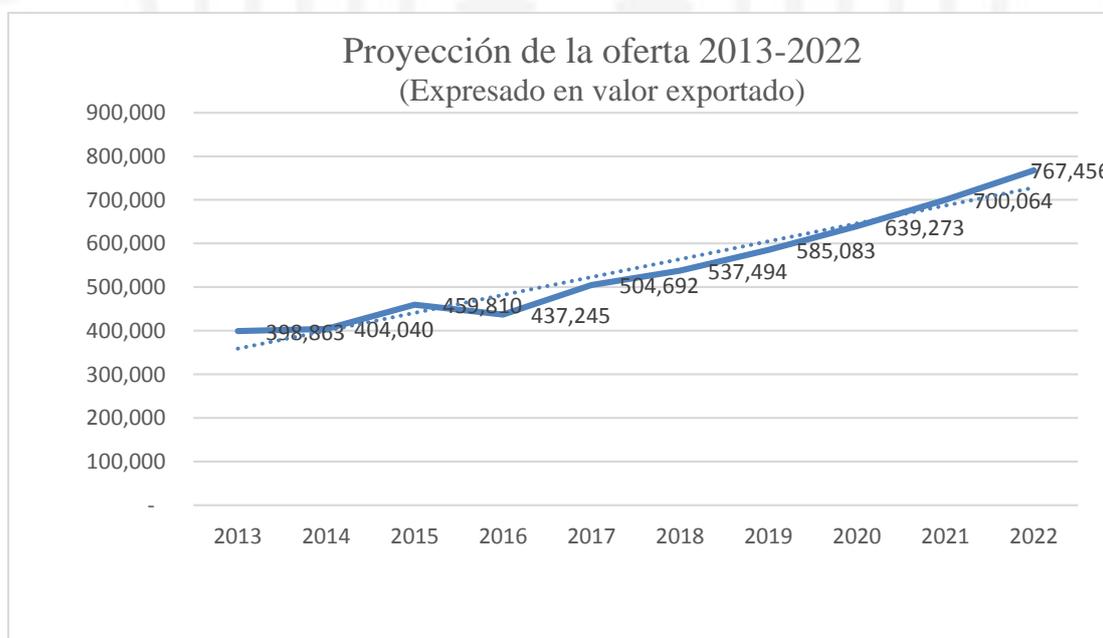
Fuente: (TRADEMAP, 2018)

Elaboración propia

Por ello es importante hacer una proyección hasta el año 2022 con el crecimiento ya mencionado. En la figura 1.5, claramente se observa una pendiente positiva, ya que en los últimos 5 años hubo un crecimiento favorable de la cantidad exportada. Esta proyección hace sentido con las tendencias mencionadas en el punto 1.1.2 ya que los consumidores buscan propuestas saludables evitando productos azucarados.

Figura 1.5

Proyección de la oferta 2018-2022



Fuente: (TRADEMAP, 2018)

Elaboración propia

## 1.2 Análisis de precios

Para determinar el precio promedio del producto en estudio, se tomaron referencias de los precios al consumidor final de un producto similar en los puntos de venta al cual nos dirigimos, ya que no existen conservas de mix de berries.

En el centro comercial Wal- Mart, se comercializa la mermelada de arándanos de marca Polaner y la mermelada de moras marca Smuckers en envases de vidrio de 340 y 280 gramos respectivamente a un precio de US\$ 8.45 a partir de la cuarta unidad y US\$ 10.99 por el precio unitario.

Figura 1.6

Análisis de productos similares



Fuente: (Walmart, 2018)

## 1.3 Canales de distribución

Figura 1.7

Canales de distribución



Fuente: (Logística empresarial, 2018)

Para este proyecto, el tipo de canal que se utilizará será el canal mayorista. Este tipo de canal de distribución contiene dos niveles de intermediarios, del productor al mayorista, del mayorista al minorista y de este al consumidor final como se explicará a continuación.

El producto Berries Lover será comercializado mediante un intermediario mayorista que venderá el lote de conservas a supermercados conocidos en el país americano como Publix, Albertson's, o supercenters como Wal-Mart, Sam's Club o tiendas gourmet como Whole Food Market, el cual se especializa por tener productos de alta calidad. A partir de ellos, estos minoristas o también conocidos como detallistas serán encargados de la venta del producto al consumidor final.

#### **1.4 Barreras arancelarias y no arancelarias**

##### **1.4.1 Barreras arancelarias**

“El Acuerdo de Promoción Comercial (APC) Perú – EE.UU. se firmó en Washington D.C. el 12 de abril de 2006; y entró en Vigencia el 1 Febrero 2009” (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, s.f.), el cual nos permite potenciarnos como país a través del comercio en temas de desarrollo económico.

##### **1.4.2 Barreras no arancelarias**

Según el Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX, 2015) la normativa relacionada con la importación de productos agrícolas no se encuentra centralizada, sino que existen diversos departamentos responsables de hacer cumplir los requisitos según el tipo de producto a comercializar.

Para el presente proyecto, las barreras no arancelarias más relevantes son:

Por Estados Unidos:

- A. Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA):** encargada de velar por la seguridad de productos agropecuarios.
- B. La Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA)** es la entidad encargada

de establecer y verificar el cumplimiento de regulaciones para garantizar la seguridad, de los alimentos, medicamentos y cosméticos que se consumen en los Estados Unidos.

**C. Agencia de Protección Ambiental (EPA)** como su nombre lo indica, la agencia estadounidense encargada de velar por la protección del medio ambiente. Establece los límites máximos de residuos de plaguicidas y otros contaminantes permisibles en los alimentos cuya inspección es competencia de la FDA.

Por Perú:

**D. Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA):** se encarga de la protección del país ante el ingreso de plagas y enfermedades que no se encuentran en el Perú. Asimismo, implementa normas y recomendaciones de organismos internacionales, para la suscripción de protocolos y convenios con organismos de sanidad agraria de otros países, abriendo mercados para la exportación de productos agropecuarios. (SENASA, s.f.)

### **1.5 Propuesta de valor del producto o servicio.**

El ritmo de vida acelerado genera no dedicar tiempo a la alimentación. El tener jornadas laborales amplias y diferentes obligaciones condiciona el tener tiempo para sentarse en una mesa y comer con tranquilidad. La conocida “comida rápida” se ha convertido en la solución más fácil, pero existe una gran evidencia de que no es la mejor solución para cuidar la nutrición. Los consumidores de hoy se caracterizan por ser más exigentes y cuidadosos con lo que compran, con mayor detenimiento al leer las etiquetas, conocer la

procedencia de los alimentos, que no solo sean ricos al paladar, sino que sean sanos y nutritivos.

Por ello, cada día es más usual ver cómo la tendencia de oferta de productos saludables continúa al alza en el mercado local y también en el mercado global, es común ver opciones saludables en los supermercados, no solo como una solución para seguir alguna dieta, sino también como un nuevo estilo de vida. Es aquí donde nacen diferentes productos como oferta a los consumidores que están dispuestos a invertir en su salud, teniendo como propuestas opciones veganas, productos libres de gluten, posibilidades orgánicas o productos con bajo contenido de azúcar.

La conserva de mix de berries endulzada con stevia es un producto nuevo enfocado en personas que se encuentran en este sector de consumo de productos saludables.

La característica principal de este insumo es que aporta gran cantidad de fibra dietética, la cual es fundamental para un tránsito intestinal adecuado, ayuda a la reducción de colesterol sanguíneo y a mantener los niveles de glucosa o azúcar en la sangre; son frutas con gran aporte de Vitamina C, que no sólo previene los resfríos, sino que también actúa como un potente antioxidante que retarda el envejecimiento y la posibilidad de adquirir algún tipo de cáncer; además de ser ideal para quienes se encuentren a dieta, ya que tienen un aporte calórico bajo (Vidal, 2017).

La propuesta de valor de la conserva de mix de berries endulzada con stevia es la combinación del grupo de frutos del bosque más conocidos como los arándanos, frambuesas y moras los cuales son bajos en grasas (80 calorías por ración) además de ser endulzado con stevia, un sustituto del azúcar, que contiene propiedades nutricionales y que aporta cero calorías.

Con respecto al método de conservación de alimentos genera que el producto preserve los nutrientes para que permanezcan en buen estado evitando el uso de conservadores artificiales ya que es similar a una conserva en almíbar, a base de azúcar en este caso sustituido por la stevia.

