



INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO ZEGEL

**PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**IMPORTACIÓN DE LIGAS DE CAUCHO NATURAL DE CHINA Y
EXPORTACIÓN DE ESPÁRRAGOS REFRIGERADOS DE LA EMPRESA
VIRU S.A. A LOS ESTADOS UNIDOS EN EL AÑO 2023**

**Trabajo de aplicación profesional para obtener el grado de Profesional Técnico en
Administración de Negocios Internacionales**

MARIA VALENTINA CHUNGA FERNANDEZ

(0009-0005-7445-689X)

CAMILA MARGARITA PEÑA LEÓN

(0009-0003-1668-1736)

Lima – Perú

2023

Dedicado a mis padres Lizeth y Jorge, cuyo amor y apoyo constantes han sido mi fuerza motriz. A mi abuela Ana, por su sabiduría inspiradora. En memoria de mis abuelos Imelda y Jorge, por su guía. A mi madre Reyna, mi pilar fundamental, y a mi padre Abraham, por su presencia inquebrantable. A mi hermana Nicole, por su ánimo constante. Con amor y gratitud, Camila y Valentina.

Índice General

Resumen Ejecutivo	1
Introducción.....	1
Capítulo I: Presentación de la Empresa.....	2
Descripción de la Empresa.....	3
Producto a Exportar	3
Beneficios	3
Ficha Técnica.....	3
Capítulo II: Estructura de Importación del Insumo o Materia Prima	5
Análisis y Selección de Proveedores del Insumo o Materia Prima	6
Estructura de Costos de la Importación	6
Trámite de Importación	6
Documento para la Importación	6
Cálculo de Tributos Aduaneros.....	6
Levante y Retiro	6
Capítulo III: Costos de Producción del Producto para Exportar.....	5
Costos fijos.....	6
Costos Variables	6
Máquinas y Equipos (Herramientas, Utensilio).....	6
Otros Gastos de Inversión.....	6
Producción Mensual.....	6
Embalaje	6
Pictograma.....	6
Capítulo IV: Exportación del Producto Compensador	5
Selección de Mercados de Exportación.....	6
Estudio de Mercado.....	6
Estructura de Costos de la Exportación.....	6
Reserva de Espacio	6

Trámite de Exportación	6
Documentos para la Exportación.....	6
Numeración e Ingreso al Almacén.....	6
Canales de Control y Embarque.....	6
Capítulo V: Incoterms	5
Descripción de los 11 Incoterms.....	6
Cotización de Precio de Exportación en 4 Incoterms.....	6
Conclusiones	5
Recomendaciones	5
Referencias Bibliográficas	5
Anexos	5

Índice de Tablas

Tabla 1 Ficha Técnica	23
Tabla 2 Valor Nutricional	24
Tabla 3 Top 5 países exportadores desde el año 2020 hasta el año 2022	26
Tabla 4 Selección de proveedores del Insumo	27
Tabla 5 Cálculo del Incoterm FOB	28
Tabla 6 Cálculo del flete	30
Tabla 7 Calculo del CFR	30
Tabla 8 Cálculo del CIF	31
Tabla 9 Costos de importación hasta DDP	31
Tabla 10 Cálculo de Tributos	40
Tabla 11 Definición de los canales de control	41
Tabla 12 Costo de Maquinaria para el proceso	46
Tabla 13 Producción nacional en los últimos 5 años	47
Tabla 14 Top 5 países importadores de los espárragos frescos o refrigerados desde Perú	59
Tabla 15 Estructura de costos de la exportación	62
Tabla 16 Cotización de precio de exportación en 4 Incoterms	80

Índice de Figuras

Figura 1 Campos de Viru SA	11
Figura 2 Servicios de Viru SA	12
Figura 3 Mapa Continental	13
Figura 4 Trazabilidad y seguridad de nuestros alimentos	13
Figura 5 Innovación y Sostenibilidad	14
Figura 6 Calidad y nuestra gente	15
Figura 7 Nuestros Aliados	16
Figura 8 Espárragos verdes	19
Figura 9 Espárragos refrigerados	20
Figura 10 Espárragos y sus beneficios	22
Figura 11 Tramite de Importación	32
Figura 12 Proceso de importación para el consumo	34
Figura 13 DUA FORMATO A	35
Figura 14 Guía de Remisión Transportista	36
Figura 15 Factura comercial	37
Figura 16 Bill Of Lading (BL)	38
Figura 17 Packing List	39
Figura 18 Proceso de levante y retiro	42
Figura 19 Variación de la producción de Espárragos	49
Figura 20 Envase de los Espárragos refrigerados	52
Figura 21 Empaque de los Espárragos refrigerados	53
Figura 22 Empaque de los espárragos refrigerados	53
Figura 23 Ejemplo de Pictogramas	54
Figura 24 Pictogramas para la exportación de Espárragos refrigerados	55
Figura 25 Pictogramas para la exportación de Espárragos refrigerados	56
Figura 26 Pictogramas para la exportación de Espárragos refrigerados	57
Figura 27 Pictogramas para la exportación de Espárragos refrigerados	57
Figura 28 Pictogramas para la exportación de Espárragos refrigerados	58
Figura 29 Factura Comercial	68

Figura 30 Guía de remisión	69
Figura 31 Bill Of Lading	71
Figura 32 Booking (Modelo)	72
Figura 33 Packing List	73
Figura 34 Certificado de Inspección Sanitaria	74

Resumen Ejecutivo

La presente tesis examina la importación de ligas de caucho natural desde China y la exportación de espárragos refrigerados por parte de Viru S.A. hacia Estados Unidos en 2023. Con un enfoque mixto que combina datos cualitativos y cuantitativos, la investigación se divide en cinco capítulos. El primero describe a la empresa y su contexto operativo. El segundo se enfoca en la estructura de importación del insumo o materia prima, destacando los procesos y requisitos necesarios. El tercer capítulo aborda los costos de producción del producto destinado a la exportación, proporcionando un análisis detallado de los gastos involucrados. En el cuarto capítulo se centra en la exportación del producto compensador, describiendo las estrategias y procedimientos para llevarlo al mercado internacional. Finalmente, el quinto capítulo presenta un análisis de Incoterms. La investigación concluye que existe una relación crucial entre la importación de ligas y la exportación de espárragos, optimizando costos y eficiencia en ambas operaciones. Además, destaca la importancia de la integración en la cadena de suministro global y la gestión eficiente de logística para la competitividad y rentabilidad de Viru S.A., asegurando el éxito en el mercado estadounidense.

Introducción

El presente trabajo de investigación analiza de manera detallada el proceso de importación de ligas de caucho natural desde China y la exportación de espárragos refrigerados de la empresa Viru S.A. hacia los Estados Unidos durante el año 2023. Esta investigación se enmarca en el ámbito de la Administración de Negocios Internacionales y busca proporcionar una comprensión profunda de las dinámicas comerciales y logísticas involucradas en dichas operaciones.

La empresa Viru S.A. se ha destacado en el mercado agroindustrial por su capacidad de cultivar, procesar y distribuir productos hortofrutícolas a nivel mundial. En particular, su liderazgo en la exportación de espárragos refrigerados representa un caso de estudio significativo debido a su impacto en la cadena de suministro global. La elección de analizar la importación de ligas de caucho natural se debe a su relevancia en el proceso de embalaje de los espárragos destinados a la exportación, lo cual añade una dimensión adicional al entendimiento de los costos y estrategias de producción.

El objetivo principal de este trabajo es examinar los costos de producción asociados a la manufactura de espárragos refrigerados, así como la estructura y selección de proveedores de ligas de caucho natural en China. Asimismo, se busca evaluar la estrategia de exportación de Viru S.A., para la cual se realizó una investigación de mercado con los siguientes países a analizar: EE. UU., Bélgica y Suecia. Finalmente concluimos en que enfocáramos la exportación hacia el mercado estadounidense, identificando los desafíos y oportunidades presentes en este contexto comercial. La metodología empleada incluye un análisis detallado de los costos de

importación, producción y exportación, así como la revisión de los trámites aduaneros y documentos necesarios para estas operaciones.

El contenido de la investigación se estructura en cinco capítulos. El primer capítulo describe la empresa Viru S.A., su historia, misión, visión y valores, así como su infraestructura y capacidad productiva. El segundo capítulo se enfoca en la estructura de importación del insumo principal, las ligas de caucho natural, incluyendo el análisis de costos y la selección de proveedores. En el tercer capítulo, se detallan los costos de producción de los espárragos refrigerados, abarcando tanto costos fijos como variables, así como los equipos y maquinaria utilizados. El cuarto capítulo aborda la exportación del producto, con un análisis de mercado y la estructura de costos de la exportación. Finalmente, el quinto capítulo presenta los Incoterms aplicables y cotizaciones de precios en diferentes escenarios.

Con esta investigación, se espera proporcionar una visión integral de los aspectos económicos, logísticos y estratégicos que definen la participación de Viru S.A. en el comercio internacional en 2023, resaltando las dinámicas de importación y exportación que aseguran su éxito en el mercado estadounidense.

Capítulo I.

Presentación de la Empresa

Descripción de la empresa:

Viru S.A. es una empresa que desde hace 29 años se ha dedicado al cultivo, procesamiento y desarrollo de productos para mercados consumidores a nivel mundial. Se posiciona como líder en el sector agroindustrial. En el tiempo, la compañía ha modernizado e implementado tecnología de producción. Se destaca por garantizar una gestión logística de calidad y eficiente para cumplir con los exigentes requerimientos de sus consumidores en los cinco continentes.

Especializados en la producción de finas hortalizas y frutas congeladas del Perú, Viru S.A. cuenta con la certificación de Global GAP, la cual avala sus buenas prácticas agrícolas y asegura la calidad de sus productos. La empresa posee campos propios ubicados en La Libertad, Virú, Piura, Tarapoto Ica y Chincha, con más de doce mil hectáreas para el cultivo de hortalizas y frutas, como espárragos blancos y verdes, alcachofas, paltas, pimientos, arándanos, entre otros.

La etapa de producción se lleva a cabo en diez plantas equipadas con tecnología de vanguardia y altos estándares de calidad. El equipo de Viru S.A. se esfuerza constantemente por adquirir maquinaria y equipos adecuados de alta tecnología, capaces de satisfacer las demandas y pedidos de los clientes.

Figura 1

Campos de Viru S.A.



Nota. Adaptado de *Campos y plantas procesadoras*, por Viru S.A., 2023

(<https://www.viru.com.pe/es/campos-y-plantas-processadoras/>).

Visión: Viru S.A. aspira a convertirse en líder mundial en el rubro alimentario a través de la excelencia de sus productos.

Misión: La misión de Viru S.A. es generar un impacto positivo a nivel social y medioambiental, tanto en el presente como en el futuro, mediante la producción de alimentos saludables con los más altos estándares de calidad, seguridad y sostenibilidad.

Valores: Los valores de Viru S.A., como el respeto, la honestidad, la integridad, la lealtad y el compromiso, respaldados por una política de puertas abiertas, guían todas las acciones y estrategias de la empresa, definiendo su cultura empresarial.

Viru S.A. ofrece un servicio integral para la industria alimentaria, se destaca por su capacidad de adaptación la cual permite satisfacer las necesidades y especificaciones de sus clientes. Brindan soluciones personalizadas para el sector retail, food service e industrias,

ofreciendo una amplia gama de calibres, cortes y empaques adaptados a las demandas de cada cliente.

Figura 2

Servicios de Viru S.A.



Retail



Food Service



Industria

Nota. Adaptado de *Acerca de Viru S.A.*, por Viru S.A., 2023 (<https://www.viru.com.pe/es/acerca-de-viru/>).

Viru SA exporta a los cinco continentes del mundo, gestionando una logística de calidad y eficacia para garantizar el despacho rápido de sus productos hacia su destino. La empresa se preocupa por mantener estrechas relaciones comerciales y ofrecer una atención al cliente excepcional, lo que fortalece los lazos con sus socios comerciales y garantiza la calidad tanto de los productos ofrecidos como de la gestión logística realizada.

Figura 3*Mapa Continental*

Nota. Adaptado de *Viru in figures*, por Viru S.A., 2023 (<https://www.viru.com.pe/>).

En Viru S.A., se preocupa por la trazabilidad y seguridad de sus alimentos, desde la siembra hasta la distribución a los clientes. La empresa demuestra un alto compromiso con la innovación y el desarrollo de nuevas presentaciones de sus productos. Su plan incluye la expansión en variedad de productos y en zonas de cultivo, para ofrecer una mayor frescura y calidad en los no tradicionales ofrecidos.

Figura 4*Trazabilidad y seguridad de sus alimentos*

Nota. Adaptado de *Acerca de Viru*, por Viru S.A., 2023 (<https://www.viru.com.pe/es/acerca-de-viru/>).

Identidad de la empresa Viru SA:

Innovación: Viru S.A. se enfoca en ofrecer una amplia variedad de productos adaptados a las necesidades específicas del área en la que operan. Esto implica el uso de tecnología avanzada y la adopción de nuevas máquinas que les permitan cumplir con los más altos estándares de calidad y optimizar los tiempos de producción. De esta manera, la empresa garantiza la calidad de sus productos y una logística ágil y eficiente.

Sostenibilidad: Viru S.A. busca que todas las decisiones de su cadena logística tengan un impacto positivo en el planeta, en sus clientes y en el negocio, para mantenerlo a largo plazo. La empresa se compromete a adoptar prácticas que promuevan la conservación del medio ambiente, el bienestar de la comunidad y el desarrollo económico sostenible.

Figura 5

Innovación y Sostenibilidad



Innovación



Sostenibilidad

Nota. Adaptado de *Nuestra Filosofía*, por Viru S.A., 2023 (<https://www.viru.com.pe/es/nuestra-filosofia/>).

Calidad: Su cadena productiva cumple altos criterios de calidad, ya que así se comprometen con la seguridad alimentaria global, asegurándose de mantener el sabor natural de sus productos.

Su gente: Gracias a cada uno de sus colaboradores, van poco a poco llevando la empresa hacia el éxito, pudiendo mantenerlo a futuro. Su equipo de trabajo está constantemente comprometido a capacitarse, además de contar con especialistas en el rubro.

Figura 6

Calidad y sus colaboradores



Calidad



Nuestra gente

Nota. Adaptado de *Nuestra Filosofía*, por Viru S.A., 2023 (<https://www.viru.com.pe/es/nuestra-filosofia/>).

Expansión de Viru SA y alianzas:

Actualmente, son una empresa global con presencia en más de 50 países en los 5 continentes. Su sede principal se encuentra en Perú, desde donde satisfacen los mercados de América. Para iniciar su expansión de mercado y llegar de forma rápida a sus clientes de Europa y Asia, expandieron sus sedes y se encuentran en Viru Ibérica, Viru Francia y Viru Italia.

Están asociados con Agroberries Perú, con el cual proveen arándanos frescos y refrigerados. También están aliados con Caynarachi SA, que ofrece productos originarios de su selva tropical peruana. Su objetivo con esta alianza es dar a conocer al mundo parte de la cultura de la región selva.

Figura 7

Los Aliados de la empresa Viru SA



Nota. Adaptado de *Viru en el mundo*, por Viru S.A., 2023 (<https://www.viru.com.pe/es/viru-en-el-mundo/>).

Cuentan con estrategias de diversificación y mejora de la competitividad de sus productos (integración vertical), dirigidas hacia la distribución. Tienen alianzas con las más grandes navieras para llegar en el menor tiempo pactado a todo el mundo.

Producto para exportar:

El espárrago son un producto de exportación vegetal comestible que se cultiva en muchas partes del mundo. Son conocidos por su sabor único y valor nutricional. Además, actualmente el

Perú es el segundo exportador mundial de espárragos, habiendo logrado desplazar a importantes países productores de espárragos como Estados Unidos España y países bajos, además de lograr un reconocimiento mundial por la calidad del producto.