## 1.6 Ficha técnica del producto o servicio propuesto.

Tabla 1.6

### Ficha Técnica

|                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| Denominación del producto:            | - Conserva de mix de berries endulzado con stevia  |
| Marca                                 | - Berries Lover  |
| Descripción del producto:             | <ul style="list-style-type: none"><li>- La conserva de mix de berries es un producto combinado con 3 frutos: arándanos, frambuesas y moras con un adicional de almíbar, una mezcla de stevia y agua.</li><li>- Contiene un envase de vidrio con el fin de apreciar el contenido de nuestro producto. Cumpliendo con todos los estándares de calidad e inocuidad alimentaria.</li></ul> |
| País de Origen                        | - Perú   |
| País de Destino                       | - Estados Unidos   |
| Ingredientes                          | <ul style="list-style-type: none"><li>- Arándanos, Frambuesas, Mora</li><li>- Jarabe de llenado (agua, stevia) 35° Brix / 90 °C</li></ul>  |
| Composición del producto              | <ul style="list-style-type: none"><li>- 25% arándanos</li><li>- 25% frambuesas</li><li>- 25% moras</li><li>- 25% jarabe</li></ul>  |
| Presentaciones y empaques comerciales | <ul style="list-style-type: none"><li>- Frascos de vidrio de 500 gramos</li><li>- Tapas twist off</li></ul>  |
| Recomendaciones de almacenamiento     | - Almacenamiento en un lugar seco, sin polvo y retirado de la luz  |

Elaboración propia

## **CAPÍTULO II: PLAN DE OPERACIONES**

### **2.1 Planificación, Objetivos y metas de operaciones.**

Para una correcta toma de decisiones en el ámbito operacional de la empresa es necesario tener un sistema de control el cual logre saber con exactitud datos reales primarios para la producción y conseguir la optimización de utilización de materia prima, insumos, materiales, recursos humanos, equipos e instalaciones.

Estos datos indispensables serán obtenidos de los proveedores de los berries los cuales están ubicados al este de Pisco, ya que tener una estrecha relación permitirá que se reduzca la incertidumbre mediante el uso eficiente de los recursos de la empresa a través de una correcta programación de las actividades que contribuirán a exitosos resultados. Estos resultados significan definir el volumen de frascos a exportar y el momento de fabricación, estableciendo así un equilibrio entre la producción y la capacidad operativa en busca de la competitividad deseada. Es importante mencionar que se va trabajar con órdenes de compra y plazo de pago máximo a 60 días.

Para tener una óptima planificación trazaremos objetivos a continuación.

#### **2.1.1 Objetivo general**

La empresa tiene como objetivo general de operaciones establecer procesos de producción claros y eficientes con el fin de tener un plan de operaciones estandarizado y seguir un patrón constante que ayude a incrementar la productividad con bases de calidad requeridas. Por ello, es necesario reducir tiempos y costos para lograr una competitividad de estos en el mercado y a la vez minimizar las mermas del producto con el fin de generar etapas eficientes del proceso productivo.

El objetivo a largo plazo del negocio es iniciar operaciones en 3 países nuevos como Alemania, Francia y Chile a partir del quinto año después de cumplir con los objetivos iniciales planteados.

### **2.1.2 Objetivos específicos**

- Incrementar el nivel de ventas para el segundo año en un 10%, mediante la fidelización del cliente manteniendo el reconocimiento de ser una empresa que brinda un producto con altos estándares de calidad.
- Reducir el lead time total en un 5% gradualmente cada año para obtener mayor flexibilidad en los plazos de entrega y aumentar la capacidad de respuesta ante situaciones imprevistas.
- Realizar una licitación formal a partir del segundo año para contratar el servicio de maquila más adecuado, que muestre óptimos indicadores de tiempos y costos en su proceso productivo.

### **2.2 Diagrama del flujo del proceso productivo**

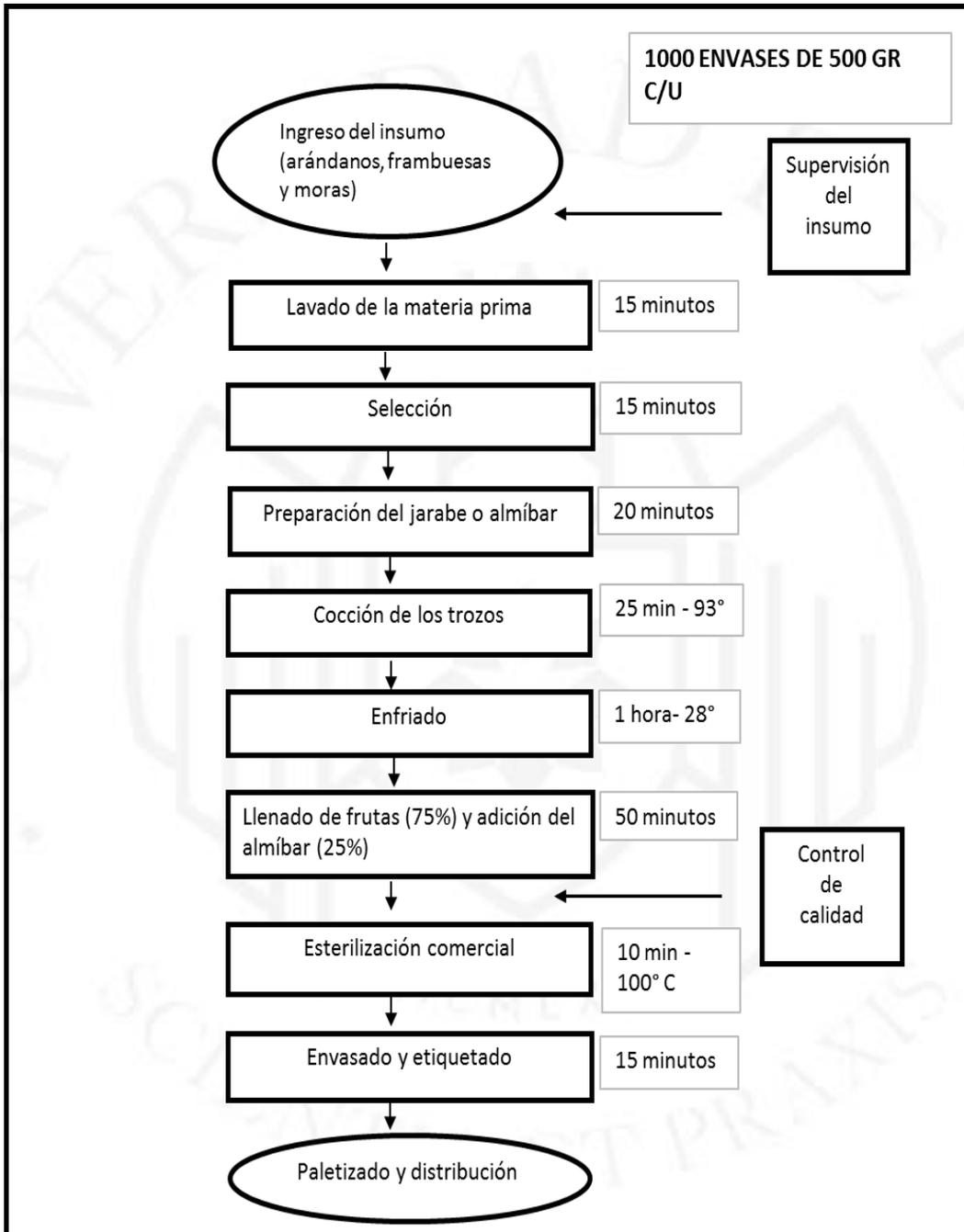
A continuación, se muestra el diagrama del flujo del proceso productivo y las etapas que implica. Si bien el proceso de maquila es tercerizado, en el flujo podemos ver todo el proceso de la conserva desde el aprovisionamiento de los insumos a usarse los cuales son los berries (arándanos frambuesas, moras y stevia) en base a un lote de producción de 1,000 envases de 500 gramos cada uno con un tiempo de producción de tres horas y media.

Este proceso debe cumplir con todos los requisitos de calidad y supervisión de la cantidad adecuada de los insumos adquiridos. Cuando los insumos ingresan al laboratorio, estos deben ser supervisados, luego se procede a realizar el pesado de las cantidades de los ingredientes que se utilizarán de acuerdo a fórmula. Posteriormente, se realiza el lavado de los berries y selección. En una zona estéril dentro del laboratorio, se preparan los ingredientes para luego mezclarlos con el jarabe de agua y stevia que es utilizado como almíbar. Después de la cocción de los frutos, se debe esperar a que enfríen para poder hacer el llenado de las frutas al envase y añadir el jarabe de stevia. Antes de entregarnos el producto, se debe esterilizar los envases a temperaturas elevadas durante algunos minutos y realizar la medición de las pruebas como el pH y de calidad. Las mismas que son evaluadas por nuestro departamento de calidad para después asegurarnos la calidad de la misma y verificando los mismos datos con la empresa que realiza el servicio de maquila.