Estas son algunas de las características más importantes de los espárragos:

- **Variedades:** Existen muchos tipos diferentes de espárragos, siendo los más comunes los espárragos verdes, blancos y morados. La variedad verde es la más popular y se cultiva en todo el mundo.
- **Nutrientes:** Los espárragos son una excelente fuente de nutrientes que incluyen fibra, ácido fólico, vitamina K, vitamina A, vitamina C, potasio y antioxidantes. Tienen un contenido reducido de calorías y grasas, lo que los convierte en una opción óptima para mantener una alimentación saludable.
- **Sabor y consistencia:** los espárragos presentan un gusto singular que se suele describir como algo amargo y con matices terrosos. Su textura va desde suave y crujiente hasta su suavidad, según cómo se cocinen.
- **Usos en la cocina:** Los espárragos tienen usos versátiles en la cocina y se pueden preparar de muchas maneras. Se pueden cocinar al vapor, a la parrilla, freír e incluso comer crudos en ensaladas. Son una deliciosa adición a varios platos. Exportar espárragos puede resultar rentable por muchas razones:
 - **Demanda internacional:** los espárragos son muy apreciados en muchas cocinas de todo el mundo, sobre todo en estados unidos, Canadá, Alemania, España, Francia, etc. lo que genera una demanda global de este producto.
 - **Clima y estación:** La producción de espárragos depende del clima y la estación. La exportación permite a los fabricantes aprovechar las diferencias estacionales

en las diferentes regiones del mundo. Por ejemplo, los productores del hemisferio sur pueden exportar espárragos frescos en invierno al hemisferio norte, donde la productividad es baja.

- **Mayores ganancias:** Exportar espárragos frescos, enlatados o refrigerados a los mercados internacionales a menudo puede generar mayores ganancias que las ventas nacionales debido a los precios competitivos y mayores márgenes de ganancia.
- **Diversificación de ingresos:** La exportación de espárragos permite a los agricultores y productores diversificar las fuentes de ingresos, reducir la dependencia de los mercados locales y minimizar los riesgos económicos.
- **Acceso a nuevos mercados:** Las exportaciones de espárragos ofrecen oportunidades para acceder a mercados internacionales en crecimiento, que pueden estimular el crecimiento de la industria y aumentar los ingresos.
- **Promover la industria local:** Exportar espárragos puede ayudar a promover y posicionar a la industria local como un productor confiable y de alta calidad en el mercado internacional.
- **Beneficios nutricionales:** la creciente conciencia sobre la alimentación saludable ha aumentado la demanda de alimentos nutritivos como los espárragos. Esto los convierte en un producto de exportación atractivo.
- **Valor agregado:** Además de exportar espárragos frescos, se puede considerar el uso de productos de origen, como espárragos enlatados, refrigerados o enlatados, que tienen una vida útil más larga.

Figura 8*Espárragos verdes*

Nota. Adaptado de *Diferencias entre los espárragos verdes y blancos*, por Cuídate, 2021 (<https://cuidateplus.marca.com/alimentacion/nutricion/2020/04/25/-pasado-alimentos-transgenicos-173169.html>).

VIRU exportará espárragos refrigerados, ya que la exportación de espárragos refrigerados puede ser una estrategia comercial beneficiosa por varias razones:

- **Prolongación de la vida útil:** los espárragos refrigerados pueden mantener su calidad y frescura cuando se almacenan en condiciones de refrigeración. Estas medidas incluyen el control de la temperatura, la humedad y otros factores para minimizar el deterioro y mantener la calidad del producto por más tiempo.
 - **Reducción de desperdicio:** Los espárragos refrigerados tienen una vida útil más larga en comparación con los espárragos frescos, lo que reduce el desperdicio de alimentos.
 - **Ampliación de mercados:** Los espárragos refrigerados pueden ser exportados a mercados internacionales que no tienen acceso a espárragos frescos de alta

calidad. Esto amplía el alcance de los productores y puede generar oportunidades de negocio adicionales.

- **Conservación de nutrientes:** La refrigeración eficiente de los espárragos es fundamental para preservar una cantidad significativa de sus nutrientes. Al mantener temperaturas bajas de manera rápida, se logra conservar la integridad nutricional de los espárragos.

Sin embargo, es importante destacar que la calidad del producto y las prácticas de congelación son cruciales para el éxito de la exportación de espárragos refrigerados. Además, deben cumplir con los estándares y regulaciones de seguridad alimentaria de los mercados a los que exportan.

Figura 9

Espárragos refrigerados



Nota. Adaptado de *Espárragos Verdes Refrigerados*, por ALLBIZ, 2023

(<https://pe.all.biz/esparragos-verde-refrigerados-g37275>).

Beneficios:

Los espárragos son una verdura deliciosa y saludable que ofrece muchos beneficios para la salud gracias a su composición nutricional única.

Algunos beneficios de los espárragos incluyen:

- **Nutrientes esenciales:** los espárragos son una buena fuente de vitaminas y minerales, como vitamina K, vitamina A, vitamina C, vitamina E, vitamina B6, ácido fólico, hierro, calcio, potasio y fibra. **Antioxidantes:** Contiene antioxidantes como el glutatión, que puede ayudar a proteger las células del daño de los radicales libres y reducir el riesgo de enfermedades crónicas.
- **Digestión del SIDA:** El consumo de espárragos contribuye a mantener un sistema digestivo en óptimas condiciones y prevenir el estreñimiento. **Ventajas para la salud cardiovascular:** los espárragos contienen folato y vitamina K, que pueden promover la salud del corazón, mientras que el potasio ayuda a regular la presión arterial. **Gestión del peso.** Gracias a su escaso aporte calórico y su alto contenido de fibra, los espárragos pueden ser una elección saludable para aquellos que buscan controlar su peso.
- **Mantenga la salud ocular:** la vitamina A y el betacaroteno de los espárragos pueden mejorar la salud ocular y prevenir enfermedades oculares. **Propiedades antiinflamatorias.** Algunos compuestos de los espárragos, como el ácido ascórbico y el ácido glutámico, tienen propiedades antiinflamatorias que pueden ayudar a reducir la inflamación en el cuerpo.
- **Apoya la salud del tracto urinario:** los espárragos tienen propiedades diuréticas naturales y ayudan a mantener un tracto urinario saludable.

- **Apoyo al sistema inmunológico:** la vitamina C en los espárragos es esencial para un sistema inmunológico saludable.
- **Mejorar la salud del cerebro:** Algunos nutrientes de los espárragos, como el folato, pueden desempeñar un papel importante en la salud del cerebro y en la prevención del deterioro cognitivo.

Figura 10

Espárragos y sus beneficios



Nota. Adaptado de *8 grandes beneficios de los espárragos para la salud*, Actualidad Sanitaria, 2023 (<https://actualidadsanitaria.com/vida-saludable/grandes-beneficios-de-los-esparragos-para-la-salud/>).

Ficha Técnica:**Tabla 1***Ficha Técnica Espárrago*

NOMBRE COMÚN	Espárrago
IMAGEN REFERENCIAL	
NOMBRE CIENTÍFICO	Asparagus Officinalis L.
FAMILIA	Liliáceas
ORIGEN	Europa y área del mediterráneo
CLIMA	Templado y tropical
EPOCA DE SIEMBRA	Todo el año
PRESENTACIONES	Fresco procesado, enlatado, conservas deshidratadas, congelado
VARIEDADES	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verde o claro (Conrovers Colosal, Mmammmouth White) ▪ Marthe y Mary Washington, Plalmetto, Argentenil, UC 157, UC 72
CLASIFICACIONES ARANCELARIAS	
Espárrago fresco y refrigerado	0709.20.00.00
Conserva de Espárrago	2005.60.00.00
Espárrago congelado	0710.80.10.00

Tabla 2*Valor nutricional del espárrago*

Valor Nutricional	
Agua	95%
Hidratos de carbono	1,5% (fibra 1%)
Proteínas	2,7%
Potasio	250mg / 100g
Sodio	4mg / 100gr
Fósforo	70 mg (100gr)
Hierro	1 mg / 100 mg
Calcio	20 mg / 100 g
Vitamina C	26 mg / 100g

Capítulo II.

Estructura de Importación del Insumo o Materia Prima

Análisis y Selección de proveedores del Insumo o materia prima:

Descripción del empaque a importar

Las ligas de caucho natural, elaboradas de caucho natural (100%), su función en el empaque de verduras es darle estabilidad y control gracias a la resistencia y capacidad de compresión al separarlos en mazos por kg para legumbres, verduras y plantas. Para la exportación e importación de productos perecibles es importante que sean adquiridas para el consumo en grado alimenticio y cumpliendo con los estándares de calidad y restricciones de ingreso al país de destino.

Clasificación arancelaria de las ligas de caucho natural:

Demás manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer 4016.99.90.00

Principales países exportadores del producto a importar Ligas de caucho natural

Para la elección de los proveedores debemos tomar en cuenta factores importantes como, calidad, precio, facilidades de pago, acuerdos comerciales, bilaterales, cumplimiento de los estándares de calidad, garantías del proveedor, costos de transporte, tiempos de llegada de la mercancía, entre otros. Es por ello que estos factores pueden verse alterados con el tiempo dependiendo del contexto mundial además de varias por las necesidades de la demanda y oferta de sus principales consumidores, con la finalidad de seleccionar al mejor proveedor para la empresa realizamos investigaciones y elaboramos cuadros estratégicos los cuales nos darán mayor claridad para la elección de este.

La siguiente tabla N°3, nos dará claridad con respecto al top 5 de países que más exportan la mercancía de la sección VII “Plástico y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas”, del capítulo 40: “caucho y sus manufacturas”, identificado con el código de subpartida 40.16.99; “las demás manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer”, es decir los países que exportan mayor cantidad de los productos identificados con el código indicado.

Tabla 3

Top 5 países exportadores desde el año 2021 hasta el año 2023

Países exportadores	Valor exportado en 2021 (toneladas)	Valor exportado en 2022 (toneladas)	Valor exportado en 2023 (toneladas)
China	247,547	245,245	260,101
Alemania	152,513	155,124	151,263
Polonia	119,933	117,180	119,440
Tailandia	86,477	95,585	85,867
Turquía	93,155	91,219	93,068

Nota: Adaptado de TRADEMAP,

https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c401699%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1.

Análisis de la tabla número 3 “Top 5 países exportadores desde el año 2021 al 2023”

En el periodo del año 2021 y 2023, se han analizado los datos de exportación expresado en toneladas de cinco países: China, Alemania, Polonia, Tailandia y Turquía. A continuación, se presenta un análisis detallado de la evolución de las exportaciones de estos países.

1. China: China ha mantenido su posición como el principal país exportador en los tres años analizados. En 2021, el valor exportado fue de 247,547 toneladas. Aunque hubo una ligera disminución en 2022, con 245,245 toneladas, China recuperó y superó sus cifras

anteriores en 2023, exportando 260,101 toneladas. Esta tendencia muestra una recuperación y crecimiento constante en el mercado de exportación chino.

2. Alemania: Alemania se mantiene como el segundo mayor exportador en este período. En 2021, las exportaciones fueron de 152,513 toneladas. Hubo un incremento en 2022, alcanzando 155,124 toneladas. Sin embargo, en 2023 se observó una ligera disminución a 151,263 toneladas. A pesar de esta fluctuación, Alemania sigue siendo un actor clave en el mercado exportador.

3. Polonia: Polonia ha mostrado una ligera disminución en sus exportaciones en 2022, comparado con 2021. En 2021, Polonia exportó 119,933 toneladas, mientras que en 2022 la cifra bajó a 117,180 toneladas. En 2023, Polonia recuperó terreno, alcanzando 119,440 toneladas, casi al mismo nivel que en 2021, lo que podría indicar una estabilidad en sus capacidades exportadoras.

4. Tailandia: Tailandia ha tenido un comportamiento fluctuante en sus exportaciones. En 2021, el país exportó 86,477 toneladas, con un aumento notable en 2022, llegando a 95,585 toneladas. Sin embargo, en 2023, las exportaciones disminuyeron a 85,867 toneladas. Esta variabilidad sugiere posibles influencias de factores externos o internos que afectan la capacidad exportadora de Tailandia.

5. Turquía: Turquía ha mostrado una tendencia relativamente estable en sus exportaciones durante los tres años. En 2021, las exportaciones fueron de 93,155 toneladas, disminuyendo ligeramente a 91,219 toneladas en 2022. En 2023, Turquía prácticamente mantuvo sus cifras con 93,068 toneladas. Esta estabilidad refleja una consistencia en la producción y exportación turca.

Para concluir, hemos realizado investigaciones sobre el aumento en las exportaciones de China, basadas en varios factores clave. Primero, la diversificación y expansión de su producción industrial han permitido un incremento en la capacidad exportadora. Además, las mejoras en infraestructura y logística han permitido facilitado una distribución más eficiente de los productos chinos. Las políticas gubernamentales de apoyo y los acuerdos comerciales favorables también han jugado un papel crucial. Finalmente, la recuperación económica global post-COVID ha incrementado la demanda de productos manufacturados y bienes de consumo, sectores donde China tiene una fuerte presencia exportadora. Esto puede ejercer presión sobre los precios de bienes similares exportados por Alemania, Polonia, Tailandia y Turquía, obligándolos a reducir sus precios para mantenerlos.

Finalmente, el mercado seleccionado para realizar la importación del producto que se usará en el proceso de empaque de los espárragos refrigerados será China, ya que es conocida por sus costos de producción más bajos debido a su economía de escala y eficiencia. Además, Perú cuenta con un TLC de preferencias arancelarias que se puede aprovechar para la reducción del impuesto por derecho de importación, además de otros beneficios que contempla este acuerdo. Sabemos que la economía de escalada impacta en la reducción de costos y China tiene una alta capacidad de producir y exportar grandes volúmenes, lo que reduce los costos unitarios de producción. Por ello, China puede vender a precios más bajos.

Proveedores de China de Las ligas de caucho natural

En el proceso de selección de proveedores para la adquisición de insumos, hemos identificado a tres empresas chinas destacadas por su capacidad y calidad en la provisión de ligas de caucho natural. Estas empresas son Foska, Rubber King y VYR.

- **Foska:**

Ofrece una línea especializada de ligas de caucho natural, conocidas por su elasticidad y durabilidad, lo cual es esencial para cumplir con nuestras exigencias de calidad.

- **Rubber King:**

Se especializa en la fabricación de productos de caucho y polímeros, destacándose en el mercado por su experiencia y calidad. Su línea de ligas de caucho natural es especialmente apreciada por su resistencia y consistencia, ofreciendo productos que cumplen con altos estándares industriales.

- **VYR:**

Nos ofrece ligas de caucho natural adaptadas a las necesidades específicas del mercado. La calidad superior de sus productos y su capacidad para mantener altos niveles de producción la hacen un candidato ideal para cubrir nuestras necesidades de insumos.

Estas tres empresas, Foska, Rubber King y VYR, entrarán en la selección de proveedores de ligas de caucho natural.

Tabla 4*Selección de proveedores del Insumo*

Proveedor	Puntuación 1	Puntuación 2	Puntuación 3
Precio Unitario FOB por paquete	7\$ -15\$ 1 pt	5\$ - 7\$: 2 pts.	1\$ - 5\$: 3 pts.
Descuento Comercial	1% - 5%: 1pt	6% - 10%: 2pt	11% - 15%: 3pt
Transporte	Terrestre: 1pt	Marítimo: 2 pt	Aéreo: 3pts
Cantidad de unidades por paquete	3,000 – 5,000: 1 pt	2,500 – 3,000: 2pts	1 - 2,500: 3pt
Calidad del Producto	Baja: 0 pt	Media: 2 pt	Alta: 3 pt
Plazo de Entrega	15 - 30 días: 1 pt	3 - 15 días: 2 pt	1 - 3 días: 3
Forma de Pago	PayPal: 1pt	Transferencia: 0 pt	Carta de Crédito: 3 pt
Procedencia	China	China	China
Ad Valorem	6%	6%	6%

Tabla 5*Matriz de puntuación de proveedores:*

Proveedor	Rubber King	Pts.	VYR	Pts.	Foska	Pts.
Precio Unitario FOB (paquete)	7.24\$	1	5.6\$	2	4.74 \$	3
Descuento Comercial	3%	1	5%	1	6%	2
Transporte	Marítimo	2	Marítimo	2	Marítimo	2
Cantidad de unidades por paquete	1,900 u	3	2,500 u	2	2,000 u	3
Calidad del Producto	Alta	3	Media	2	Media	2
Plazo de Entrega	25 días	1	30 días	1	25 días	1
Forma de Pago	Transferencia	0	PayPal	1	Carta de Crédito	3
Procedencia	China	0	China	0	China	0
Ad Valorem	6%	0	6%	0	6%	0
Total	Rubber King	11	VYR	11	Foska	16

La matriz de selección de proveedores sirve para realizar un análisis comparativo de los tres proveedores de ligas de caucho natural. Presenta una evaluación basada en criterios específicos de los siguientes proveedores: Rubber King, VYR y Foska. Cada proveedor recibió una puntuación en cada criterio, las cuales se sumaron para determinar el proveedor más adecuado.