Por último, se tendrá el envase terminado para su posterior transporte al almacén y preparación de la carga.

Figura 2.1

Diagrama del flujo del proceso productivo



Fuente: COSECHAS PERUANAS P&G EIRL

Elaboración propia

### **2.3 Capacidad operativa (bienes o servicios)**

El proceso de envasado y la elaboración de la conserva de mix de berries será tercerizado por la empresa Cosechas Peruanas P&G EIRL que realizan el servicio de maquila y envasado.

Dado que la producción será mediante un tercero, no se puede medir la utilización de la capacidad instalada de terceros, ni medir los tiempos muertos de la producción. Sin embargo; se tiene conocimiento que la planta de producción de dicha empresa operará durante 8 horas diarias de lunes a viernes, además la empresa realizará un control del producto para asegurar la calidad del mismo, en términos de pH, contenido de alcohol etílico, sólidos solubles, conservantes, entre otros.

La oferta exportable de la empresa se basa en las ventas mensuales, a partir de ahí se va a determinar la cantidad de requerimiento bruto mensual. Este requerimiento al proveedor de materia prima, se realiza con un mes de anticipación para empezar el plan de producción.

El primer paso es determinar la cantidad requerida al proveedor, en base al análisis de demanda pudimos observar en el punto 1.1.3 que para el primer año la cantidad a exportar será de 93,500 que serán divididos de acuerdo a las fluctuaciones mensuales de la demanda. Cabe resaltar que para satisfacer las condiciones del proveedor, el lote mínimo requerido es de 2,000 envases, por ello el monto de órdenes mensuales serán relacionadas a esta cantidad o su múltiplo.

El lead time total es de 2 meses, el cual abarca el tiempo desde que se inicia el proceso de producción hasta la entrega en el almacén de destino, incluyendo el tiempo de tránsito internacional de 21 días, 2 días de agenciamiento de aduanas en origen, 5 días de agenciamiento de aduanas en destino y 5 días adicionales como contingencia. Por ello, el requerimiento de la orden planeada se genera 2 meses antes del pedido para que llegue a destino tomando en cuenta esta programación.

El requerimiento neto es la cantidad que le falta al inventario para empezar a producir. Este sería el plan de producción con el cual va a operar la empresa en función de la demanda, teniendo en cuenta los lotes definidos, el lead time de producción y los tiempos de la logística internacional.

Figura 2.2

Plan de requerimiento de materiales

|                             |      |
|-----------------------------|------|
| Lote requerido al proveedor | 2000 |
| Lead Time (meses)           | 2    |

| Plan de Producción                 | Mes -2 | Mes -1 | Mes 1 | Mes 2 | Mes 3 | Mes 4 | Mes 5 | Mes 6 | Mes 7 | Mes 8 | Mes 9 | Mes 10 | Mes 11 | Mes 12 |
|------------------------------------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|
| Requerimiento Bruto / Ventas       |        |        | 4000  | 4000  | 7500  | 8500  | 9500  | 10000 | 10000 | 10000 | 9500  | 7500   | 6500   | 6500   |
| Recepciones Programadas            |        |        |       |       |       |       |       |       |       |       |       |        |        |        |
| Inventario Disponible Proyectado   | 2000   | 2000   | 0     | 0     | 500   | 0     | 500   | 500   | 500   | 500   | 1000  | 1500   | 1000   | 500    |
| Requerimiento Neto                 |        |        | 2000  | 4000  | 7500  | 8000  | 9500  | 9500  | 9500  | 9500  | 9000  | 6500   | 5000   | 5500   |
| Órdenes Planeadas a Recepcionar    |        |        | 2000  | 4000  | 8000  | 8000  | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 8000   | 6000   | 6000   |
| Requerimiento de Órdenes Planeadas | 2000   | 4000   | 8000  | 8000  | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 8000  | 6000  | 6000   |        |        |

Elaboración propia

## 2.4 Balance del plan de operaciones

A continuación, se detallan los costos unitarios de la materia prima e insumos a utilizar en la conserva de mix de berries endulzado con stevia. Como se puede observar, el costo unitario de la conserva es de US\$ 3.50.

Tabla 2.1

Costo de materia prima e insumos para una unidad de 500 gr.

| Costo de materia prima e insumos para una unidad | Cantidad | Unidad de Medida | Costo x Kg (US\$) | Costo Unitario (US\$) |
|--|----------|------------------|-------------------|-----------------------|
| <b>Materia prima</b>                             |          |                  |                   |                       |
| Arándanos  | 0.3      | Kg.              | 2.4               | 0.7                   |
| Frambuesas                                       | 0.1      | Kg.              | 7.5               | 0.7                   |
| Moras  | 0.1      | Kg.              | 7.5               | 0.7                   |
| <b>Insumos</b>                                   |          |                  |                   |                       |
| Stevia   | 0.2      | Kg.              | 5.4               | 1.1                   |
| Agua   | 0.25     | Litros           | 0.3               | 0.1                   |
| Otros  | 0.05     | Kg.              | 0.40              | 0.0                   |
| Frasco de vidrio                                 | 1        | Unidad           | 0.1               | 0.1                   |
| Tapa twist off                                   | 1        | Unidad           | 0.03              | 0.03                  |
| <b>Total</b>                                     |          |                  |                   | <b>3.5</b>            |

Fuente: Entrevista en el mercado mayorista el 02/02/2019 y entrevista en Cosechas Peruanas P&G EIRL (empresa maquiladora) el 13/02/2019

Elaboración propia

El proyecto está enfocado en exportar y comercializar el producto en el mercado exterior, el proceso de producción y envasado será tercerizado por la empresa Cosechas Peruanas P&G EIRL ya que, después de evaluar el mercado con otras empresas que brindan servicio de maquila, se optó por la que convenía más. La información detallada de la cotización por el servicio de maquila está adjunto en el **ANEXO 1**.

Para obtener el costo total hasta el almacén, se desagregaron los costos del servicio de maquila, el transporte del proveedor de Pisco a Lima y el transporte hacia la empresa de maquila.

En la tabla 2.2, se puede apreciar el costo total de producción por 4,000 envases para efectos de requerimiento de lote de producción del primer mes.

Este costo incluye el servicio de maquila, el transporte desde el proveedor de la materia prima en Pisco hacia Lima y el transporte desde la planta de maquila al almacén.

Tabla 2.2

Costos de producción

| <b>Costos de producción</b>              | <b>Medida</b> | <b>Costo USD<br/>(4,000 envases)</b> | <b>Costo unitario<br/>en USD</b> |
|--|---------------|--------------------------------------|----------------------------------|
| Servicio de maquila                      | Unidad        | 1,254                                | 0.31                             |
| Transporte de materia prima desde Pisco  | Por trayecto  | 150                                  | 0.04                             |
| Transporte del producto final al almacén | Por trayecto  | 50                                   | 0.01                             |
| <b>Costo total de producción</b>         |               | <b>1,454</b>                         | <b>0.36</b>                      |

Fuente: Cosechas Peruanas P&G EIRL

Elaboración propia

En la tabla 2.3, se observa el costo total en el almacén expresado en USD por el requerimiento de 4,000 envases y en términos unitarios. Este monto es la suma de la materia prima más los insumos, al cual se le agrega los costos fijos, variables (costo total de producción) y administrativos por cada envase de conserva. Este importe total, es el que será utilizado para deducir el precio final incluyendo el margen de rentabilidad.

Tabla 2.3

Costo total en almacén

| <b>Descripción</b>                   | <b>Costo por 4,000<br/>envases en USD</b> | <b>Costo unitario USD</b> |
|--------------------------------------|---|---------------------------|
| Materia prima + insumos              | 14,000                                    | 3.50                      |
| Costos administrativos               | 600                                       | 0.15                      |
| Costos variables (producción)        | 1,454                                     | 0.36                      |
| Costos fijos (alquileres, luz, agua) | 1,000                                     | 0.25                      |
| <b>Costo total en almacén</b>        | <b>17,054</b>                             | <b>4.26</b>               |

Fuente primaria

Elaboración propia

Como se aprecia en la tabla a continuación el margen de rentabilidad del proyecto será de un 25%, considerando que el valor EXW es USD 5.34, el cual incluye costos administrativos, así como costos fijos y variables de producción.