En cuanto al precio unitario FOB por kilogramo, Foska obtiene el mayor puntaje con 3 puntos debido a su precio más bajo de 4.74\$, en comparación con los 7.24\$ de Rubber King y los 5.6\$ de VYR, que obtienen 1 y 2 punto respectivamente.

Para el descuento comercial, Foska proporciona el mayor descuento con un 6% y destaca con 2 puntos, VYR y Rubber King con 5% y 3% respectivamente, ganando así 1 punto cada uno.

Todos los proveedores utilizan transporte marítimo, por lo que se le da a cada uno 2 puntos en este criterio.

La cantidad por paquete de cada proveedor es inversamente proporcional a su calidad; es decir, a mayor cantidad, menor calidad. Por ello, se puntúa la menor cantidad de unidades por paquete con la puntuación máxima y la mayor cantidad con la puntuación mínima. En esta matriz observamos que Rubber King y Foska cuentan con una cantidad de 1,900 y 2,000 unidades, respectivamente, y se llevan 3 puntos, mientras que VYR cuenta con una cantidad de 2,500 unidades y se lleva 2 puntos.

La calidad del producto varía, con Rubber King ofreciendo una calidad alta y obteniendo 3 punto. VYR y Foska proporcionan calidad media y ambos reciben 2 puntos.

El plazo de entrega es el mismo ofrecido Foska y Rubber King con 25 días por lo cual obtienen 1 punto, VYR también obtiene 1 punto, aunque su tiempo de entrega son 5 días más que los otros proveedores.

Las formas de pago son variadas: Rubber King recibe el pago mediante transferencia bancaria y obtiene 0 puntos, VYR utiliza PayPal y obtiene 1 punto, y Foska ofrece carta de crédito y obtiene 3 puntos, esta última siendo la opción más segura y por ende mejor puntuada.

La procedencia de todos los proveedores es China, por lo que no se asignan puntos adicionales.

En cuanto al arancel por concepto derecho de ingreso al Perú, todos los proveedores enfrentan el mismo arancel del 6%, y las mismas preferencias arancelarias debido a los tratados de libre comercio Perú – China, por lo que no reciben puntos.

Al sumar los puntos, Foska resulta ser el proveedor con el puntaje más alto, con 16 puntos, VYR y Rubber King empataron en su puntaje obteniendo 11 puntos cada uno. Foska se destaca por su precio más bajo, método de pago seguro y mayor descuento comercial, el plazo estimado de entrega es considerable manejando un tiempo de 25 días, la elección de este medio de transporte forma parte de una de las estrategias de reducción de costos por ser más económico, Rubber King se destaca por su calidad de producto, pero con un costo FOB unitario elevado, además de un método de pago inseguro, ofrece una cantidad de 7000 unidades por paquete, siendo esta cantidad baja, ya que se necesitaría comprar mayor cantidad de paquetes para cumplir requerimientos. Además, esto elevaría nuestros costos de envío por la cantidad de paquetes por comprar. VYR presenta un precio Unitario FOB no tan competitivo como el

ofrecido por Foska, además de 5 días más de plazo de entrega, y de un método de pago es mediamente seguro.

Como complemento para tomar una decisión estratégica adicional a la matriz realizará una tabla con la finalidad de garantizar la rentabilidad de la empresa Viru SA. Los datos usados en la cantidad requerida serán una suposición.

Tabla 6

Cálculo de rentabilidad en la comparación de precios:


Cantidad requerida: 10kg	Cantidad unitaria por paquete	Precio	Precio con descuento	Total
Rubber King	1,900 u	7.24\$	7.02\$	70.2\$
VYR	2,500 u	5.6\$	5.32\$	53.2\$
Foska	2,000 u	4.74\$	4.46\$	44.6\$
Análisis de variación % V% = ((p1-p2) / p2) * 100	Foska - Rubber king = $((44.6-70.2)/70.2) * 100 = - 36.46 \% = - 25.6 \$$ Foska - VYR = $((44.6-53.2)/53.2) * 100 = - 16.17\% = - 8.6 \$$			

En conclusión, para el análisis de la tabla estamos considerando la variación porcentual entre el precio incluido descuento más bajo (Foska) con los dos precios más altos (Rubber King y VYR), en este caso Foska vs Rubber King y VYR, Foska con respecto a Rubber King obtiene una diferencia de -36.46% de variación de precio, es decir si se realiza la compra con Foska reduciremos nuestros costos un -36.46% que comprando con Rubber King. y con respecto a VYR reducimos un -16.17%,

Es por ello por lo que Foska es la opción más indicada en términos de rentabilidad en el precio, y equilibrada con respecto a cantidades, descuento y condiciones de pago.

Figura 11

Ficha técnica de las ligas para el empaque

FICHA TÉCNICA		
Ligas de caucho natural de grado alimenticio		
	Categoría general	Sector agroalimentario
	Clasificación arancelaria	40.16.90.90.00
	Descripción	
	Las gomas elásticas aptas para el contacto alimentario se utilizan ampliamente en la industria alimentaria, incluyendo la fabricación, procesamiento y envasado de alimentos. También son comunes en el hogar para actividades relacionadas con los alimentos.	
	Especificaciones técnicas	
	Uso	Para aplicaciones hortofrutícolas Para atados de acelgas, espinacas, lechugas, achicoria y demás verduras de hojas, para espárragos, zanahorias, para alimentos en general.
	Resistencia a la temperatura	-48°C < 1° < 93°C
	Material	Caucho 100% natural.
	Tamaño unitario	Diámetro: 10cm. Longitud total: 20cm. Grosor: 5mm.
	Peso unitario	0.5 gr.

Estructura de costos de la importación

Realizar la estructura de costos de importación es indispensable para garantizar la mayor rentabilidad y eficiencia durante el proceso de las operaciones de compraventa internacional, de esta forma utilizando la información recolectada podremos tomar decisiones de forma estratégica priorizando los beneficios de la empresa.

Identificaremos todos los costos relacionados con costo del producto, seguro y flete, agente de carga transporte interno, gastos relacionados con la importación, entre otros.

Las ligas de caucho nos servirán para amarrar los manojos que asegurarán que cada paquete de espárragos tenga un peso y tamaño uniforme, lo que facilitará la comercialización y el

cumplimiento de los estándares de calidad del mercado de destino. Se requerirán 2 ligas de caucho por cada kilo de espárragos.

La cantidad de exportación total de la mercancía “espárragos frescos o refrigerados” de la empresa Viru SA en el año 2023 fue de 1,421,947.39 \$ FOB, hacia los mercados de EE. UU. y Holanda, la cantidad en kilogramos es de 467,400.00 Kg

Por cada manojo de espárragos se usarán 2 ligas de caucho natural, y representarán 1kg de espárragos.

$467,400.00 (2) = 934,800$ ligas de caucho natural

Cantidad requerida por paquete, si en cada paquete Foska incluye 9000 unidades de ligas se necesitaría $934,800/9000 = 104$ kg, lo redondearemos a 104 Kg de ligas de caucho natural.

En la siguiente tabla N°7 se calculará el precio con el descuento ofrecido por Foska

Tabla 7

Cálculo de la cotización en precio FOB

COTIZACIÓN EN PRECIO FOB		
Cantidad requerida: 104 kg	Costo Unitario	Costo Total
Precio del producto FOB	4.74 \$	492.96 \$
Descuento (6%)	0.2844 \$	29.57 \$
Precio FOB final:	4.46\$	463.38 \$

Debido a que el proveedor nos brinda un descuento del 6% en el precio final FOB, tenemos una reducción de precio en valor absoluto de 29.572 \$. El Incoterm de venta es en precio FOB, lo que incluye todos los costos en los que el proveedor incurra, tales como costos

fijos, variables, mano de obra directa e indirecta, entre otros costos que surjan durante el proceso productivo. Además, se incluyen costos de embalaje, transporte interno local, gastos generales y administrativos, comisión al agente de aduanas, carga y estiba, entre otros que podrían ser involucrados.

A continuación, en la tabla N°8 se realizará el desglose de costos en precio FOB:

Tabla 8:

Desglose de costos del Incoterm FOB

Desglose de costos	Costo Unitario
Costo del producto	1.54 \$
Costos de embalaje	0.20 \$
Gastos generales y administrativos	1.07 \$
Transporte en país de origen	0.24 \$
Carga y estiba	0.19\$
Comisión al agente de aduanas	0.5\$
Utilidad bruta	1.0 \$
Precio FOB total	4.74 \$
Descuento (6%)	0.2844 \$
Precio FOB final	4.46\$

Seguimos detallando los costos involucrados esta operación, ahora detallaremos el precio expresado en valor CIF el cual está compuesto por:

✓ $CIF = FOB + \text{seguro} + \text{flete}$

Ya tenemos el costo en términos FOB nos faltaría realiza el cálculo del flete marítimo y del seguro internacional.

Para el cálculo del flete, tendremos en cuenta los siguientes factores importantes, tipo de carga de nuestra mercancía, tamaño, tipo de contenedor y modalidad de envío de la carga.

El contenedor que usaremos será un contenedor estándar de 20 pies el cual tiene un precio aproximado según la distancia que atravesará la mercancía de 2800 \$ y 100\$ TN/M3, la modalidad de envío de la mercancía será en LCL (les tan container load) conocido también como contenedor compartido. Para este tipo de modalidad debemos calcular las medidas volumétricas y peso por tonelada que debe ser multiplicado por la peso y medidas de cada bulto para hallar el total, en este caso estaremos importando 104 paquetes de un kg cada uno. Para determinar el valor mayor de estos será multiplicado por 100\$. Entonces para calcular necesitamos las medidas volumétricas y peso por TN.

Tabla 9

Cálculo del flete

Cálculo peso	Cálculo volumen
Cantidad	7 cajas
Peso de cada paquete de ligas 1 kg	Medidas por paquete: 50 * 20 * 15 cm
$184 * 1 = 104 \text{ kg}$	$0.5 * 0.2 * 0.15 = 0.015 \text{ m}^3$
$184 / 1000 = 0.104 \text{ TN}$	0.17 m ³
Cálculo flete: peso – volumen	$0.104 < 1.56$ $1.56 * 100 = \mathbf{156 \$}$

Ahora continuaremos con el seguro internacional, en este caso usaremos la cobertura ICC tipo A la cual es de las más completas significa cobertura todo riesgo en caso de daño o pérdida de la mercancía, incluye algunas excepciones.

Tabla 10

Cálculo del CFR:

CFR = FOB + FLETE	463.38 \$ + 156\$ = \$619.38
--------------------------	-------------------------------------

El costo del seguro lo determina la empresa en este caso estamos usando la empresa de seguros MVA aseguradores la cual nos indica que el seguro internacional tendrá un valor del 3.9% de nuestro costo CFR.

Tabla 11

Cálculo del seguro *revisarrrrrrrrrrrrrr cami*

Seguro 3.9% del CFR	24.15 \$
----------------------------	-----------------

Tenemos los datos para realizar el cálculo de nuestro costo CIF el cual es de suma importancia para el cálculo de tributos aduaneros en destino, procederemos.

Tabla 12

Cálculo del CIF

FOB	463.38 \$
Flete marítimo	156 \$
Seguro internacional	24.15 \$
CIF (FOB + flete + seguro)	643.53 \$

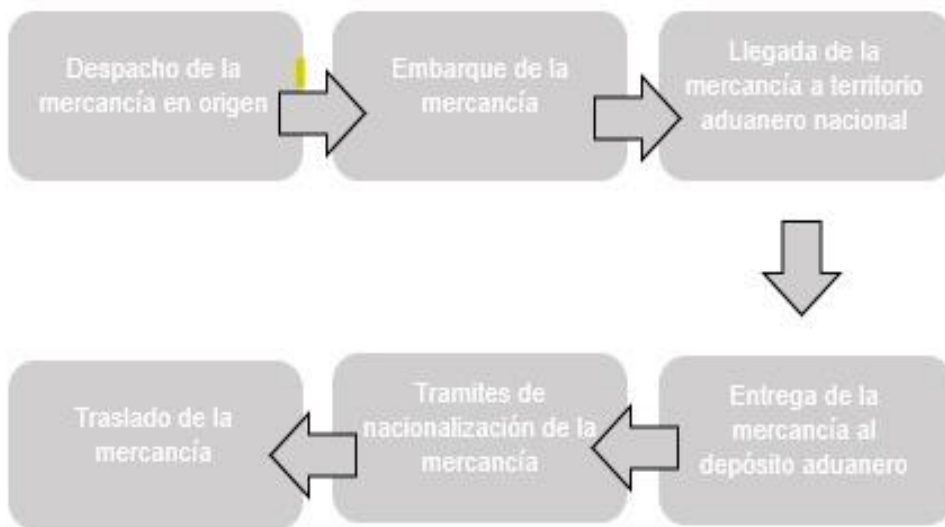
Trámite de Importación

La importación desde china hacia Perú tendrá durante su transcurso atraviesa diversos procesos documentarios aduaneros, logísticos y todos estos deben ser gestionados por los operadores correspondientes con la finalidad de no afectar la fluidez y optimización logística buscando no perjudicar la rentabilidad de la empresa y no generando retrasos de llegada de la mercancía.

A continuación, detallamos el flujo del proceso de importación:

Figura 12:

Tramite de Importación



A continuación, procedemos a proporcionar un detallado desglose del trámite necesario para la importación, tal como se presenta en la figura N° 12.:

- **Despacho de la mercancía en origen:** El exportador elabora la factura comercial, el packing list y recopila documentos de transporte y póliza de seguro para entregárselos al agente de aduanas, quien tramitará la DAM de exportación. En este caso, se hará uso de beneficios

arancelarios y para ello se presenta el certificado de origen, de esta forma acogemos la mercancía al TLC Perú - China.

- **Embarque de la mercancía en origen:** Se contrata el transporte interno en origen para trasladar la mercancía al puerto de Shanghái, que irá hacia el puerto de destino Callao, Perú. El exportador efectúa el despacho de la mercancía y la coloca sobre el buque de carga. En este punto, termina la responsabilidad del vendedor y se traslada al comprador. El vendedor deberá remitir la copia de los documentos que se solicitarán cuando la mercancía llegue a destino a la aduana de destino. El documento de transporte deberá contener la información básica que la aduana exige para la verificación, como el número de bultos, peso y descripción de la mercancía que serán detallados en el packing list.

A continuación, se muestra en la figura N° el recorrido que realizara la mercancía en un plazo estimado de 25 – 38 días:

Figura 13

Simulador de rutas marítimas



Nota. Adaptado de *Rutas Marítimas*, por Promperu, 2022

(<https://rutasmartimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,8>).

- **Llegada de la mercancía a territorio aduanero nacional:** Al llegar la mercancía al puerto de Callao, el transportista notificará la llegada mediante un aviso. Se continúa con el proceso de muellaje del contenedor, desembarque de la mercancía y revisión documentaria de la misma ya que esta fue asignada al canal de control naranja.

- **Entrega de las mercancías al depósito aduanero:** Se trasladará la mercancía al depósito designado en el documento de transporte, al depósito previamente designado por el consignante o al depósito asignado en caso de no estar especificado. En el momento en que las mercancías sean recibidas por el depósito, comienza la responsabilidad del depósito aduanero, hasta que sean entregadas al personal contratado por el consignante después de su nacionalización.

- **Trámites de nacionalización de la mercancía:** Para la nacionalización de la mercancía, el agente de aduanas solicita la destinación al régimen de importación para el consumo mediante la transmisión electrónica de la información, una vez se reconoce y valida de ser conforme la respuesta de la solicitud es la numeración de la declaración, para la asignación del canal de control se debe haber realizado el tipo de despacho, en este caso se realizó el despacho anticipado: 15 días calendario antes de la llegada del medio de transporte a territorio nacional. Esta modalidad de despacho es obligatoria, salvo excepciones. Continuando el proceso, es asignado el canal de control NARANJA. El agente de aduanas facilita los documentos requeridos para la revisión documentaria antes de la llegada de la mercancía, además elabora el pedimento, calcula los tributos y valida el pedimento. La declaración de importación se deberá también presentar en entidades financieras y realizar el pago de los tributos aduaneros. Después, se presentará en el despacho de aduanas la declaración de importación. Una vez efectuado el pago de los tributos, se presenta en la Gestión de la Operación Aduanera el original y la tercera

copia de la declaración, con el objetivo de solicitar autorización para el levante de la mercancía, adjuntando los documentos entregados por el exportador. Por ello, la mercancía obtiene el levante dentro de las 24h posterior a la descarga, esto se realiza de forma eficiente, ya que uno de los beneficios de la modalidad de despacho anticipado, permite generar una solicitud de revisión documentaria, antes de la llegada de la mercancía.

- **Traslado de la mercancía:** Una vez liberada, se procederá con el transporte interno de la mercancía hasta los almacenes de la empresa importadora Viru S.A.

Finalmente, el agente de aduanas solicita la regularización del régimen, y del despacho anticipado, mediante la transmisión de la numeración, esta regularización se basa en el reporte o certificado de inspección de descarga emitido por la entidad certificadora correspondiente o la constancia o certificado de peso emitido por el almacén aduanero, debe ser regularizado en un plazo de 15 días calendario a partir del término de la descarga, de ser conforme se actualiza la declaración con la información del manifiesto y se regulariza automáticamente notificando la conformidad y la fecha en la que fue regularizada.

Documento para la importación:

Para la importación de ligas de caucho natural, contar con una Factura Comercial detallada, un Packing List preciso, un Documento de Transporte (B/L) correcto, una Póliza de Seguro adecuada, una Declaración Aduanera de Mercancías (DAM) y la Guía de Remisión Transportista es esencial. Estas aseguran el cumplimiento de los requisitos legales y aduaneros, además de garantizar la seguridad y la trazabilidad de la mercancía.

A continuación, los principales documentos necesarios para el proceso de importación de ligas de caucho natural:

Figura 14

DUA

DECLARACION: 118-2024-10-011447-00

Aduana		Código		DECLACION UNIDA DE		2		REGISTRO DE ADUANA			
Marítima Callao		1180		ADUANA (A)							
Nº de orden	Destinación	Modalidad	Tipo de despacho	No Embarque		No Declaración: 05/07/2023					
0011956	10	1	ANTICIPADO	27292412		Fecha de Numeración					
1 IDENTIFICACIÓN		1.1 Importador/Exportados									
		Virú S. A									
1.2 Código y documento de identificación				1.3 Dirección de importador/Exportador			1.4 Cod Ubigeo				
2037860736 - RUC				Carretera Panamericana Norte Km. 521La libertad							
7	DECLARACION DE MERCANCIAS	7.1 No serie total	7.2 Ítems Ejemplar		7.3 No de declaración precedente	7.4 Certificado de reposición ITEM		7.5 Cod. apl			
7.6 Puerto de embarque Cod		7.7 Fecha Emb.		7.8 Doc transporte detalle	7.9 Certificado de origen fecha	7.10 Cant. Unidad Comercial.		7.18 Infor. Verificación/ cod. exoneración			
CNSHG		14/07/2023		NBCLA23071898	10/07/2023	936,000 - U		/			
7.12 Cantidad de bultos		7.13 Clase	7.14 Peso neto Kg	7.15 Peso bruto KG	7.16 Cant. unidad física	7.17 Cantidad unidad equivalente		7.18 ITEM CIP			
7		Bul	104 KG	88.4 KG	104 paquetes	936,000 - U		40070			
7.19 Subpartida nacional		7.20 Tipo	7.21 Subpartida Naladisa/Navandina	7.22 TM	7.23 TPI	7.24 TPN	7.25 Cod. Lib.	7.26. País de origen	7.27 País destino	7.28 Reg. Aplicado	
401 6999000 LAS DEMAS MANUFACTURAS DE CAUCHO VULCANIZADO SIN ENDURECER. (P. EJ: LET			0/0		0	0		CN	CN		
7.29 FOB moneda de transacción código		7.30 FOB US\$	7.31 Flete	7.32 Seguro US\$	7.33 Ajuste valor US \$	7.34 Valor en aduana US\$					
463.38 - US		463.38 US	153 US	24.15 US	0	794.46 US					
7.35 Descripción de mercancías		1. LIGAS DE CAUCHO 100% NATURAL DE 5mm DE GROSOR / DE GRADO ALIMENTICIO USO: PARA EL EMPAQUE DE ESPARRAGOS REFRIGERADOS									
7.36 Factura comercial		Nº Fecha				No Fecha					
		02/07/2023				02/07/2023					
7.37 Información complementaria		7.38 Observaciones		Doc. Autorizante Merc. Restringida Cod. Ent: 03 Cod. Doc: 98 Año: 24 Núm: EXONERADO Cod. Lug: 118 Cod. Ide: Fec. Emi: 05/12/2023 Fec. Ven: --/--/----							
		7.39 Tipo observación		Serie 1: 03-98-- MERCANCIA ORIGINARIA DE: CHINA POSTERIOR ACOGIMIENTO ALT.P.I.: 805							

Figura 15*Factura Comercial*

FACTURA COMERCIAL				
Consignatario Nombre: Anhui Sunshine Stationery Co., Ltd. Nombre comercial: Foska Dirección: 17th Floor, Anhui International Business Center, 162, Jinzhai Road, Hefei, Anhui, China 230000 Celular: 86 13412832046			Fecha: 02/07/2023 RUC 20373860736 FACTURA N°001-0004	
Consignante VIRU S.A Ruc 20373860736 Teléfono (51) 44-484040 Email viru@viru.com.pe Dirección: Carretera Panamericana Norte Km 521, Virú. La Libertad – Perú				
La mercancía ha sido enviada vía: Transporte marítimo Dimensiones de embalaje: 30 * 40 * 20 Peso bruto: 88.4 Kg Peso Neto: 104 Kg Vía: Marítima				
Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Precio unitario	Total
104 paquetes	Paquete	Ligas de caucho natural de grado alimenticio de 5 mm de grosor y 20 cm de longitud total	4.46 \$	463.84 \$
Incoterms: FOB		TOTAL, FACTURADO		463.84 \$



11/07/2023

Firma del remitente	Fecha
---------------------	-------

Figura 16

Packing List

PACKING LIST			Packing list N°00000562			
Consignatario: Nombre: Anhui Sunshine Stationery Co., Ltd. Nombre comercial: Foska Dirección: 17th Floor, Anhui International Business Center, 162, Jinchai Road, Hefei, Anhui, China 230000 Celular: 86 13412832046 Incoterms FOB			N° de factura comercial: 001-0004 Fecha: 04/07/2023 Consignante: VIRU S.A 20373860736 Teléfono (51) 44-484040 Email viru@viru.com.pe Notificar: Carretera Panamericana Norte Km 521, Virú. La Libertad – Perú			
Información de la mercancía: Cantidad de paquetes: 104 paquetes de ligas Tamaño: 0.5m*0.2m*0.15m Volumen U: 0.0015 m3 Volumen T 0.15 m3 Peso bruto U: 0.85 kg Peso Neto U: 1 kg Peso bruto total: 88.4 Kg Peso neto total: 104 Kg			Información de los bultos: Cantidad de cajas: 7 cajas Tamaño: 0.3 m * 0.4 m * 0.2 m Volumen U: 0.024 m3 Volumen T: 0.17 m3 Cantidad de paquetes por caja: -6 cajas de 16 unidades -1 caja de 8 unidades Cantidad de bultos: 7 6 cajas: Peso Bruto U: 13.6 Kg Peso Neto U: 16kg Peso neto T: 96 Kg 1 caja: Peso Bruto U: 6.8 Kg Peso Neto U: 8Kg Peso Neto T: 48 Kg Peso neto bultos total: 144 Kg			
Forma de pago: Carta de crédito Plazo de pago: 30 días Puerto de embarque: Shanghai China Puerto de destino: Puerto - callao						
ITEM	Bultos	Descripción	P. Bruto u	Peso Neto u	Cantidad	P. U
40070	6	Paquetes de ligas de caucho natural Cantidad: 104	13.6 Kg	16 kg	96 paquetes	4.46 \$
	1		13.6 Kg	8 kg	8 paquetes	4.46 \$
Total:	104	-	88.4 Kg	104 kg	104	463.84 \$
País de origen: China						
Observaciones:						

Figura 17

Documento de Transporte, Bill Of Lading (BL)


1 SHIPPER		 MAERSK			
Anhui Sunshine Stationery Co., Ltd. Foska 17th Floor, Anhui International Business Center, 162, Jinzhai Road, Hefei, Anhui, China. 230000 +86 13412832046					
2 CONSIGNEE					
VIRU S.A 20373860736 Teléfono (51) 44-484040 Carretera Panamericana Norte Km 521, Virú, La Libertad – Perú					
3 NOTIFY PARTY		4 NOTIFY PARTY			
Yoselyn Malamud ymalamud@viru.com.pe		Teléfono: +51 44 484040 E-mail: viru@viru.com.pe			
PORT OF LOADING: PORT OF SHANGHAI		PLACE OF RECEIPT: SHANGHAI, CHINA		FREIGHT PAYABLE AT: US\$	
BOOKING REF: N° 27292412	PORT OF DISCHARGE: PUERTO DEL CALLAO	PLACE OF DELIVERY: CALLAO	NUMBER OF ORIGINAL B/L: 0051515		
MARKS AND NUMBERS	NUMBER OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	GROSS WEIGHT	MEASUREMENT	
20 Steel Dry Cargo Container N°: CSQU305483	104 Packages	104 units of packages of natural rubber bands, in 1 shared container (LCL), on an American pallet with 7 boxes, with a volume of 0.024 m3.	104 kg.	0.17 m3	
OCCEAN FREIGHT			SHIPPED ON BOARD		
PREPAID	170\$		14 of July 2023 Place Shanghai		
COLLECT	-		The goods and instructions are accepted and dialed with subject to the standard conditions printed overleaf.		
In Witness Whereof Original Bills of Lading have been signed, not otherwise stated above, one of which being accomplished the others shall be void.			Taken in charge in apparent good order and condition, unless otherwise noted herein, at the port of loading for transport and delivery as mentioned above. One of these Bill of Lading must be surrendered duly endorser in exchange for the goods. In witness whereof the original bill of lading all this same tenor and date have been signed in the number stated above, one of which being accomplished the other to be void.		
PLACE AND DATE OF ISSUE: 09 of July, Anhui/China					
TOTAL, AMOUNT	-	US\$ 170.00		SIGNATURE: CALLAO, AV. EL OLIVAR 741 (ALT. DEL HOSPITAL LUIS NEGREIROS - TOMAS VALLE).	

Figura 18*Póliza de Seguro*




Referencia	Certificado de Seguro Transporte de Carga Internacional Responsabilidad general con respecto a la carga y terceros ZRC2023- LIGAS DE CAUCHO NATURAL (Referencia del certificado)	
Nosotros, Sura, certificamos que hemos emitido una póliza o pólizas de Seguros de Responsabilidad de Transporte de Mercancías, via marítima con fines de importación desde China a Perú, que ampara las mercancías descritas en la factura comercial 00116 emitida por el exportador Virú S.A. Con fecha de 14/07/2023 de la ciudad de Anhui-China.		
Asegurado	Ligas de caucho natural	
Periodo de Validez	Del 14/07/2023 a las 12 A.M hasta el 15/08/2023 a las 12P.M. En caso de que la cobertura del Seguro sea interrumpida antes del periodo de validez arriba indicado, el asegurado deberá notificarlo por escrito inmediatamente a la dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.	
Tipo de Transporte	MARÍTIMO	
Fecha de emisión	8/07/2023	Datos de contacto del asegurador
Firma y sello del asegurador	VIRU S.A 20373860736 Teléfono (51) 44-484040 Carretera Panamericana Norte Km 521, Virú. La Libertad – Perú	
		

Figura 19

Guía de Remisión

	EMPRESA DE TRANSPORTE DE CARGA TIMCO SAC Ca. 6 19, Lurigancho-Chosica 15011	R.U.C. N° 20602034004 GUIA DE REMISIÓN TRASPORTISTA 0022 - N°0341									
Fecha de inicio del traslado: 1- 08 - 2023	Punto de Partida: APM TERMINALS										
Destinatario Viru.SA Teléfono (51) 44-484040	Punto de Llegada: Carretera Panamericana Norte Km 521, Virú.										
Email viru@viru.com.pe											
R.U.C: 20373860736											
Documento que sustenta el traslado de bienes: GUIA DE REMISIÓN REMITENTE N°											
Datos del bien transportado:											
<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="282 695 570 716">Descripción</th> <th data-bbox="570 695 821 716">No Bultos</th> <th data-bbox="821 695 1065 716">Unidad de Medida (M3)</th> <th data-bbox="1065 695 1273 716">Peso neto</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="282 779 570 852"> Ligas de caucho natural, 104 paquetes divididas en 7 cajas 40.16.99.90.00, medidas de las cajas 0.3*0.4*0.2 m </td> <td data-bbox="570 806 821 827" style="text-align: center;">7</td> <td data-bbox="821 806 1065 827" style="text-align: center;">0.17 m3</td> <td data-bbox="1065 806 1273 827" style="text-align: center;">104 kg</td> </tr> </tbody> </table>	Descripción	No Bultos	Unidad de Medida (M3)	Peso neto	Ligas de caucho natural, 104 paquetes divididas en 7 cajas 40.16.99.90.00, medidas de las cajas 0.3*0.4*0.2 m	7	0.17 m3	104 kg			
Descripción	No Bultos	Unidad de Medida (M3)	Peso neto								
Ligas de caucho natural, 104 paquetes divididas en 7 cajas 40.16.99.90.00, medidas de las cajas 0.3*0.4*0.2 m	7	0.17 m3	104 kg								
Datos de la Unidad de Transporte y Conductor											
Conductor: Eugenio Mendez Torres	Licencia de Conducir: A72992306										
Unidad de Transporte N° Marca y N° Placa: VW CAMIONE											
											
		Recibí Conforme									
		Destinatario: Viru S.A									

Cálculo de Tributos Aduaneros:

Para el cálculo de tributos aduaneros extraeremos la información del portal de SUNAT tratamiento arancelario por subpartida nacional arancelaria el cual establece que el ad-Valorem es del 6%. Para realizar este cálculo usaremos nuestra base imponible que corresponde al valor FOB + SEGURO + FLETE + ajustes. Esto nos da como resultado el valor CIF aduanero + ajustes.

Medidas impositivas según Subpartida nacional 4016.99.90.00 para su ingreso al país.

✓ Base imponible valor CIF + ajustes: **643.53 \$**

Para el cálculo de los tributos usaremos la siguiente fórmula con los Gravámenes vigentes.

Tabla 13

Cálculo de Tributos

Tributos	Fórmula	Total
Ad/Valorem / 6%	CIF * Ad Valorem	38.61 \$
Impuesto selectivo al consumo / 0%	(CIF + A/V) *ISC	0 \$
Impuesto general a las ventas / 16%	(CIF + A/V + ISC) *IGV	109.14 \$
Impuesto de promoción municipal / 2%	(CIF + A/V + ISC) *IPM	13.64 \$
Percepción / 3.5%	(CIF + A/V + ISC + IGV+IPM) *PERCEPCION	28.15 \$
Deuda tributaria	(A/V + ISC + IGV+IPM+PERCEPCION)	150.93 \$

Levante y Retiro:

Asignación del canal del control de la mercancía:

Para la asignación del canal de control de la mercancía, el primer paso es la enumeración de la DAM. En este caso, a través del mandato electrónico, esto es realizado por el agente aduanero. Luego de ello, el Sistema de la SUNAT nos asignará un canal de control. Este canal de control será asignado aplicando las técnicas de gestión de riesgo, las cuales consisten en que la administración aduanera determinará los porcentajes de reconocimiento físico de las mercancías que ya fueron enumeradas y, por ende, destinadas a uno de los regímenes aduaneros vigentes. Estos porcentajes no pueden exceder el 15% de las declaraciones numeradas.

En nuestro caso, el Sistema aduanero nos asignó el canal de control Naranja, el cual significa que nuestra mercancía atravesará una revisión documentaria, la cual será realizada por un funcionario aduanero con los documentos brindados de forma digital.