Tabla 2.4

Precio EXWORK

|                              | <b>Precio unitario USD</b> |
|------------------------------|----------------------------|
| Costo total en almacén       | 4.27                       |
| Margen de rentabilidad (25%) | 1.07                       |
| <b>PRECIO EXW</b>            | <b>5.34</b>                |

Elaboración propia

## **CAPÍTULO III: PLAN LOGÍSTICO INTEGRAL**

### **3.1 Planificación, objetivos y metas de la logística internacional**

El servicio integral de transporte de igual manera será tercerizado, el negocio propio solo se encargará de realizar el proceso de compra de materia prima para después recibirlos ya envasados y acopiarlos en nuestro almacén para paletizar la carga y transportarla hacia el punto de destino donde se comercializará el producto. Por ello, los tres puntos clave de la logística internacional abarcan desde el almacenamiento, transporte al puerto de origen Callao y el proceso de exportación.

Se opta por tercerizar la logística ya que esta incrementa el valor de los servicios logísticos al obtener economías de escala ya que este operador tiene a cargo varias empresas, además de transformar los costos fijos en variables, redistribuyendo activos hacia áreas que generen mayor valor como mercadeo, I+D, producción.

#### **3.1.1 Objetivo general**

La empresa tiene como propósito aumentar la productividad en toda la cadena de valor trabajando mediante incrementos de rendimiento en los procesos, alineándolos al resto de áreas de la empresa y a los objetivos corporativos.

Siendo así, el objetivo general es asegurar un servicio logístico de clase mundial, ofreciendo tiempos estándares para lograr una alta satisfacción del cliente y para ello se trabajará con proveedores clave que tengan presencia en el mercado de origen y en el mercado de destino, generando así mayor competitividad.

#### **3.1.2 Objetivos específicos**

- Reducir el costo logístico total gradualmente en un 5% durante los próximos 5 años.
- Lograr al menos un 95% en el indicador on-time performance para los 3 primeros años.

- Concretar dos alianzas estratégicas con Freight Forwarders de clase mundial a partir del segundo año de operación.

### 3.2 Determinación de la carga a exportar

Tomando en consideración la Tabla 1.3 el posible mercado de demanda es de 46,931 kg para el año 2019. Debido a que los envases de vidrio son de 500 gramos, esto significaría tener un mercado de 93,863 envases exportados anualmente, los cuales serán distribuidos de acuerdo a las fluctuaciones de la demanda, como se puede observar en la figura 2.2 en el cuadro de plan de requerimiento de materiales, específicamente en las ventas.

Para determinar la carga a exportar se consideró esta información basados en la posible obtención de mercado, a partir de ello la primera exportación será de 3,996 envases con el fin de lograr cubrir la demanda anual.

Cada frasco tiene 500 gramos de contenido neto y el peso del mismo vacío es 150 gramos, por lo que el peso bruto de cada frasco es 650 gramos. Estos tienen una medida de 10x8x12 cm, los cuales serán distribuidos en cajas master.

Figura 3.1

Descripción de frascos de conserva

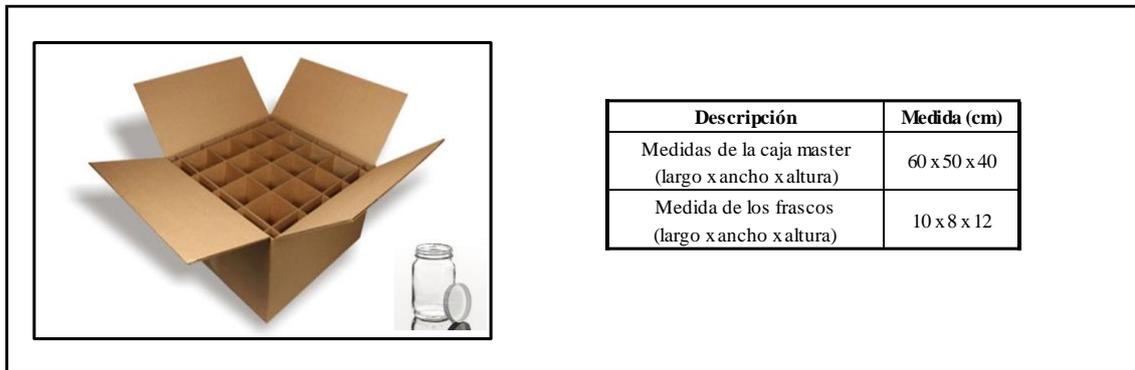
|  | Descripción    | Peso (gramos) |
|---|----------------|---------------|
|   | Frasco vacío   | 150           |
|   | Contenido neto | 500           |
|   | Peso total     | 650           |
|   |                |               |
|   |                |               |
|   |                |               |
|   |                |               |
| Descripción   | Medida (cm)    |               |
| Largo x Ancho x Altura  | 10 x 8 x 12    |               |

Elaboración propia

Se debe calcular cuántos frascos entran en una caja master, por ello se detalla a continuación la descripción de las cajas máster.

Figura 3.2

Descripción de las cajas máster



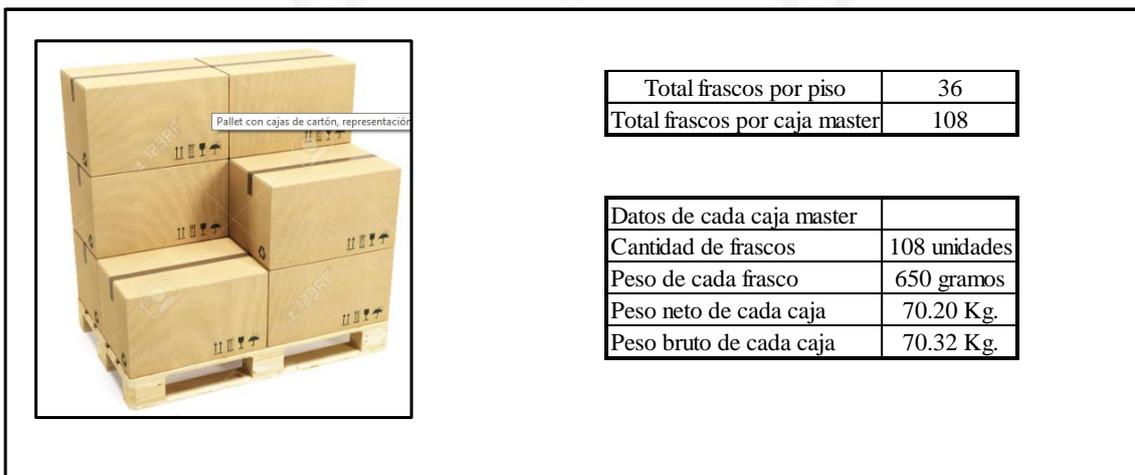
Elaboración propia

Cada caja máster tiene una medida de 60x50x40 cm, y con la información detallada de los frascos podemos calcular el número de frascos por cada caja máster. En la base ubicamos 36 envases (6x6 frascos) y 3 niveles de altura. Entonces en cada caja máster entrarían 108 unidades, las cuales tienen un peso bruto de 70.32 kg.

Cabe resaltar que al paletizar, la altura promedio será de 1.50 (incluyendo el pallet), por lo que deben ir tres niveles de cajas, una encima de otra, en cada pallet como máximo de altura. Quiere decir que el pallet completo estaría formado por 12 cajas máster, como se aprecia en la siguiente figura. Para el primer embarque será necesario utilizar 3 pallets, con un total de 36 cajas, adicionando una caja suelta es decir, 3,996 envases.