Tabla 14

Definición de los canales de control

Control verde	Control naranja	Control rojo
No requiere la revisión documentaria de la declaración ni el reconocimiento físico de la mercancía.	En cuyo caso la declaración es sometida a revisión documentaria.	En cuyo caso la mercancía se encuentra sujeta a reconocimiento físico.

Nota. Adaptado de *Importación para el consumo: Procedimiento general*, por SUNAT, 2020 (<https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/importacion/importac/procGeneral/de spa-pg.01.htm#:~:text=El%20canal%20de%20control%20puede,encuentra%20sujeta%20a%20reconocimiento%20f%C3%ADsico>).

Posterior a ellos se verifica que la información de la documentación es verídica y es correcta. Al llegar la mercancía y arribar el puerto de destino Marítimo callao, se procede con la desestiba y descarga de la mercancía. El transporte interno en destino contratado por el vendedor recoge la mercancía la cual obtuvo el levante autorizado y procede a trasladarla con su respectiva guía de remisión hacia uno de los almacenes de Viru SA.

Para concluir en la siguiente tabla mostraremos un desglose de costos hasta el incoterm DDP.

Tabla 15

Costos de importación hasta DDP

CIF	643.53 \$
Gastos de descarga y desestiba en el Callao	80.00 \$
Almacenaje	25.00 \$
Comisión total de agente de aduana en destino (10% precio FOB)	46.33 \$
Tributos de Importación	150.93\$
Transporte al almacén del importador.	60.00 \$
Descarga en el almacén del Importador	35.25 \$
DDP	1,041.04 \$

Luego de haber realizado la matriz y haber seleccionado al proveedor, hemos concluido que esta estrategia nos ha ayudado a optimizar costos y garantizar la agilidad en la logística de la importación. Además, durante el trámite de importación, nos aseguramos de que el agente de aduana facilite la gestión documental, lo cual permitirá que la mercancía sea liberada lo más pronto posible. Esto se logra mediante las facilidades otorgadas por la autoridad aduanera peruana, como la modalidad de despacho aduanero. También nos acogemos al tratado de libre comercio Perú-China, el cual nos brinda beneficios tributarios y normativos. Finalmente, los costos asociados a la llegada de la mercancía al almacén de Viru SA son de 1,041.04 USD.

Capítulo III.

Costos de producción del producto para exportar

Costos fijos:

Los costos fijos en el contexto de una empresa productora están relacionados con la producción, pero no varían con la cantidad de producción o ventas de la empresa. Son fijos dentro de un plazo considerado, se recomienda un año o una temporada agrícola, se dividirán los costos fijos en Explícitos e implícitos, el primero implica un pago monetario directo y el segundo son costos de oportunidad de uso de un recurso con un propósito específico. Para las exportaciones de VIRU S.A, veremos los siguientes costos:

Costos fijos explícitos: Contribuciones tributarias por propiedad; gastos administrativos: personal de asistencia Técnica; Personal de limpieza; contadores; Mano de obra directa: personal de siembra y cosecha, Personal de plantas productoras; Mantenimiento de Activos; Gastos financieros; Gastos Generales: Seguros, entre otros.

- **Contribuciones tributarias por propiedad:** Impuesto prediales para predios rústicos, este impuesto se paga de forma anual o mensual.
- **Gastos administrativos:** gastos asociados con la gestión de VIRU S.A, como su funcionamiento interno.
- **Mano de obra:** Se refiere al costo referido a los salarios y beneficios de los trabajadores que están involucrados con la producción.
- **Mantenimiento de Activos:** Costo que se debe incurrir para garantizar el buen uso de los activos y correcto funcionamiento.
- **Gastos financieros:** Cuotas de dinero por créditos financiados por una institución financiera.

- **Gastos generales:** Gastos del proceso productivo, seguros.
 - Seguro: Contratos con compañías de seguro con la finalidad de salvaguardar posibles siniestros de la actividad productora, este es según condiciones de cobertura.

Costos fijos implícitos: Depreciación de Activos; Costo Oportunidad Bienes de Capital.

- **Depreciación de activos:** Los activos en los ciclos de producción “gastan” parte de su “vida útil”. Su uso va disminuyendo su valor es por ello por lo que se desprecia y constituye un costo económico.
- **Costo Oportunidad Bienes de Capital:** El costo de oportunidad de un bien o servicio es la cantidad de otros bienes o servicios a los que se debe renunciar para obtenerlo. En otras palabras, es el costo de la alternativa que se descarta al tomar una decisión, incluyendo los beneficios potenciales de esa opción.

Costos variables:

Los costos variables en la producción de espárragos se refieren a los costos que van en proporción directa con el nivel de producción. Estos costos están directamente relacionados con el volumen de producción de espárragos: Materia prima, mano de obra directa, supervisión, servicios suministros regalías, empaque y embalaje, impuestos a los beneficios empresariales, entre otros.

Materiales y suministros:

- **Materia prima:** Representa los costos de todo bien que pasará por el proceso de transformación y se le añadirá un valor agregado para convertirse en un producto terminado.

- **Empaque y embalaje:** Los costos variables de empaque incluyen los gastos asociados con la adquisición de materiales de empaque y embalaje utilizados en la presentación de los espárragos refrigerados y en su distribución o exportación. Estos costos tienden a cambiar en relación con la cantidad de productos empacados.

- **Suministros:** Estos costos variables incluyen gastos relacionados con suministros diversos esenciales para la producción. A medida que la producción cambia, los costos asociados con la adquisición de suministros también experimentan cambios.

Otros gastos operativos:

- **Mano de obra:** Representa los costos de mano de obra no contemplados en los salarios fijos, esto será según requerimiento de la producción

- **Supervisión:** Los costos variables de supervisión abarcan los gastos relacionados con la gestión y supervisión de las operaciones de producción. Estos costos tienden a cambiar al nivel de actividad de la planta de procesamiento.

- **Servicios:** Los costos variables de servicios comprenden los gastos relacionados con servicios externos necesarios para mantener las operaciones. Estos costos pueden variar según las necesidades de producción.

Gastos impuestos a las ganancias

- **IGV:** Se refiere a los impuestos variables que la empresa debe pagar por generar una actividad empresarial. Estos impuestos fluctúan en función de las ganancias de las ventas obtenidas durante un período determinado, la declaración debe ser mensual y deber ser pagada según el cronograma de vencimiento aprobado por la sunat.

A continuación, en la siguiente tabla N° 16 se presentará una estructura de presentación de costos fijos y variables anuales de la empresa VIRU S.A. esto extraído del estado de resultados de la empresa en el año 2020.

Tabla 16

Costos de la empresa Viru S.A según el estado de resultado obtenidos en el año 2020

Costos de la producción de espárragos		
Costos fijos explícitos		Participación porcentual
Gastos administrativos	S/. 188,381.27	3.46%
Mano de obra directa	S/. 543,956.22	9.98%
Gastos de mantenimiento equipos	S/. 54,471.15	1%
Gastos financieros	S/. 14,990.66	0.28%
Tercerización de equipos de operaciones	S/. 285,330.93	5.23%
Costos fijos implícitos		19.95%
Depreciación de activos de planta	S/. 90,614.06	1.66%
Enajenación de valores y bienes activo fijo	S/. 16,742.99	0.31%
Costo de enajenación de valores y bienes de activo fijo	S/. 55,290.68	1.01%
Costos variables de producción		22.93%
Materiales y suministros	S/. 3,846,769.42	70.58%
Gastos de ventas y distribución	S/. 105,592.66	1.94%
Otros gastos operativos	S/. 216,140.79	3.97%
Gastos por impuesto a las ganancias	S/. 32,317.75	0.59%
		77.07%
TOTAL, DE COSTOS	S/. 5,450,604.57	100%

Basado en los costos de la tabla N°16, los costos fijos representan el 22.93% del total de costos, mientras que los costos variables constituyen el 77.07%. Dentro de los costos fijos, la mano de obra directa es el mayor porcentaje con un 9.98%, seguida por la tercerización de equipos de operaciones, que representa el 5.23%. En cuanto a los costos variables, el costo más significativo es materiales y suministros, que representa el 70.58% del total de costos, siendo este el mayor costo variable de producción.

La tercerización de equipos de operaciones, con su 5.23% de participación en los costos fijos totales, es un punto clave para generar una estrategia reducción de costos. La cual sería invertir en maquinaria propia. Para ello, se debe realizar un análisis de costo-beneficio que compare los costos actuales de tercerización con los costos de adquisición, mantenimiento y operación de la maquinaria. Además, es importante indagar opciones de financiamiento, como préstamos, leasing o arrendamiento financiero para la compra de la maquinaria, que comprende un contrato a través del cual una empresa (arrendatario) puede usar bienes o equipos sin tener que comprarlos directamente. En cambio, los bienes son adquiridos por una entidad financiera (arrendador), que los cede en uso a la empresa por un período determinado a cambio de pagos periódicos.

Máquinas y equipos (herramientas, utensilio)

Para exportar espárragos, se usan varias máquinas y equipos especializados para asegurar que el producto mantenga su calidad y frescura desde la cosecha hasta su llegada al mercado internacional. Ahora una explicación sencilla de cada máquina y equipo utilizado en el proceso de importación de espárragos:

Báscula de Sobresuelo: Se utiliza una báscula de sobresuelo para pesar grandes cantidades de espárragos, generalmente en cajas o pallets. Esta báscula es una plataforma grande en el suelo que permite medir el peso de los espárragos en grandes volúmenes al recibirlos o antes de enviarlos, garantizando que cumplan con los requisitos de peso para la exportación.

Lavadora Industrial: Los espárragos pasan por una lavadora industrial que limpia grandes volúmenes de productos, eliminando tierra, pesticidas y otros contaminantes. Esto asegura que los espárragos estén limpios y cumplan con los estándares sanitarios de los mercados internacionales.

Cámara de enfriamiento de materia prima: Los espárragos se guardan temporalmente en una cámara de enfriamiento de materia prima. Esta cámara es un espacio cerrado que mantiene una temperatura baja, esencial para conservar la frescura de los espárragos antes de su procesamiento, retrasando su deterioro y prolongando su vida útil.

Túnel de Enfriamiento Hidrocooler de materia prima: Para un enfriamiento más rápido, los espárragos pueden pasar por un túnel de enfriamiento hidrocooler de materia prima. Este sistema usa agua fría para bajar rápidamente la temperatura de los espárragos recién cosechados, lo que es crucial para preservar su frescura y calidad.

Faja de Selección: Los espárragos se transportan en una faja de selección, una cinta transportadora donde los trabajadores los seleccionan y clasifican según su calidad, tamaño o apariencia. Este paso es crucial para asegurar que solo los espárragos que cumplen con los estándares de exportación sean procesados y enviados.

Túnel de Enfriamiento Hidrocooler de Producto Terminado: Los espárragos pueden pasar nuevamente por un túnel de enfriamiento hidrocooler de producto terminado. Este sistema

enfria rápidamente los espárragos ya empaquetados para asegurar que permanezcan frescos durante su transporte y hasta que lleguen al consumidor final.

Mesa de trabajo de acero: Los espárragos se manipulan en mesas de trabajo de acero inoxidable, que son higiénicas y fáciles de limpiar para clasificar, empacar o manipular los espárragos. Estas mesas son esenciales para mantener la limpieza y eficiencia en el manejo de los productos.

Balanzas electrónicas: Se usan balanzas electrónicas para pesar pequeñas cantidades de espárragos o paquetes individuales. Estas balanzas aseguran que cada paquete cumple con los estándares de peso requeridos para la venta o exportación, garantizando precisión y consistencia en los envíos.

En conjunto, estas máquinas y equipos aseguran que los espárragos mantengan su calidad, frescura e integridad desde la cosecha hasta que llegan a los mercados internacionales, cumpliendo con los estrictos estándares de exportación.

Tabla 17

Maquinaria que interviene en el proceso

MAQUINARIA	N° MÁQUINAS
Báscula de Sobresuelo	1
Lavadora Industrial	1
Cámara de enfriamiento de MP	1
Túnel de Enfriamiento Hidrocooler de MP	1
Faja de Selección	1
Túnel de Enfriamiento Hidrocooler de PT	1
Mesa de trabajo de acero	9
Balanzas electrónicas	9

Otros gastos de inversión

La empresa Viru S.A. podría optar por la inversión en las máquinas que intervienen en el proceso de chapodo, también conocido como "aporcado". Estas máquinas, conocidas como "desbrozadoras de cultivo", mueven la tierra hacia la base de las plantas para cubrir los tallos y mejorar su soporte. En la producción de espárragos, se utilizan para fomentar el crecimiento de la parte comestible de la planta, ayudar a blanquear los brotes y mejorar su calidad. Además, intervienen en el control de malezas y mejoran el drenaje, facilitando la formación de surcos y camellones, lo que previene el encharcamiento.

Viru S.A. terceriza el proceso de chapodo, lo que origina altos costos de alquiler del servicio. Por ello, la adquisición de estas máquinas beneficiaría directamente la eficiencia del aporcado, asegurando la uniformidad y mejorando la calidad y el rendimiento del cultivo. También reduciría la necesidad de trabajo manual, reflejándose en una disminución de la mano de obra y otros costos y gastos operativos del proceso, lo que impactaría positivamente en el aumento de las utilidades operativas de la empresa.

Además de la inversión se deberá tomar en cuenta el costo-beneficio que compare los costos actuales de tercerización con los costos de adquisición de maquinaria, mantenimiento, depreciación y operación de la maquinaria.

Implementar un programa de mantenimiento preventivo maximizará la vida útil y eficiencia de la maquinaria adquirida, y capacitar al personal para la operación y mantenimiento de los nuevos equipos es esencial.

Reducir el costo de tercerización de equipos de operaciones no solo disminuiría un componente significativo de los costos fijos, sino que también podría mejorar la eficiencia

operativa y aumentar la autonomía de la empresa, contribuyendo así a su reducción global de los costos.

En la siguiente tabla N° 18 mostraremos las cotizaciones del mercado de la maquinaria necesaria para el proceso de chapodo.

Tabla 18

Cotizaciones de las maquinarias

Código	MAQ-006	MAQ-009
Descripción	Máquina Desbrozadora	Tractor Agrícola John Deere Modelo 5090E Doble Tracción Rops
Marca	Valtra	CAT
Modelo	4075T	E4045T
Proveedor	Innovaciones Hidramec SAC	IPESA
Vida Útil	8 años	8 años
Precio de Costo sin IGV (\$)	6,400.00\$	40,200.00\$
Tipo de Cambio	3.78	3.78
Precio de Costo sin IGV (Soles)	24,192.00	151,956.00
Precio de Costo con IGV	28,546.56	179,308.08

Es importante tener en cuenta que la empresa Viru S.A. deberá considerar adicional a la inversión los costos de mantenimiento, depreciación, operación de la maquinaria y capacitaciones del personal para el uso adecuado y cuidado de su vida útil.

Producción Mensual

La producción de la empresa Viru SA será tomada en cuenta según la cantidad exportada agregándole un porcentaje de merma de un 5% de la para poder determinar así el total de producción mensual.

Embalaje

La mercancía exportada de la empresa Virú S.A. son espárragos refrigerados, lo que corresponde a una carga general y unitarizada de naturaleza perecedera. Estos se exportan parados y en cajas que se acomodan a su altura. Aun así, no podemos correr el riesgo de que impacten con otras cargas, ya que se pueden doblar y/o romper, lo que significaría una pérdida del producto. Por ello, se requiere un embalaje y manipuleo muy cuidadosos y apropiados para la mercancía.

Además, deben cumplir con la legislación y normativa técnica aplicable a estos elementos para la exportación y también desempeñar eficazmente su función de proteger los productos durante los intensos procesos de manipulación y transporte durante los procesos de manipuleo: carga, descarga, estiba, desestiba, embarque y desembarque.

Además, se aborda la implementación de prácticas higiénico-sanitarias y la legislación sobre las especificaciones técnicas en el diseño de los embalajes. El embalaje también debe considerar la protección del medio ambiente en relación con la gestión de los residuos derivados de envases y embalajes, evaluando su impacto ambiental.

La elección de envases para exportación de espárragos refrigerados debe tener en cuenta varios factores, como la conservación del producto, la facilidad de manipulación y la durabilidad.