Figura 3.3

Descripción de la caja máster

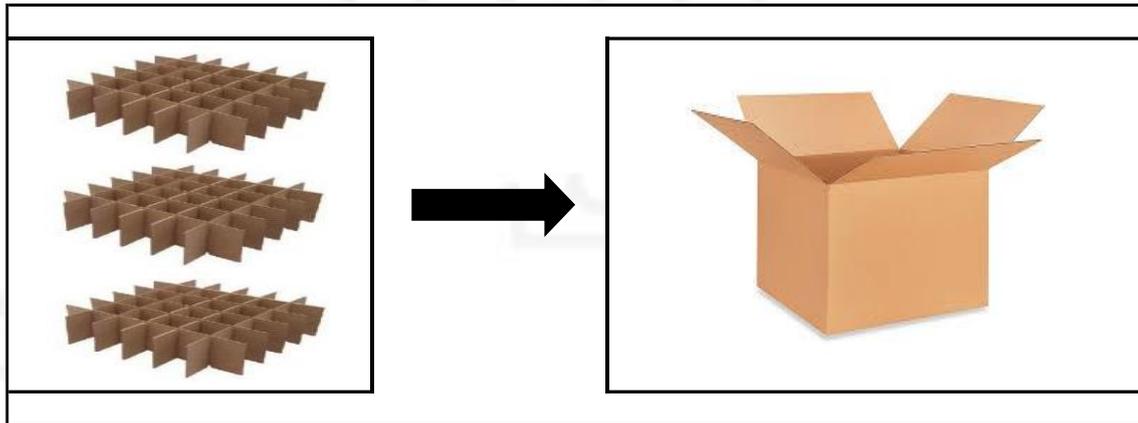


Elaboración propia

Debido a que los envases son de vidrio, el primer paso es inmovilizar el producto, con el fin de que no haya ningún desplazamiento dentro las cajas de un lado a otro. Por ello se utilizarán separadores para evitar golpes y los productos estén bien acondicionados dentro del embalaje como se muestra en la siguiente figura.

Figura 3.4

Embalaje interno de cajas



Elaboración propia

### 3.2.1 Rotulado y marcado

El rotulado complementa el acondicionamiento y embalaje de la carga. Asimismo, facilita la identificación de cada bulto.

Entre los datos más relevantes que debe tener la caja máster, se encuentran el nombre y dirección del consignatario, el puerto y lugar de descarga del país, el número de lote de cada bulto, pesos de la mercancía.

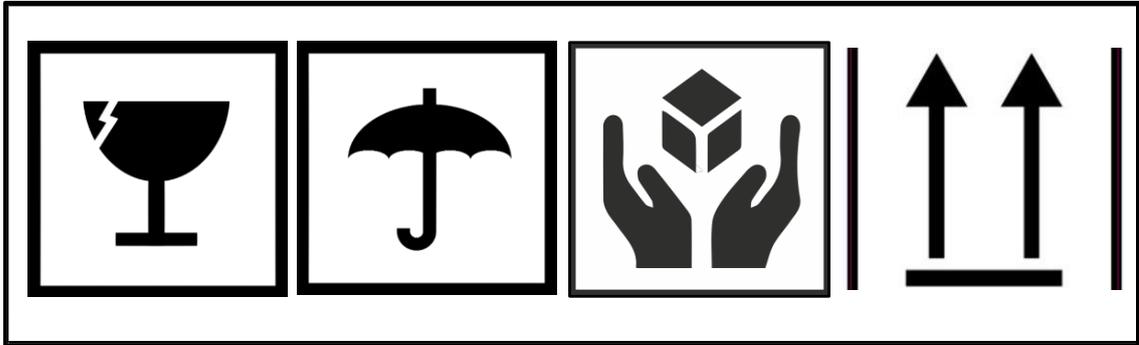
Es indispensable comunicar la información sobre el manejo y advertencias en el momento de manipular o transportar la carga. Por ello, se utilizarán los símbolos pictóricos internacionalmente aceptados en las cajas máster, salvando las barreras de los idiomas, permiten tomar precauciones en las operaciones durante el transporte.

En la siguiente figura podemos observar los símbolos más utilizados de acuerdo al ISO 7000. El primero hace referencia que el producto es frágil, ya que el envase de la conserva es de vidrio, el segundo indica que la mercancía debe protegerse de la humedad, ya que las cajas son de cartón, el tercer símbolo indica que el contenido debe ser tratado con cuidado al momento de su manipulación y por último las flechas hacia arriba refieren

a la posición ideal y la que se debe mantener del embalaje durante su envío y almacenamiento.

Figura 3.5

Simbología de la caja máster



Fuente: (Mondragón, 2018)

Elaboración propia

La caja máster final para exportar quedará de esta manera, como se muestra en la siguiente figura.

Figura 3.6

Caja máster



Elaboración propia

### 3.2.2 Medio de transporte

Para el presente producto se ha optado por el transporte marítimo, además de ser seguro, es prácticamente el único medio económico para transportar grandes volúmenes y pesos a grandes distancias, en este caso para el primer embarque de 3,996 envases que

significan 3 pallets con 12 cajas cada uno más 1 caja suelta, por ello se harán consolidados mensuales según la demanda proyectada. Debido a que existe una planificación de ventas, no existe apuro en los envíos ya que se trabajará con órdenes de compra y se programarán los despachos mensuales.

El transporte en destino será terrestre, desde el puerto de llegada hacia el estado de Washington, donde se va comercializar la conserva de mix de berries endulzada con stevia.

El último tramo de la cadena de suministro, más conocido como last mile delivery es desde el puerto Baltimore hasta el almacén de destino es de una hora. (Google Maps, 2018)

### 3.2.3 Aspectos comerciales logísticos pertinentes (Incoterm)

La empresa dará flexibilidad al cliente para elegir el Incoterm que más se adecue a sus necesidades. Por ello presenta tres opciones a continuación:

Tabla 3.1

Opciones de Incoterms

| INCOTERM                              | FOB   | CIF  | DDP        |
|---------------------------------------|---|--|------------|
| LUGAR CONVENIDO                       | CALLAO  | BALTIMORE  | WASHINGTON |
| COSTOS DE MANIPULACIÓN EN ORIGEN      | EXPORTADOR  | EXPORTADOR   | EXPORTADOR |
| FLETE INTERNACIONAL                   | IMPORTADOR  | EXPORTADOR   | EXPORTADOR |
| SEGURO                                | IMPORTADOR  | EXPORTADOR   | EXPORTADOR |
| TRANSPORTE EN DESTINO                 | IMPORTADOR  | IMPORTADOR   | EXPORTADOR |
| COSTOS DE MANIPULACIÓN EN DESTINO     | IMPORTADOR  | IMPORTADOR   | EXPORTADOR |
| RESPONSABILIDAD DE ENTREGA AL ALMACÉN | IMPORTADOR  | IMPORTADOR   | EXPORTADOR |
| PAGO DE IMPUESTOS                     | IMPORTADOR  | IMPORTADOR   | EXPORTADOR |
| OBSERVACIÓN                           | PERMITE TENER MAYOR CONTROL SOBRE EL FLETE Y COSTOS | SI LA CARGA SE RETRASA, SE PUEDE MANEJAR LOS TIEMPOS DE TRANSPORTE |            |

Elaboración propia

El producto ingresará por el terminal de almacenamiento extraportuario y después de realizar el proceso de despacho aduanero de exportación podrá ser embarcado hacia el puerto más cercano de Washington que es Baltimore.

Figura 3.7

### Rutas Marítimas



Fuente: (Rutas Corporativas, 2018)

### 3.3 Agenciamiento y preparación de la carga

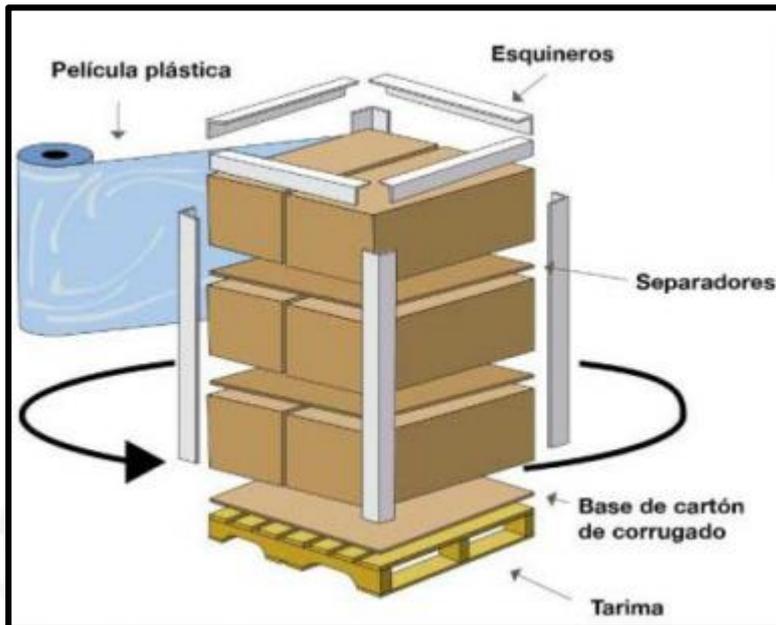
Luego que la carga ha sido preparada en cajas master será paletizadas para formar los bultos de exportación, es decir, agrupadas sobre una superficie con el objetivo de crear una unidad de manejo que puede ser fácilmente transportada y consolidada en un contenedor estándar Dry Van de 20 pies (LCL).

El paletizado tiene ciertas ventajas como la disminución de reclamos por faltantes y sobrantes, optimización del espacio de almacenamiento, mayor estabilidad del producto, disminución en los tiempos de carga, entre otros.

Se debe usar una tarima de madera para el movimiento de la carga, que será utilizada como la base de paletización ya que facilita el levantamiento y manejo de montacargas. Para proteger las aristas de las cargas, será necesario utilizar esquineros, ya que incrementa la resistencia a la compresión, así como también mejora el amarre cuando se combina con la película plástica.

Figura 3.8

Embalaje externo



Fuente: (ALMEX, 2019)

Las etiquetas para el bulto de exportación serán de la siguiente manera, con el marcado respectivo.

Figura 3.9

Etiquetas de bulto de exportación



Elaboración propia

El bulto unitarizado final se aprecia en la siguiente figura, en la cual podemos ver las cajas envueltas con película plástica y las etiquetas de exportación:

Figura 3.10

Bulto de exportación



Elaboración propia

Para realizar el llenado al contenedor de los pallets se utilizará un montacargas. Luego el Freight Forwarder se encargará del transporte desde la planta hacia el terminal extraportuario para después enviar la carga mediante transporte marítimo internacional. Cabe resaltar que éste mismo realiza el servicio logístico integral de exportación.

La modalidad de exportación óptima es el embarque indirecto vía terminal de almacenamiento extraportuario, ya que la mercancía será entregada en un terminal del almacenamiento de carga marítima extraportuario, desde donde se va trasladar al terminal portuario hasta el costado del buque para su posterior embarque.

Figura 3.11

Embarque indirecto vía terminal de almacenamiento extraportuario



Fuente: (SIICEX, 2009)

### **3.4 Planificación y selección de los operadores logísticos involucrados**

Para elegir el operador logístico adecuado, nos hemos basado en las referencias del operador, si tiene buen conocimiento del negocio en base a su presencia internacional en caso de imprevistos y su capacidad de reacción frente a ellos, por ello se trabajará con un operador logístico que realice el servicio logístico integral, en este caso DHL GLOBAL FORWARDING, quien hará los servicios de FREIGHT FORWARDING y de agenciamiento de aduana (ambas empresas de DHL) que serán encargadas de todo el proceso desde la consolidación de transporte de origen hasta la gestión en destino de acuerdo al INCOTERM pactado con el cliente.

La línea de transporte va depender de la disponibilidad, DHL será el encargado de solicitar el booking a la línea naviera para hacer la reserva del despacho e indicar las fechas de naves disponibles al puerto de Baltimore, los plazos de llenado de mercancía, así como los cut off “(fecha y hora que el puerto estipula para que el buque con toda la carga que debe estar dentro del puerto, debidamente documentada y autorizada para el embarque)” (Puerto de Cartagena, 2018), y las condiciones de días libres en destino de almacenaje.

DHL, se encargará de recoger la mercancía en el almacén para luego dirigirse al terminal de almacenamiento adecuado, que líneas abajo se detalla.

Las líneas navieras que transportan mercadería desde el puerto del Callao hasta el puerto en Baltimore son Evergreen, CMA CGM, Maersk Line, MSC, y Hamburgsud con un tiempo de tránsito de 21 a 22 días aproximadamente. Los depósitos temporales con los que cada línea trabaja, se detallan en la siguiente figura, entre ellos podemos mencionar a TPP, Unimar, Alconsa y Demares. Cabe resaltar que DHL trabaja con Maersk Line y MSC.

Figura 3.12

Líneas navieras Callao- Baltimore

| Líneas Navieras:<br><b>Callao - Baltimore</b>  |  | Línea naviera | Depósito | Días de tránsito | Frecuencia de salida |
|--|--|---------------|----------|------------------|----------------------|
| <b>Puerto de origen:</b><br>Callao (Perú)  |  | EVERGREEN     | TPP      | 22               | SEMANAL              |
| <b>Puerto de destino:</b><br>Baltimore (Estados Unidos)  |  | CMA CGM       | UNIMAR   | 21               | SEMANAL              |
| <b>Tarifa promedio de flete por contenedor</b><br>20 pies: \$ 1500<br>40 pies: \$ 1700<br>40 pies refrigerado: \$ 3800 |  | MAERSK LINE   | ALCONSA  | 21               | SEMANAL              |
| <b>Mercadería Consolidada</b><br>Tm/m <sup>3</sup><br>\$ 70  |  | MSC           | DEMARES  | 21               | SEMANAL              |
|  |  | HAMBURG SUD   | DEMARES  | 21               | SEMANAL              |

Fuente: (SIICEX, 2018)

Una vez programada la fecha de embarque, se coordina junto con el operador logístico, la fecha, hora y lugar del recojo de la mercancía que será llevada al terminal de almacenamiento. Es importante que el transporte cuente con certificación BASC para mitigar el riesgo de acciones relacionadas al contrabando de mercancías asociadas a narcóticos y terrorismo a través del comercio.

Después de ingresar la carga al terminal, se procede a realizar el despacho aduanero. En este paso es necesario asegurarnos conocer el número de precintos, el uso de cintas inteligentes y tomar fotos terminada la carga de mercancía para minimizar riesgos de que este despacho sea objeto de acciones ilícitas.

El agente de aduanas inicia la gestión aduanera de exportación para ser asignados con un canal de control y poder exportar la carga.

### 3.5 Análisis de costos relacionados a la logística internacional

Para contar con montos reales, se tomará como base el cálculo de los costos del primer embarque, la cantidad a exportar para el primer mes es de 3,996 frascos. Cabe resaltar que el monto en EXW es de USD 21,333.61.

Debido a que se tiene la flexibilidad para exportar en cuatro incoterms, los costos se detallan a continuación para que el importador pueda elegir.

Los montos han sido obtenidos mediante una cotización de DHL Forwarding Perú, para conocer los gastos de agenciamiento de aduanas de exportación por 3 pallets más una caja suelta. **ANEXO 2**

Tabla 3.2

Costos de distribución logística internacional

| <b>COSTOS DE DISTRIBUCIÓN LOGÍSTICA INTERNACIONAL</b> | <b>Costo unitario/ envase USD</b> | <b>Costo 3,996 envases USD</b> |
|---|-----------------------------------|--------------------------------|
| <b>EXW</b>  | <b>5.34</b>                       | <b>21,333.61</b>               |
| Certificado de SENASA                                 | 0.01                              | 25.00                          |
| Montacarga  | 0.01                              | 50.00                          |
| Transporte interno al puerto                          | 0.03                              | 100.00                         |
| Handling  | 0.03                              | 120.00                         |
| Comisión Agente de Aduanas                            | 0.03                              | 106.67                         |
| <b>FOB</b>  | <b>5.44</b>                       | <b>21,735.28</b>               |
| Flete internacional                                   | 0.03                              | 134.40                         |
| Seguro internacional                                  | 0.02                              | 98.06                          |
| <b>CIF</b>  | <b>5.50</b>                       | <b>21,967.74</b>               |
| THC en destino  | 0.02                              | 76.10                          |
| Derechos de importación (desaduanaje)                 | 0.02                              | 60.00                          |
| Transporte puerto Baltimore al almacén en Washington  | 0.08                              | 300.00                         |
| <b>DDP</b>  | <b>5.61</b>                       | <b>22,403.84</b>               |

Fuente: Primaria

Elaboración propia

El monto en EXW, es decir, en el almacén de origen es USD 5.34 y la cantidad a exportar es de 3,996. A partir de ahí, calculamos el precio FOB, el cual consiste en dejar la mercadería sobre la borda del buque. Para ello se incurren en gastos como el certificado de SENASA, ya mencionado en el punto 1.3.2, además del montacarga para poder colocar los pallets en el contenedor. Otro cargo importante es el de manipulación de la carga en el terminal portuario. También se considera el transporte hacia el puerto del Callao y la comisión del agente de aduanas por realizar el despacho de aduanas de exportación.

Después de tener el precio FOB, para conseguir el precio en términos CIF, se considera el flete internacional, el THC en destino (maniobraje) y el seguro con las tarifas que DHL cotiza. Una vez que la carga ha llegado al puerto de destino otra de las opciones que tiene el cliente es comprar en precio DDP, al cual se le agrega los gastos de derechos de importación (desaduanaje), agenciamiento de aduanas en destino y el transporte del puerto al almacén del cliente en Washington.