- **Manojos:**

Primero, se seleccionan los mejores espárragos. Luego, continúa con el armado de los manojos de espárragos. En esta etapa, los trabajadores reciben espárragos del mismo tamaño y los agrupan en manojos de un kilo, sujetándolos con las ligas de caucho natural.

- **Información del Producto y Etiquetado:**

Incluye información importante en el embalaje como: el nombre completo y la dirección del operador, el nombre común del producto alimenticio de manera legible y visible, lista de ingredientes; enumerados en orden descendente según la cantidad presente en el alimento, vida útil; se requiere una declaración "Best-before" para aquellos productos que tienen una vida útil igual o menor a 90 días, país de origen, tabla nutricional. Se asegura de cumplir con las regulaciones internacionales solicitadas por el mercado destino.

- **Manejo Práctico:**

Diseña el empaque para facilitar la manipulación y el almacenamiento.

Figura 20

Empaque (ligas) de los Espárragos refrigerados



Nota. Adaptado de *Espárragos Verdes*, por FIAMMA, 2022 (<https://fiammaperu.com/bolsa-xtend-esparrago/>).

Posterior al empaque, se arman las cajas, en las cuales se inserta el cartón cuya función es mantener la humedad del espárrago, humedad que adquiere en el proceso de hidratado.

Adicionalmente, las cajas tienen dentro de sus características perforaciones y ventanas

laterales los cuales permiten la circulación de aire permitiendo acondicionar el producto para su almacenamiento y transporte.

Figura 21

Empaque de los Espárragos refrigerados



Nota: Adaptado de *Post, Espárragos Frescos*, por PerúBlog, 2012 (<https://esparragosfrescos-peru.blogspot.com/>).

Luego de empacado el producto, como se observa en la imagen, se rotula la caja con el calibre del producto y se realiza una última revisión y control de calidad del producto además de revisar el peso de cada caja.

Figura 22

Embalaje de los espárragos

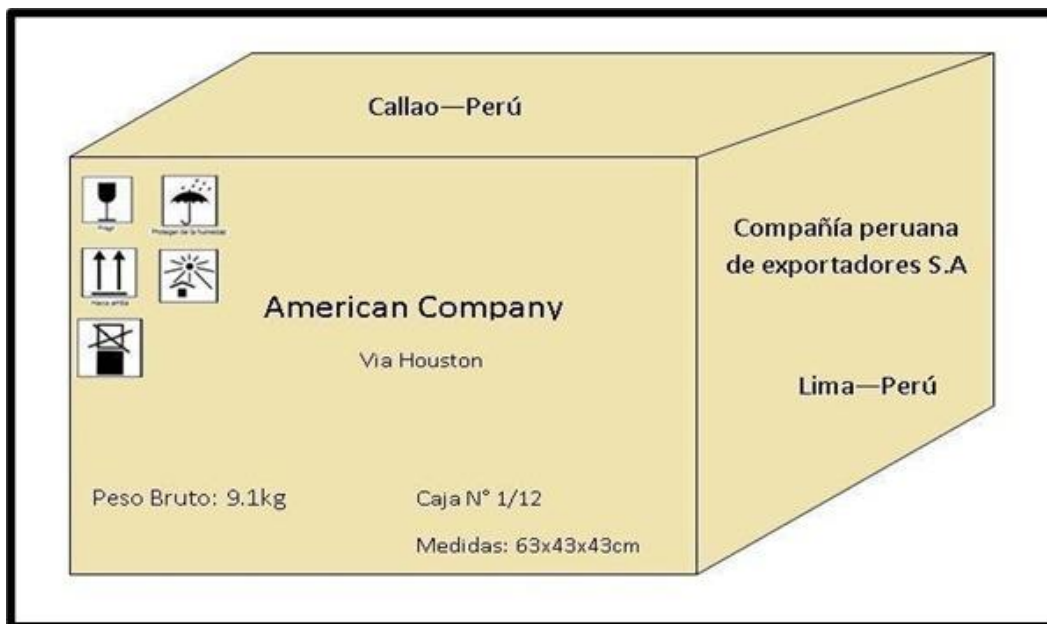


Pictogramas

Las cajas de envío a menudo tienen instrucciones sobre cómo manejar, transportar y almacenar en el idioma original. Aunque estas indicaciones pueden proteger en cierta medida el envío, tienen poco valor cuando las mercancías se envían a países que hablan otro idioma. Además, carecen de utilidad si quienes manipulan la carga no saben leer.

Figura 23

Ejemplo de Pictogramas



A continuación, en la tabla N°19 presentamos los pictogramas para el embalaje en la exportación de espárragos refrigerados:

Tabla 19

Pictogramas para el embalaje en la exportación de espárragos refrigerados:

	<p>“Manéjese con cuidado” Las cajas estándar para artículos frágiles, producidas en grandes cantidades, deben tener este símbolo impreso en ambas caras cortas. En caso de productos que no son frágiles en 1 cara</p>
	<p>“Límite de apilamiento en kilos” La carga máxima que puede soportar un embalaje debe insertarse, en kg, sobre la</p>
	<p>“Amarrar aquí” Los daños que experimentan las cajas grandes durante el transporte en ocasiones se deben a que las eslingas o amarras utilizadas para levantarlas no se colocan adecuadamente.</p>
	<p>“Hacia arriba frágil” se utilizan para indicar en qué lado debe estar orientado una caja. Va acompañado con la frase «Este lado hacia arriba».</p>
	<p>“Limitaciones de temperatura” Indica la necesidad de mantener el producto a una temperatura específica para preservar su calidad y seguridad.</p>
	<p>“Proteger de la luz solar” El embalaje no debe ser expuesto a la luz del sol.</p>
	<p>“No rodar” El embalaje de expedición no deberá roda</p>
	<p>Este símbolo expresa que el embalaje ha de manipularse manualmente, con carretillas elevadoras o con transpalés, pero no con estos utensilios</p>

Capítulo IV

Exportación del producto compensador

Selección de mercados de exportación:

Vamos a analizar 3 países que podrían ser posibles consumidores del producto seleccionado en base a ellos vamos a fundamentar la elección de 1 país para finalmente exportar el producto hacia dicho mercado. Los países para analizar serán EE. UU., Bélgica y Suecia. Para comenzar nos ayudaremos de una tabla la cual nos indica los 5 principales países importador del producto seleccionado desde Perú en los últimos 5 años.

Tabla 19

Top 5 países importadores de los espárragos frescos o refrigerados desde Perú

Países	2018	2019	2020	2021	2022
EE. UU.	91.346 TN	91,201 TN	93,301 TN	98,016 TN	93,264 TN
España	9,738 TN	10,977 TN	8,340 TN	9,822 TN	10,335 TN
países Bajos	10,072 TN	9,620 TN	7,894 TN	9,917	8,876 TN
Reino Unido	9,451 TN	8,945 TN	8,044 TN	9,000 TN	7,457 TN
Bélgica	816 TN	1,133 TN	1,228 TN	1,577 TN	1,463 TN

Podemos apreciar que estados unidos es un gran consumidor de espárragos con una diferencia de más del 80% a comparación de los otros países. Esto se debe a que EE. UU. Destaca como mercado de exportación gracias a los acuerdos de promoción comercial Perú – EE.UU. y el tratado de libre comercio Perú – EE UU, nos otorgan ventajas como preferencia arancelaria y fácil acceso al mercado, eliminando barreras comerciales, tienen una logística eficiente lo cual nos facilita el proceso de distribución, además cuenta con una alta demanda del producto, este país nos ofrece también estabilidad económica y política lo cual favorece la

sostenibilidad de los acuerdos comerciales vigentes. Bélgica y Suecia no nos ofrecen ventajas directas a través de los TLC, en la tabla vemos que Bélgica es consumidor del espárrago peruano, sin embargo, el crecimiento de estos es menor, ambos países tanto Bélgica como Suecia tiene preferencias por productos frescos y de alta calidad, podrían ser un mercado atractivo de exportación. Para considerar la elección de uno de los 3 posibles mercados, nos basaremos en la demanda, ventajas comerciales y condiciones logísticas de esta forma queremos garantizar el éxito de la exportación. Escogeremos a EE. UU. por su alta demanda, facilidad de entrada al país, eficiente logística y por las ventajas comerciales que son enfocadas con Perú las cuales son directas, sólidas y extensas.

Estudio de mercado:

Objetivo:

Nuestro objetivo es identificar los consumidores potenciales de espárragos verdes frescos en un estado específico de Estados Unidos. Para lograr esto, analizaremos las tendencias de consumo, los hábitos alimenticios y las preferencias del consumidor en ese estado. Además, investigaremos los precios del producto en el mercado y a los diferentes actores involucrados en su venta, desde agricultores hasta minoristas y grandes supermercados, con el fin de optimizar la cadena de suministro. Finalmente, buscaremos identificar áreas específicas dentro del estado con potencial para expandir el mercado de los espárragos verdes frescos.

Análisis de la demanda

Nueva Jersey es una de las opciones ideales. Esta elección se basó en una estrategia que maximiza las posibilidades de éxito en el mercado estadounidense. Hay varios factores que contribuyen a esta decisión, siendo uno de los más significativos la presencia de una gran

comunidad peruana en este estado. Sin embargo, hay otros aspectos igualmente importantes que refuerzan la elección de Nueva Jersey.

En primer lugar, la gran residencia de peruanos en Nueva Jersey crea un mercado atractivo para los espárragos. Este grupo demográfico tiene un interés cultural y gastronómico en los espárragos peruanos. Ya que los peruanos, familiarizados con los espárragos, estarían más inclinados a consumir y promocionar este producto.

Una buena proximidad geográfica permite una distribución eficiente y rápida de los espárragos refrigerados. La infraestructura logística de Nueva Jersey, con sus modernos puertos y conexiones de transporte, facilita el proceso de importación y distribución, reduciendo costos y tiempos de entrega.

Otro factor para considerar es el poder adquisitivo de la población en Nueva Jersey. Este estado tiene uno de los ingresos per cápita más altos del país, lo que implica un mercado con capacidad para comprar productos de alta calidad como los espárragos peruanos, lo que abre una oportunidad significativa.

Por último, está el aspecto de las relaciones comerciales establecidas. Perú y Estados Unidos han mantenido una relación comercial sólida a lo largo de los años, y Nueva Jersey, como un importante punto de entrada para productos agrícolas, ofrece un ambiente regulatorio favorable para las exportaciones peruanas. Las políticas de comercio entre ambos países facilitan las transacciones y aseguran que los productos cumplan con los estándares de calidad y seguridad alimentaria requeridos en el mercado estadounidense.

La elección de Nueva Jersey como destino para la exportación de espárragos refrigerados peruanos se basa en una combinación de factores estratégicos: la significativa comunidad peruana, la proximidad a grandes mercados, la infraestructura logística, el poder adquisitivo de la

población, la demanda en el sector gastronómico y un entorno regulatorio favorable. Esta estrategia asegura una entrada exitosa en el mercado estadounidense.

A continuación, mostraremos las siguientes tablas con las variables de segmentación:

Tabla 20

Datos de la población

Datos de la población	
Estados Unidos	329.5 millones
Población de New Jersey	9,262 millones
Precio espárrago	6.76\$
Consumo Per Cápita	830 gr.

Según los datos recolectados de la tabla N°20 y gracias a las variables de segmentación en la siguiente tabla N 21, hemos segmentado por variables geográficas: país, estado y población, demográficas: edades, y psicográficas: nivel socioeconómico, hemos podido recolectar la información gracias a una profunda investigación y fuentes confiables.

Tabla 21

Variables de Segmentación

Rango de edad		Nivel Socioeconómico		Población	
0-20 años	2%	A	30%	Ciudad	87.87%
21-40 años	30%	B	37%		
41-50 años	37%	C	41%	Rural	12.13%
51 años a más	41%				

Vamos a obtener los siguientes resultados:

Tabla 22

Cálculo de potencial demanda

Cantidad de habitantes	Variable		Nueva población
9,262,000.000	Seleccionada		
Edad	15-51 años	66%	6,205,540,000
Población	Ciudad y rural	100%	6,205,540,000
Nivel socioeconómico	A y B	71%	4,778,265,800
Potencial de demanda y productos			
Demanda potencial personas	4,778,265,800		
Demanda potencial productos anual	3,291,747.31 TN		
Demanda potencial anual (US \$)	22,252,211,813.03\$		

Según los resultados de cálculo de potencial de demanda y precios que en la tabla N°22 podemos observar, New Jersey es un mercado altamente favorable para la exportación de espárragos refrigerados. Cuenta con una población total de 9,262, millones de habitantes, y es uno de los estados donde se encuentra más presencia de peruanos presenta.

Dentro de esta población, el 66% se encuentra en el rango de edad de entre 15 a 65 años, lo que equivale 6,205,540,000 personas. Este grupo demográfico es especialmente relevante, ya que representa la población económicamente activa que puede influir significativamente en las decisiones de compra.

Además, la población económicamente activa pertenece a los niveles socioeconómicos A y B, con un 71% presentando 4,778,265,800 personas. Lo que indica una alta capacidad de compra para productos frescos y de alta calidad, como los espárragos peruanos.

La demanda potencial de personas en este segmento específico es de 4,778,265,800 individuos, identificando así un grupo significativo de consumidores con capacidad y disposición

de compra. Este segmento es crucial para dirigir las estrategias de marketing y distribución, asegurando que los espárragos peruanos lleguen a los clientes con mayor poder adquisitivo.

La demanda potencial anual de productos es de 3,291,747.31 toneladas, esta cifra refleja el volumen total que este segmento de consumidores podría estar dispuesto a comprar anualmente, lo que es fundamental para la planificación de la producción y la logística de exportación.

Se estima que la demanda anual tiene un valor de 22,252,211,813.03\$USD. Esto muestra que el segmento objetivo tiene un valor económico muy alto.

Los datos indican un mercado altamente atractivo en Nueva Jersey para los espárragos peruanos, especialmente al enfocarse en la población económicamente activa con un medio y alto nivel socioeconómico. El volumen y valor de la demanda potencial reflejan una oportunidad considerable, haciendo de este segmento un objetivo estratégico clave para las exportaciones. La adecuada planificación y ejecución de estrategias será esencial para capitalizar este mercado y asegurar el éxito de los espárragos peruanos en Nueva Jersey.

Estructura de Costos de la exportación

Para calcular los costos de la exportación tendremos en cuenta el porcentaje de participación de las exportaciones Virú en el año 2020, y en base al total de exportaciones calcularemos la demanda anual de espárragos frescos de estados unidos, a este resultado le calcularemos los porcentajes según lo investigado en la segmentación de Ney jersey y así obtendremos una aproximación de la cantidad exportada a este estado

Total, de exportaciones en el año 2020: 3 128,023,423.56 Kg; 100%

Total, de exportaciones de Virú S.A en el Año 2020 hacia estados unidos

- 2,062,340.78 kg 1.61 %
- Expresado en toneladas: 2,062.34 TN
- Cantidad de toneladas aproximado mensual 171 TN m

Investigación de segmentación:

Mercado New Jersey posible demanda del mercado.

- Porcentaje representación de habitantes sobre el total de EE. UU. en el año 2020: 1%: $20623.4 \text{ TN} * 1\% = 20.62 \text{ TN anuales}$
- Porcentaje de preferencia por rango de edad: 67%: $20.62 \text{ TN} * 67\% = 13.81$
- Población: $100\% = 13.81 * 67\% \text{ TN}$
- Nivel socioeconómico: 71%: $13.81 * 71\% = 9.08 \text{ TN anuales}$
- Demanda mensual del estado: $9.08/12 = 0.81 \text{ TN}$

Luego de haber calculado la cantidad exportada se realizará un desglose de los costos que observaremos durante la exportación de espárragos frescos:

Materia prima en kg:

La cantidad de espárragos destinados a la exportación es de 810 kg. Este dato es crucial ya que la cantidad de materia prima afecta directamente los costos totales y unitarios de la operación.

Presupuesto de materia prima:

El costo de adquisición de los 810 kg para la producción de espárragos es de \$189.98, siendo este el precio de compra de la materia prima necesaria para la exportación.

Mano de obra directa:

El costo asociado a la mano de obra directa es de \$1,107. Este valor incluye los salarios y beneficios del personal directamente involucrado en la preparación, empaque y logística de la exportación.