De acuerdo a lo mencionado anteriormente, el precio de la competencia es de US\$ 10.99 y nuestro precio en DDP es US\$ 5.61 teniendo un margen de ganancia de 18.73%, por lo que podemos afirmar que somos competitivos en el mercado, es evidente después del análisis realizado que el negocio será exitoso, teniendo un PRECIO DDP de USD 22,403.84 por 3,996 envases.



## CONCLUSIONES

- Después de realizar el análisis de mercado a las conservas de mix de berries endulzado con stevia pudimos observar que existe un mercado potencial para este tipo de alimentos. Existe un nicho de mercado desatendido en el sector alimentos saludables que crece en un 3% cada año, teniendo un público objetivo ideal para este tipo de producto, dado que va dirigido para hombres y mujeres, de todas las edades que tienen como preferencia el consumo de productos bajos en azúcar.
- La producción es uno de los procesos más importantes ya que a partir de ahí se generan los costos del producto, por ello es que el proyecto cuenta con una planificación operacional, basada en inventarios, requerimientos y ventas. El proyecto tiene como objetivo tener un on-time performance óptimo y cumplirlo al 95% para los tres primeros años.
- Debido a la alta competitividad, se debe trabajar con proveedores que tengan presencia internacional, por ello es que uno de los objetivos primordiales es concretar alianzas estratégicas de clase mundial a partir del segundo año. De esta manera, la empresa también debe estar a la altura cumpliendo con los requerimientos de sus proveedores, ya que ambas partes se benefician brindando mejor servicio a sus clientes.
- Podemos concluir que el proyecto es viable y se proyecta un margen en EXW esperado del 25% posterior al costo total en almacén, sugiriéndose la ejecución del mismo. Además los objetivos operacionales y logísticos trazados para los próximos años del proyecto generan una ventaja al tener una mejor visión y poder recomendar sugerencias que sostengan las políticas de crecimiento basado en resultados económicos, con el fin de obtener una mayor rentabilidad.

## RECOMENDACIONES

- Participar en ferias, misiones comerciales para tener mayor contacto con nuevos clientes, basado en nuestras políticas operativas ya que un objetivo del proyecto es incrementar la producción de los berries en un 10% cada año.
- Contar con procesos estándares de operación y logística para poder tener un control de cada etapa con el fin de tener el desempeño a tiempo que será medido en términos de calidad operacional y la eficiencia de los tiempos operativos.
- Lanzar una licitación de Freight Forwarders y agentes de aduanas, para mejorar los procesos de la cadena logística e implementar estrategias óptimas relacionadas a la misma, una vez que se cuente con mayores pedidos, mayor volumen de carga y el negocio sea atractivo para la otra parte.

## REFERENCIAS

- ALMEX. (Enero de 2019). *La logística del éxito*. Recuperado de [http://www.almex.com.mx/es-es/Empaque\\_Embalaje\\_Mercanc%C3%ADa.pdf](http://www.almex.com.mx/es-es/Empaque_Embalaje_Mercanc%C3%ADa.pdf)
- Barletta, F., Pereira, M., Robert, V., & Yoguel, G. (2013). Argentina: dinámica reciente del sector de software y servicios informáticos. *Revista de la CEPAL*(110), 137-155. Recuperado de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/50511/RVE110Yoqueletal.pdf>
- Choy, M., & Chang, G. (2014). *Medidas macroprudenciales aplicadas en el Perú*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Documentos-de-Trabajo/2014/documento-de-trabajo-07-2014.pdf>
- DHL. (15 de Noviembre de 2018). *Guía de Servicios y Tarifas 2018*. Recuperado de [http://www.dhl.com.pe/content/dam/downloads/pe/express/es/shipping/rate\\_guide/dhl\\_express\\_rate\\_transit\\_guide\\_pe\\_es.pdf](http://www.dhl.com.pe/content/dam/downloads/pe/express/es/shipping/rate_guide/dhl_express_rate_transit_guide_pe_es.pdf)
- EUROMONITOR . (16 de 11 de 2018). *Consumers Lifestyles in USA* . Recuperado de <http://www.portal.euromonitor.com/portal/Analysis/Tab#>
- Gestión. (20 de Noviembre de 2015). *Perú tendría 30,000 hectáreas sembradas con berries para el 2021*, pág. 3
- Google Maps. (27 de Noviembre de 2018). *Puerto de Baltimor*. Recuperado de <https://www.google.com/maps/dir/Port+of+Baltimore,+East+Pratt+Street,+Baltimore,+Maryland,+EE.+UU./99+H+St+NW,+Washington,+DC+20001,+EE.+UU./@39.0805785,-77.098168,10z/data=!4m13!4m12!1m5!1m1!1s0x89c803625ef92bef:0xc8a789da0e4ec491!2m2!1d-76.609661!2d39.2>
- Logística empresarial. (Noviembre de 2018). *Canales de distribución*. Recuperado de <http://logisticaparalaempresa.blogspot.com/p/canales-de-distribucion.html>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f.). *Acuerdos Comerciales del Perú*. Recuperado de [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=55&Itemid=78)
- Mondragón, V. (2018). *Diario del Exportador*. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2017/11/los-pictogramas-usados-en-el-comercio.html>
- PROEXPORT. (Noviembre de 2018). *Connect Americas*. Recuperado de <https://connectamericas.com/es/content/estados-unidos-un-mercado-tentador-para-exportar-alimentos>
- ProMexico. (s.f.). *ProMexico*. Recuperado de Inversión y Comercio: <https://www.promexico.mx/es/mx/washington>

- Puerto de Cartagena. (2018). *Terminal Cut Off*. Recuperado de [file:///C:/Users/JOEL%20CABRERA/Downloads/terminal\\_cut\\_off%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/JOEL%20CABRERA/Downloads/terminal_cut_off%20(1).pdf)
- Rutas Corporativas. (Noviembre de 2018). *SIICEX*. Recuperado de <http://www.mapex.pe/rutasmaritimas/itinerario?prutamaestra=null%2C2&fbclid=IwAR0nOczgGvtkuM6-6d-zuaduZhz15Fsf0Xhfh7OD76kl9jWKVCN0xBzAmHk>
- SENASA. (s.f.). Recuperado de <https://www.senasa.gob.pe/senasa/que-es-senasa/>
- SIICEX. (Setiembre de 2009). *Guía de Orientación al usuario del transporte acuatico*. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad43065.pdf>
- SIICEX. (2015). *Servicios al exportador*. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1025163015radB52B3.pdf>
- SIICEX. (28 de Noviembre de 2018). *Rutas Marítimas*. Recuperado de <http://www.mapex.pe/rutasmaritimas/itinerario?prutamaestra=null%2C2&fbclid=IwAR0nOczgGvtkuM6-6d-zuaduZhz15Fsf0Xhfh7OD76kl9jWKVCN0xBzAmHk>
- SUNAT. (22 de Noviembre de 2018). *TRATAMIENTO ARANCELARIO POR SUBPARTIDA NACIONAL*. Recuperado de <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- TRADEMAP. (21 de Noviembre de 2018). *Lista de exportadores de frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incl. con adición de azúcar u otro edulcorantet en 2018*. Recuperado de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct.aspx?nvpm=3||||081120|||6|1|1|2|1|1|2|1|1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=3||||081120|||6|1|1|2|1|1|2|1|1)
- TRADEMAP. (21 de Noviembre de 2018). *Lista de los exportadores para frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante*. Recuperado de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c%7c081120%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c2%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c%7c081120%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c2%7c1)
- TRADEMAP. (Octubre de 2018). *Lista de los importadores para el producto frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante*. Recuperado de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx?nvpm=3||||081120|||6|1|1|2|1|2|3|1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3||||081120|||6|1|1|2|1|2|3|1)
- TRADEMAP. (Abril de 2019). *Lista de los importadores para frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante*. Recuperado de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProduct\\_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c%7c0811%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c3%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c%7c0811%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c3%7c1)

- Vidal, V. (2017). Las propiedades de los berries: ¡Rico y saludable! *LA TERCERA*, 2. Recuperado de <http://biut.latercera.com/sin-categoria/2012/05/las-propiedades-de-los-berries-rico-y-saludable/>
- Walmart. (27 de Noviembre de 2018). *Precio de mermelada de fruta de blackberries*. Recuperado de <https://www.walmart.com/ip/3-Pack-Smucker-s-Simply-Fruit-Seedless-Blackberry-Spread-10-Ounce/47233006>
- Wittmann, R. (2006). ¿Hubo una revolución en la lectura a finales del siglo XVIII? En G. Cavallo, & R. Chartier, *Historia de la lectura en el mundo occidental* (págs. 435-472). México D.F.: Santillana.
- WORLD BANK GROUP. (11 de 2018). *Crecimiento de la población anual* . Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.GROW?locations=US>
- World Bank Group. (NOVIEMBRE de 2018). *World Development Indicators*. Recuperado de <http://databank.worldbank.org/data/source/world-development-indicators#>





**ANEXOS**

# Anexo 1: Cotización por servicio de maquila

## COTIZACIÓN POR SERVICIO DE MAQUILA



Cosechas Peruanas  
 Cal. Jose G. Aguilar Mza. G Lote. 5  
 Lima  
 51982537957  
[logistica@cosechasperuanas.com](mailto:logistica@cosechasperuanas.com)

15/11/2018

COT.M.946

### CONTACTO

Gelith Coronado C.  
 Berries Lover  
 Mz D Lt 11 Cooperativa Virgen de Guadalupe- Los Olivos  
 51993388502  
[gelithcoronado@gmail.com](mailto:gelithcoronado@gmail.com)

### LUGAR DE ENVÍO

Mz D Lt 11 Cooperativa Virgen de Guadalupe- Los Olivos  
 Berries Lover  
 51993388502 / 51945228338

| DESCRIPCIÓN  | QTY          | UNIT PRICE | TOTAL   |
|--|--------------|------------|---------|
| Frascos de vidrio con contenido de arándanos, frambuesas y moras en almíbar - 500 gramos | <2000-4000>  | 1.19       | 0.00    |
| Frascos de vidrio con contenido de arándanos, frambuesas y moras en almíbar - 500 gramos | <4000-6000>  | 0.89       | 0.00    |
| Frascos de vidrio con contenido de arándanos, frambuesas y moras en almíbar - 500 gramos | <6000-10000> | 0.59       | 0.00    |
| Frascos de vidrio con contenido de arándanos, frambuesas y moras en almíbar - 500 gramos | <10000+>     | 0.50       | 0.00    |
|  |              |            | 0.00    |
|  |              |            | 0.00    |
|  |              |            | 0.00    |
| Frascos de vidrio con contenido de arándanos, frambuesas y moras en almíbar - 500 gramos | 4000         | 0.89       | 3560.00 |
|  |              |            | 0.00    |
|  |              |            | 0.00    |
|  |              |            | 0.00    |

SUBTOTAL 3560.00

DESCUENTO 0.00

SUBTOTAL MENOS DESCUENTO 3560.00

IGV 18.00%

TOTAL IMPUESTOS 640.80

ENVÍO/MANIOBREO 0.00

**TOTAL S/ 4,200.80**

- Valida 30 días después de haber recibido la cotización
- Se entrega con certificado de calidad del muestreo del producto

**Cosechas Peruanas P&G E.I.R.L.**

Servicio de maquila y envasado. Hortalizas y verduras. Condimentos, aderezos y sazónadores. Alimentos listos y en conserva. Condimentos y especias. Fideos y pastas. Frutas frescas y congeladas. Frutas y hortalizas en conserva. Productos naturales. Salsas y Cremas.

📍 Calle José G. Aguilar mz. G Lt. 5, urb. Ceres Etapa 1 - Ate

☎ (51-1) 352 1258

✉ [logistica@cosechasperuanas.com](mailto:logistica@cosechasperuanas.com)

🔍 [www.cosechasperuanas.com/](http://www.cosechasperuanas.com/)

Consulta o Pedido
Ver catálogo

## Anexo 2: Cotización DHL Global Forwarding Perú S.A.

|   |            |   |           |                   |       |                |
|---|------------|---|-----------|-------------------|-------|----------------|
| <b>DHL GLOBAL FORWARDING PERU S.A.</b><br>Call Victor Maúrtua 153 San Isidro Lima 27 – Perú<br>Lima 27 – Perú<br>Tel: (511) 440 1936 Fax: (511) 440 9893  |            | <br>DGF/PE/M&S-04/FORM-01 V. Rev. 4.01 |           |                   |       |                |
|   |            |   |           |                   |       |                |
| <b>INFORMACIÓN GENERAL</b>  |            |   |           |                   |       |                |
| N° de cotización: <b>AF111876</b><br>Fecha: 27/11/2018<br>Cliente: <b>Berries Lover</b><br>Origen: <b>CALLAO</b><br>Destino: <b>BALTIMORE</b><br>Términos: <b>CFR</b><br>Moneda: <b>USD</b>   |            |   |           |                   |       |                |
| Validez 31/11   |            |   |           |                   |       |                |
| <b>DETALLES DE LA CARGA</b>   |            |   |           |                   |       |                |
| Cant.   | Largo (mt) | Ancho (mt)  | Alto (mt) | Peso/vol          | Total | Peso real (kg) |
| 3   | 1          | 1.2   | 1.5       | 1.68              | 1.68  | 840            |
|   |            |   |           | 1.68              | 1.68  | 840            |
| Chargeable Weight (CBM)   |            |   |           | <b>1.68</b>       |       |                |
| <b>CALCULO DEL FLETE</b>  |            |   |           |                   |       |                |
| <b>OCEAN FREIGHT CALLAO-LOUISVILLE</b>  |            |   |           |                   |       |                |
| Concepto  | Por        | Valor Unitario  | Mínimo    | Valor Total       |       |                |
| FLETE OCEAN   | W/M        | USD 40.00   | USD 40.00 | USD 67.20         |       |                |
| Handling  | HBL        | USD 80.00   | USD 60.00 | USD 60.00         |       |                |
| VGM Solas Fee   | HBL        | USD 25.00   | USD 25.00 | USD 25.00         |       |                |
| <b>TOTAL OCEAN FREIGHT APROXIMADO</b>   |            |   |           | <b>USD 125.20</b> |       |                |
| Included BAF/CAF. Subject to GRI and Peak Season<br>DHL CLD 2<br>Included BAF/CAF. Subject to GRI and Peak Season.<br>via NYC<br>TT: 24 DIAS  |            |   |           |                   |       |                |
| <b>CALCULO DEL SEGURO (SERVICIO OPCIONAL)</b>   |            |   |           |                   |       |                |
| Prima neta:   |            | 0.38% ( valor CFR + 10 %), Min. USD 40.00   |           |                   |       |                |
| IGV:  |            | 18% de la prima neta  |           |                   |       |                |
| Deducible:  |            | Exonerado   |           |                   |       |                |
| <b>NOTA</b>   |            |   |           |                   |       |                |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>-sujeta a GRI y cargos de estacionalidad (si aplica).</li> <li>- El recargo de Fuel Surcharge - BAF se aplicará según el actual al momento del embarque.</li> <li>- Tarifa sujeta a espacios y disponibilidad por parte de la Línea.</li> <li>- Estas tarifas no aplica para carga sobredimensionada, valorada o peligrosa (incluso baterías), salvo así se especifique</li> <li>- Esta cotización es válida por 30 días calendarios, a menos que indique lo contrario</li> <li>- Nuestra responsabilidad no excederá a lo que asumen las líneas Marítimas o de Transporte frente a nosotros.</li> <li>- IGV actual 18%</li> <li>- Tarifa sólo es válida hasta 15.00 cbms y 8.00 tons de GW por embarque, posterior a dicho volumen y peso la carga podría variar sin previo aviso</li> <li>- En caso la carga exceda el volumen permitido aplicaría un Oversize cargo de USD 25.00 w/m sobre el OFR y la desconsolidación podría exceder</li> <li>- la máxima cotizada al cliente</li> <li>- En caso el GW exceda las 8.00 tons, la desconsolidación variaría y podría exceder la máxima cotizada al cliente</li> <li>- La cotización se ha realizado con base en la información de las características de la carga proporcionada por el cliente,</li> <li>- Esta cotización está sujeta a la variación de tarifas de acuerdo al peso final y medidas finales del embarque.</li> <li>- En caso de que esta cotización presente un total de costo, el cliente comprende que el valor es un aproximado y que el cobro total podría variar de acuerdo al punto anterior, o cualquier otra variable que afecte el servicio realizado por DHL.</li> <li>- Los gastos de terceros en caso los hubiese serán cobrados al costo.</li> </ul> |            |   |           |                   |       |                |
| Atentamente,<br><br><b>Andres Fernandez G.</b><br>DHL PE  |            |   |           |                   |       |                |