Otros gastos operativos:

Los otros gastos operativos ascienden a \$659. Estos gastos pueden incluir costos de transporte, almacenamiento, embalaje, y otros insumos necesarios para preparar la carga para su envío.

Gastos administrativos:

Los gastos administrativos suman \$163.75. Estos costos pueden involucrar trámites aduaneros, permisos, documentación, y otros gastos indirectos relacionados con la gestión de la exportación.

Total, de costos:

La suma de los costos mencionados da un total de 2,120.73 \$ Este monto representa el costo total de la operación de exportación de los espárragos.

Costo total unitario:

El costo unitario promedio es de \$2.67 por kg. Este valor se obtiene dividiendo el costo total (\$2,120.73) entre la cantidad total de espárragos exportados (810 kg). El precio unitario total de costos es importante para determinar márgenes de beneficio y el precio final de venta.

Ahora vamos a considerar dentro de los gastos administrativos los siguientes costos

Tabla 23

Precios de documentos para salida del país de origen:

Tipo	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Certificados de inspección	1	20 \$	20 \$
Permisos	1	30 \$	30 \$
Entre otros	x	110.75 \$	110.75 \$
Total			163.75\$

Ahora colocaremos algunos gastos que se incluyen dentro de los costos operativos:

Tabla 24

Gastos de carga y unitarización de los espárragos

Tipo	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Transporte	1	50 \$	50 \$
Pallets	3	30 \$	90 \$
Material de unitarización	2	26 \$	52 \$
Entre otros	x	467 \$	467 \$
Total			659 \$

Finalmente, ya teniendo claro cuáles son los gastos que se harán para la exportación de espárragos frescos, podemos realizar la estructura de costos, tomando en cuenta el costo de cada componente.

Tabla 25*Estructura de costos de la exportación expresado en dólares*

Costos de exportación	
Materia prima en kg	810 kg
Presupuesto de materia prima	189.98 \$
Mano de obra directa	\$1,107
Otros gastos operativos	\$ 659
Gastos administrativos	\$ 163.75
Total, de costos	2,170.23 \$
Costo unitario promedio	2.67 \$

Tipo de contenedor:

El contenedor requerido por la naturaleza de la mercancía será el reefer de 20 pies, es importante considerar la altura interna del contenedor y la capacidad máxima de carga de las cajas para no exceder esta con el apilamiento de la mercancía.

Tabla 26*Cálculo de la unitarización de la mercancía*

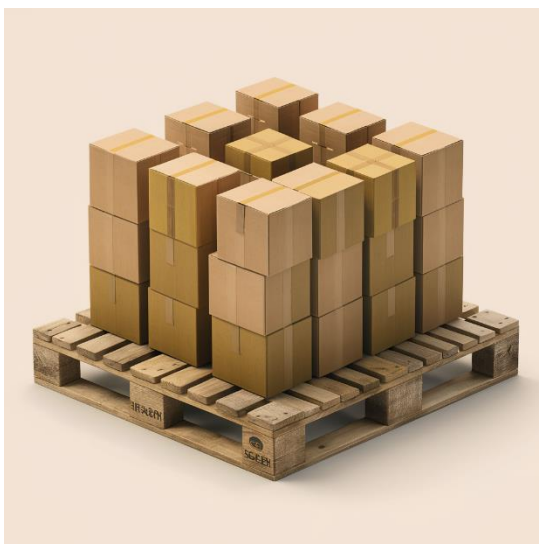
Datos para el cálculo de Unitarización de la mercancía	
Tipo de pallet	Americano
Medidas	1.2 m * 1 m * 0.14 (L * A *H)
Peso	30 kg
Capacidad de peso	1500 kg
Tipo de caja	Cartón corrugado resistente a la humedad
Capacidad de apilamiento	15 kg
Medidas	0.3 m * 0.4 m * 0.2 m
Peso con mercancía	5 kg

Tabla 27*Cálculo de cajas por pallet:*

Cálculo de cajas por pallet:		
Cantidad de cajas base del pallet		
= (L*A) Pallet / (L*A) caja	= (1.2*1) / (0.3 /0.4)	= 10 cajas en base
Cantidad de cajas alto de pallet		
= Capacidad de apilamiento de las cajas / peso de la caja con mercancía	= 15 /5 =3 cajas de altura	
Total, alto de caja (apilados)	= 0.2* 3= 0.6 m	
Total, de cajas por pallet		
Base x pallet * altura x pallet	= 10*3 = 30 Cajas	
Tipo de contenedor	Reefer	20 pies
Dimensiones Internas (LxAxH)	5.44 m * 2.29 m* 2.27 m (L*A*H)	
Peso	Peso: 30,480 kilogramos.	
Capacidad m3	28.3 m3	
Verificación para no exceder altura de contenedor		
T. apilado de las cajas + altura del pallet: 0.6 + 0.14 = 0.74 < 28.3 m		
Total, de pallets para la cantidad de cajas		
= 162/30 : 5.4 = 6 pallets		

Figura N

Distribución para la unitarización de la carga



Reserva de espacio

La solicitud de reserva de espacio para exportar espárragos refrigerados desde Perú hacia los Estados Unidos a través de la línea naviera MAERSK implica comunicarse con la compañía y proporcionar información detallada sobre el envío. Esto incluirá detalles como la cantidad y tipo de mercancía, las fechas de recojo y llegadas deseadas, el tipo de contenedor necesario (como contenedores refrigerados), la ruta de envío, y otros documentos requeridos para la exportación. La comunicación continua con la línea naviera es importante para coordinar eficientemente el transporte marítimo de los espárragos.

A continuación, la explicación de la solicitud presentada ante la línea naviera para reservar un espacio seguro para el recojo y transporte de la mercancía a Estados Unidos:

- **Preparación de Documentación:**

Nos aseguramos de tener todos los documentos necesarios para la exportación, como la factura comercial, la lista de empaque, la declaración de aduanas, certificados fitosanitarios, y otros documentos requeridos tanto por las autoridades peruanas como por las estadounidenses.

- **Contacto con MAERSK:**

Identificamos los detalles de contacto de MAERSK, ya sea a través de su sitio web, correo electrónico o número telefónico de servicio al cliente.

- **Información del envío:**

Proporcionamos a MAERSK información detallada sobre el envío, incluyendo la cantidad de espárragos refrigerados, el peso total, las dimensiones de los contenedores, la fecha de recojo, y la ubicación exacta de carga en Perú.

- **Tipo de Contenedor y Equipamiento Especial:**

Indicamos los contenedores refrigerados (reefers) para mantener los espárragos refrigerados durante el transporte marítimo. Especificando cualquier equipo especial necesario para el manejo de la carga refrigerada.

- **Ruta y Puerto de Carga:**

Informamos a MAERSK sobre la ruta de envío y el puerto de carga en Perú. Nos aseguramos de que el puerto de carga tenga las instalaciones necesarias para el manejo de mercancías refrigeradas.

- **Fecha de Embarque y Llegada:**

Indicamos la fecha de recojo de la carga y la fecha deseada de llegada a Estados Unidos. Esto ayudará a MAERSK a planificar y asignar espacio en el barco de acuerdo con el cronograma.

- **Seguro y Responsabilidades:**

Aclaremos las responsabilidades y requisitos de seguro tanto para el transporte marítimo como para el manejo de la carga en los puertos de carga y descarga.

- **Tarifas y Costos:**

Preguntamos acerca de las tarifas de transporte marítimo, costos asociados y cualquier otro cargo relacionado. Y nos aseguramos de que esté coordinado los términos de pago y los plazos.

- **Confirmación de la Reserva:**

Después de haber proporcionado toda la información necesaria, solicitamos la confirmación de la reserva por escrito. Nos aseguramos de tener una copia de la confirmación para referencia futura.

▪ **Seguimiento y Coordinación:**

Mantenemos una comunicación continua con MAERSK para coordinar cualquier cambio en las fechas de recojo, documentos adicionales o cualquier otro aspecto relevante del envío.

Trámite de exportación

El trámite de exportación de espárragos refrigerados de Perú a Estados Unidos implica una serie de pasos importantes.

Identificamos el mercado objetivo, y en este caso, Estados Unidos, Nueva Jersey Como el mercado objetivo debido a la demanda creciente de productos frescos y saludables, y las oportunidades comerciales.

Determinamos la clasificación arancelaria del producto: **ESPARRAGOS, FRESCOS O REFRIGERADOS – 0709.20.00.00**

Elegimos el Incoterm FOB (Free On Board) para especificar que la responsabilidad del vendedor termina cuando la carga se coloca a bordo del barco en el puerto de origen en Perú.

El trámite de exportación empieza una vez realizado el correcto embalaje de los espárragos, como segundo paso se le otorga el mandato electrónico al agente de aduanas "Acomar Aduanas" para que realice la declaración de la DAM,

Como tercer paso el agente de aduanas realiza la entrega de los documentos para la exportación digitalmente al portal de la Sunat y también realiza la reserva de espacio por correo

electrónico a la naviera Maersk el cual se realizará 15 días anticipados, luego se nos asigna el número de declaración de la DAM. Esto lo realiza la SIGAD, en ese documento irá información: de la empresa Viru S.A., la importadora que es Walmart, detalles de la mercancía y el valor en precio FOB dólares. Seleccionamos un medio de pago seguro y conveniente, en este caso optamos por una carta de crédito, ya nos que brinda garantías tanto al exportador como al importador.

Como cuarto paso se realiza el transporte de los espárragos refrigerados desde la fábrica de la empresa Virú S.A en un contenedor FCL Reefer de 20 pies hacia al puerto de origen que es Callao – Perú.

Luego de ello se nos asigna el canal de control rojo, esto dice que las mercancías, y los documentos, son sometidos a revisión, antes de la entrega de la mercancía.

Nuestra contenedor reefer de 20 pies es trasladado al buque Maerks Bali 150 N para que se pueda realizar su trayecto hacia Estados Unidos, el tiempo de travesía es entre 17 a 18 días.

Figura 23

Ruta que atravesará la mercancía



Nuestra exportación se acogerá al régimen de exportación definitiva ya que nuestra mercancía será usada y consumida definitivamente en el exterior, también por ello no está sujeta a ningún tributo y gozamos de las preferencias.

Para ello estos serán los documentos que intervienen en el trámite de exportación de los espárragos refrigerados, comenzamos con la factura comercial donde detallaremos la información correspondiente del precio y termino de venta el cual será FOB más los datos de la empresa, detallando el método de pago y la moneda que se utilizara, continuamos con el packing list donde detallaremos la cantidad de cajas, el peso bruto y peso neto de la mercancía dicho esto será una descripción de la mercancía, continuamos con el certificado de origen, ya que la exportación será para Estados Unidos. Continuamos con la póliza de seguro que se realizará en base del precio FOB ya que se desea asegurar la mercancía hasta que llegue al puerto de origen, también tenemos lo que es el Bill of Lading donde se destacara quien será el shipper y el consignee a la vez los datos de la nave y el contenedor, por último, e importante también el

certificado fitosanitario ya que nuestra mercancía es perecedera y está a disposición del consumo humano dicho esto la entidad que nos otorga esto será SENASA.

Documentos para la exportación

Figura 24

Certificado Sanitario:

CERTIFICADO SANITARIO
MINISTERIO DE AGRICULTURA Y RIEGO
SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD AGRARIA

N°ASAF – 04214
 N° Registro - 01231

República del Perú
 Ministerio de Agricultura

 **CERTIFICADO DE AUTORIZACIÓN SANITARIA**

Agrícola Athos: Plantel la Pampa
 Dirección: Calle Los Brillantes N° 650. Urb. Santa Inés.
 Distrito: Chicama
 Provincia: Ascope
 Departamento: La libertad

Titular: Agrícola Athos S.A.C.
 Dirección: Av. America Norte n°2208
 RUC: 20440324224

Giro de Producción: Agrícolas de Postura Comercial
 Distrito: Chicama
 Provincia: Ascope
 Departamento: La Libertad

N° Expediente: 152100001788 Fecha de Emisión: 04 / 06 / 2023

AL HABER CUMPLIDO CON LOS REQUISITOS ADMINISTRATIVOS Y SANITARIOS, EN CONFORMIDAD CON EL DECRETO SUPREMO N°029-2023-AG Y D.S N°020-2000-AG. LA PRESENTE AUTORIZACIÓN RIGE DESDE EL 26/05/2023 HASTA EL 25/05/2024, Y EL ESTABLECIMIENTO ESTARÁ SUJETA A SUPERVISIÓN PERIODICA E INAPROPIADA.


 DIRECTOR
 MVZ CESAR ESPINOSA GARCIA
 JEFE DE ÁREA DE SANIDAD ANIMAL

Figura 25

Factura comercial


FACTURA COMERCIAL				
<u>Consignatario</u> Nombre: Anhui Sunshine Stationery Co., Ltd. Nombre comercial: Foska Dirección: 17th Floor, Anhui International Business Center, 162, Jinzhai Road, Hefei, Anhui, China 230000 Celular: 86 13412832046			Fecha: 02/07/2023 RUC 20373860736 FACTURA N°001-0004	
<u>Consignante</u> VIRU S.A Ruc 20373860736 Teléfono (51) 44-484040 Email viru@viru.com.pe Dirección: Carretera Panamericana Norte Km 521, Virú. La Libertad – Perú				
La mercancía ha sido enviada vía: Transporte marítimo Dimensiones de embalaje: 30 * 40 * 20 Peso bruto: 88.4 Kg Peso Neto: 104 Kg Vía: Marítima				
Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Precio unitario	Total
Incoterms: FOB		TOTAL, FACTURADO		
			11/07/2023	
Firma del remitente			Fecha	

Figura 26*Póliza de Seguro*


Referencia	Certificado de Seguro Transporte de Carga Internacional Responsabilidad general con respecto a la carga y terceros ZRC2023- LIGAS DE CAUCHO NATURAL (Referencia del certificado)	
Nosotros, Sura, certificamos que hemos emitido una póliza o pólizas de Seguros de Responsabilidad de Transporte de Mercancías, vía marítima con fines de importación desde China a Perú, que ampara las mercancías descritas en la factura comercial 00116 emitida por el exportador Virú S.A. Con fecha de 14/07/2023 de la ciudad de Anhui-China.		
Asegurado	Ligas de caucho natural	
Periodo de Validez	Del 14/07/2023 a las 12 A.M hasta el 15/08/2023 a las 12P.M. En caso de que la cobertura del Seguro sea interrumpida antes del periodo de validez arriba indicado, el asegurado deberá notificarlo por escrito inmediatamente a la dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales.	
Tipo de Transporte	MARÍTIMO	
Fecha de emisión	8/07/2023	Datos de contacto del asegurador
Firma y sello del asegurador		
	VIRU S.A 20373860736 Teléfono (51) 44-484040 Carretera Panamericana Norte Km 521, Virú. La Libertad – Perú	

Figura 27*Guía de remisión transportista*

**EMPRESA DE TRANSPORTE
CARGA TIMCO S.A.C.
Ca. 619, Lurigancho – Chosica
15011**

R.U.C. N° 20373860736

**GUÍA DE REMISIÓN
TRANSPORTISTA**

0022 – N°0341

Fecha de Inicio del traslado: 01-12-2023**Destinario:** Viru S.A.**R.U.C.:** 20373860736**Punto de Partida:** APM TERMINALS

Punto de Llegada: Of. 630 edificio Pardo +
Aliaga, Av, Pardo y Aliaga 675, San Isidro
15073

Documento que sustenta el traslado de bienes: GUÍA DE REMISIÓN REMITENTE N°XXX		
Datos del bien transportado:		
Descripción	Cantidad	Unidad de Medida (M3)

Datos de la Unidad de Transporte y Conductor	
Conductor: Eugenio Mencía:	Licencia de Conducir:
Unidad de Transporte N° Marca y N° Placa:	

Figura 28*Certificado de Origen:*

ACUERDO DE INTEGRACIÓN COMERCIAL ENTRE PERÚ Y ESTADOS UNIDOS

1. Nombre y domicilio del exportador:		2. Nombre del certificado de origen: FINAL CONSIGNEE	
3. Nombre y domicilio del importador:			
4. Factura	5. Clasificación arancelaria	6. Descripción de la(s) mercancía(s)	7. Certificado de origen
8. Declaro bajo juramento que: <ul style="list-style-type: none"> ▪ La información contenida en este documento es verdadera y exacta. Estoy consciente de que seré responsable por cualquier descripción falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento. ▪ Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente declaración. ▪ Las mercancías cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Acuerdo de Integración Comercial celebrado entre Perú y Reino Unido, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, de conformidad con los Artículos 4.16 y 4.17 del Acuerdo. 			
9. Observaciones: No se han presentado ningún tipo de observación.			
10. Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL). Este certificado ha sido adoptado por el Perú por decreto Ley N°27262			

Figura 29

Bill Of Lading


1 SHIPPER		 MAERSK			
Anhui Sunshine Stationery Co., Ltd. Foska 17th Floor, Anhui International Business Center, 162, Jinzhai Road, Hefei, Anhui, China. 230000 +86 13412832046					
2 CONSIGNEE					
VIRU S.A 20373860736 Teléfono (51) 44-484040 Carretera Panamericana Norte Km 521, Virú. La Libertad – Perú					
3 NOTIFY PARTY		4 NOTIFY PARTY			
Yoselyn Malamud ymalamud@viru.com.pe		Teléfono: +51 44 484040 E-mail: viru@viru.com.pe			
PORT OF LOADING: PORT OF SHANGHAI		PLACE OF RECEIPT: SHANGHAI, CHINA		FREIGHT PAYABLE AT: US\$	
BOOKING REF: N° 27292412		PORT OF DISCHARGE: PUERTO DEL CALLAO	PLACE OF DELIVERY: CALLAO	NUMBER OF ORIGINAL B/L: 0051515	
MARKS AND NUMBERS	NUMBER OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	GROSS WEIGHT	MEASUREMENT	
20 Steel Dry Cargo Container N°: CSQU305483	104 Packages	104 units of packages of natural rubber bands, in 1 shared container (LCL), on an American pallet with 7 boxes, with a volume of 0.024 m3.	104 kg.	0.17 m3	
OCEAN FREIGHT			SHIPPED ON BOARD		
PREPAID	1705		14 of July 2023 Place Shanghai		
COLLECT	-		The goods and instructions are accepted and dialed with subject to the standard conditions printed overleaf. Taken in charge in apparent good order and condition, unless otherwise noted herein, at the port of loading for transport and delivery as mentioned above. One of these Bill of Lading must be surrendered duly endorser in exchange for the goods. In witness whereof the original bill of lading all this same tenor and date have been signed in the number stated above, one of which being accomplished the other to be void.		
In Witness Whereof Original Bills of Lading have been signed, not otherwise stated above, one of which being accomplished the others shall be void.					
PLACE AND DATE OF ISSUE: 09 of July, Anhui/China					
TOTAL, AMOUNT	-	US\$ 170.00		SIGNATURE: CALLAO. AV. EL OLIVAR 741 (ALT. DEL HOSPITAL LUIS NEGREIROS - TOMAS VALLE).	

Figura 30*Booking*

BOOKING NOTE N° 0020-2023	
REF: EMBARQUE A BORDO DE	12 de diciembre 2023
ETA CALLAO	
Por medio de la presente confirmamos su reserva de espacio para embarque a bordo de la nave en referencia.	
Datos del embarque como sigue:	
BOOKING N°	: 0020-2023
SHIPPER	: XXX
CNEE	: XXX
PUERTO DE EMBARQUE	: CALLAO/PERÚ
PUERTO DE DESCARGA	: XXX
DESTINO FINAL	: XXX
PRODUCTO	: XX TM ESPÁRRAGOS FRESCOS
CONTAINERS	: XXX
CONDICIÓN	: LCL/REFRIGERADO
EMBARQUE VÍA	: MARÍTIMA
FLETE MARÍTIMO	: XXX
Plazo de entrega y carga de documentos.	
La recepción de conocimiento de embarque se hará 72 horas útiles antes del arribo de la nave.	

Figura 31

Packing List

PACKING LIST			Packing list N°00000562 N° de factura comercial: 001-0004			
Consignatario: Nombre: Nombre comercial: Dirección: Incoterms			Fecha: 04/07/2023 Consignante: Teléfono Email Notificar:			
Información de la mercancía: Cantidad de paquetes: 104 paquetes de ligas Tamaño: 0.5m*0.2m*0.15m Volumen U: 0.0015 m3 Volumen T: 0.15 m3 Peso bruto U: 0.85 kg Peso Neto U: 1 kg Peso bruto total: 88.4 Kg Peso neto total: 104 Kg			Información de los bultos: Cantidad de cajas: 7 cajas Tamaño: 0.3 m * 0.4 m * 0.2 m Volumen U: 0.024 m3 Volumen T: 0.17 m3 Cantidad de paquetes por caja: -6 cajas de 16 unidades -1 caja de 8 unidades Cantidad de bultos: 7 6 cajas: Peso Bruto U: 13.6 Kg Peso Neto U: 16kg Peso neto T: 96 Kg 1 caja: Peso Bruto U: 6.8 Kg Peso Neto U: 8Kg Peso Neto T: 48 Kg Peso neto bultos total: 144 Kg			
Forma de pago: Carta de crédito Plazo de pago: 30 días Puerto de embarque: Shanghai China Puerto de destino: Puerto - callao						
ITEM	Bultos	Descripción	P. Bruto u	Peso Neto u	Cantidad	P. U
Total:		-				
País de origen: Observaciones:						

Figura 32

Certificado Fitosanitario

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y RIEGO		CERTIFICADO FITOSANITARIO PHYTOSANITARY CERTIFICATE		SENASA Servicio Nacional de Sanidad Agraria PERU	
ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA DEL PLANT PROTECTION ORGANIZATION OF PERU			A : ORGANIZACIÓN DE PROTECCIÓN FITOSANITARIA TO : PLANT PROTECTION ORGANIZATION DE(OF)		
Nº 0000000					
DESCRIPCIÓN DEL ENVÍO - DESCRIPTION OF CONSIGNMENT					
Nombre y dirección del exportador - Name and address of exporter					
Nombre y dirección declarados del destinatario - Declared name and address of consignee					
Cantidad declarada y nombre del Producto - Declared quantity and name of product				Nombre botánico de las plantas - Botanical name of plants	
Número y descripción de bultos - Number and description of packages				Marcas distintivas - distinguishing marks	
Lugar de Origen - Place of Origin		Medios de transporte declarados Declared means of conveyance		Punto de entrada declarado - Declared point of entry	
<p>Por la presente se certifica que las plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados descritos aquí se han inspeccionado y/o sometido a ensayo de acuerdo con los procedimientos oficiales adecuados y se considera que están libres de las plagas cuarentenarias especificadas por la parte contratante importadora y que cumplen los requisitos fitosanitarios vigentes de la parte contratante importadora, incluidos los relativos a las plagas no cuarentenarias reglamentarias.</p> <p>This is to certify that plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pest specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non quarantine pests.</p>					
TRATAMIENTO DE DESINFESTACIÓN Y/O DESINFECCIÓN - DISINFESTATION AND/OR DISINFECTION TREATMENT					
Fecha - Date		Tratamiento - Treatment			
Producto químico (ingrediente activo) - Chemical Product (active ingredient)				Concentración - Concentration	
Duración y temperatura - Duration and temperature			Información adicional - Additional information		
<p>El titular es responsable de custodiar la integridad del documento. Queda prohibida su comercialización, alteración, adulteración, falsificación o cualquier enmendadura que se efectúe en su contenido. El SENASA se reserva el derecho de iniciar las acciones civiles o penales que correspondan.</p>					
DECLARACIÓN ADICIONAL - ADDITIONAL DECLARATION					
Fecha de Inspección Date of inspection: _____ Nombre del funcionario autorizado Name of authorized officer: _____ Lugar y fecha de expedición Place and date of issue: _____					
Firma y Sello (Signature and Stamp)					
El SENASA, sus funcionarios y representantes declinan toda responsabilidad financiera resultante de este Certificado. No financial liability with respect to this certificate shall attach to SENASA or to any of its officers or representatives.					
Este certificado ha sido adoptado por el Perú por Resolución Legislativa Nº 21175, concordante a la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria de la FAO.					

Numeración e ingreso al almacén

El agente de aduanas realiza los siguientes pasos para obtener un número de asignación que permita el ingreso al depósito temporal:

1. Registro de la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM): El agente presenta la DAM ante la SUNAT la cual debe incluir detalles completos de la mercancía, documentos de respaldo, y especificar que se trata de mercancía restringida.

2. Revisión y Verificación de Documentos: La Aduana revisa los documentos presentados para asegurarse de que estén completos y cumplan con los requisitos establecidos.

3. Asignación de Número de la DAM: Una vez que la Aduana revisa y aprueba la documentación, asigna un número a la Declaración Aduanera de Exportación.

4. Autorización y Emisión de Guía de Remisión: La Aduana emite la autorización para el ingreso al depósito temporal, junto con la Guía de Remisión, que es un documento que acompaña la mercancía durante su traslado al almacén temporal.

5. Ingreso al Depósito Temporal: Con la documentación en orden y el número de DAE asignado, el agente de aduanas procede al ingreso de la mercancía al depósito temporal. Este almacén sirve como lugar de almacenamiento previo a la exportación definitiva.

Estos pasos aseguran que el proceso de exportación se realice conforme a las regulaciones aduaneras establecidas en Perú, permitiendo un control eficiente de las mercancías y la correcta documentación de la operación.

Canales de control y embarque

El agente de aduanas realiza los siguientes pasos para continuar con el procedimiento y obtener el levante para el embarque, teniendo en cuenta que el canal de control asignado para esta exportación fue elegido mediante un sistema informático que combina modelos estadísticos:

1. Revisión de Documentación de la DAM: El agente de aduanas verifica que toda la documentación requerida esté completa y correcta, incluyendo la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM) y los documentos respaldatorios.

2. Revisión por Parte de Aduanas y regularización: La SUNAT realiza una revisión minuciosa de la documentación y los resultados de la inspección, asegurándose de que todo cumpla con las normativas aduaneras.

3. Asignación del Levante: Si la revisión es exitosa y no hay observaciones, se asigna el levante, indicando que la mercancía puede ser liberada para su embarque.

4. Embarque de la Mercancía: Una vez obtenido el levante, el agente coordina el embarque de la mercancía, asegurando que se realice de acuerdo con los términos y condiciones establecidos.

A continuación, detallaremos los pasos para el embarque de la mercancía:

1. Coordinación del Transporte: El agente de aduanas coordina con las empresas de transporte para organizar la logística del embarque.

2. Documentación de Embarque: Se prepara la documentación necesaria para el embarque, que puede incluir la emisión de la guía de remisión, booking, conocimiento de embarque, packing list, facturas, etc.

3. Cumplimiento de Requisitos Aduaneros: El agente asegura que la mercancía y la documentación cumplan con todos los requisitos aduaneros y normativas específicas para el transporte internacional.

4. Registro de Salida: Antes de que la mercancía salga del territorio aduaneros, se registra su salida en los sistemas aduaneros correspondientes, confirmando que el embarque se realiza de acuerdo con las autorizaciones otorgadas.

5. Seguimiento y Monitoreo: Durante el transporte, el agente de aduanas realiza un seguimiento continuo para garantizar que la mercancía llegue al puerto de destino.

6. Actualización de Registros Aduaneros: Al llegar la mercancía a su destino, se actualizan los registros aduaneros, cerrando formalmente el proceso de exportación en el país de origen y cumpliendo con los requisitos aduaneros en el país de destino, allí continuaremos con las formalidades de importación en país de destino.

Capítulo V

Incoterms

Descripción de los 11 Incoterms

Incoterms aplicables a cualquier tipo de transporte:

- **EXW Ex Works / En fábrica:**

El exportador es responsable de entregar la mercancía al comprador en la fábrica del comprador y luego se libera de toda responsabilidad. El importador es responsable de los costos y responsabilidades adicionales, como el envío, los trámites aduaneros y el seguro, ya que asume el riesgo.

- **FCA Free Carrier / Libre Transportista:**

Puede utilizarse desde la fábrica o el almacén del vendedor hasta un lugar designado por el comprador, ya sea un puerto o aeropuerto, por ejemplo.

En la fábrica o almacén, el vendedor carga la mercancía en los medios de transporte proporcionados por el comprador, quien asume los costos y riesgos del transporte. En el terminal designado por el comprador, el vendedor se encarga de los costos y riesgos del transporte interior y trámites aduaneros hasta la entrega en el lugar acordado.

- **CPT Carriage Paid To / Transporte pagado hasta:**

El vendedor se encarga de todos los gastos, incluido el transporte principal, hasta la entrega de la mercancía en el lugar acordado. El comprador contrata el seguro y se hace cargo de los trámites de importación, asumiendo el riesgo durante el trayecto una vez que la mercancía está en el transporte contratado por el vendedor.

- **CIP Carriage and Insurance Paid / Transporte y seguro pagados hasta:**

Similar al CPT, pero con cambios obligatorios en la cobertura del seguro. El vendedor también se encarga de los gastos hasta la entrega en el destino y contrata el seguro, colocando al comprador como beneficiario.

- **FAS Free Alongside Ship / Libre al costado del buque:**

El vendedor se encarga de los gastos hasta el muelle de carga del puerto de origen, excluyendo la carga a bordo del buque. El comprador gestiona la carga a bordo, estiba, flete y gastos hasta la entrega acordada, asumiendo los riesgos cuando la mercancía está en el muelle.

- **FOB Free On Board / Libre a bordo:**

El vendedor asume gastos y riesgos, incluido el despacho de exportación, hasta que la mercancía está a bordo. El comprador se encarga del transporte, trámites de importación, flete, descarga y entrega en el destino, así como el seguro si se contrata.

- **CFR Cost and Freight / Coste y Flete:**

El vendedor cubre todos los gastos hasta llegar al puerto designado, incluyendo transporte principal y descarga. El comprador asume riesgos una vez la mercancía está a bordo, encargándose de trámites de importación, transporte y recomendando la contratación de seguro.

- **CIF Cost, Insurance and Freight / Coste, Seguro y Flete:**

Similar al CFR, pero con cambios obligatorios en la cobertura del seguro, siendo responsabilidad del vendedor. Este asume todos los gastos hasta el puerto de destino, contratando

el seguro y permitiendo que el comprador asuma riesgos durante el trayecto y los gastos de importación y transporte.

- **DAP Delivered At Place / Entregado en punto de destino:**

El vendedor es responsable de todos los gastos y riesgos, excepto el despacho de importación y la descarga en el lugar acordado. El comprador se ocupa del despacho de importación y la descarga. Aunque no es obligatorio, el vendedor asume los gastos si se decide contratar un seguro.

- **DPU Delivered at place Unloaded / Entregado en el lugar de descarga:**

Sustituye a la antigua DAT, permitiendo opciones de entrega más flexibles. El vendedor asume riesgos y costos desde el origen hasta la descarga en el lugar acordado. El comprador se encarga solo de los trámites del despacho de importación.

- **DDP Delivered Duty Paid / Entregado con derechos pagados:**

El vendedor asume todos los riesgos y gastos, incluyendo embalaje, flete, despachos de exportación e importación, y seguro. El comprador solo debe recibir la mercancía. Se recomienda para mercancías de poco valor, priorizando la rapidez y eficacia del servicio.

Cotización de precio de exportación en 4 Incoterms

Tabla 28

Cotización de precio de exportación en 4 Incoterms

MATERIA PRIMA X 14.2 TN	\$ 13,560.98
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 1,487.00
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$659.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 518.75
ENVASES Y EMBALAJES	-
ENVASES (LIGAS DE CAUCHO)	\$ 710.00
EMBALAJE: CAJAS	\$ 320.00
UTILIDAD 65% DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	\$ 11,216.22
EXW	\$ 28,471.95
PALLETS NECESARIOS 22	\$ 792.00
GASTOS DE EMBALAJE PARA LA EXPO (PLÁSTICO FILM)	\$ 50.00
CARGA Y ESTIBA POR CONTENEDOR	\$420.00
CERTIFICACIONES	\$ 78.00
DERECHOS DE EMBARQUE POR CONTENEDOR	\$ 170.00
COMISIÓN AGENTE DE ADUANAS	\$ 350.00
FOB	\$ 30,331.95
GASTOS FINANCIEROS 1.3% DEL FOB	\$ 394.32
FLETE DE PUERTO CALLAO A LOS ANGELES	\$ 6,500.00
CFR	\$ 37,476.27
SEGURO INTERNACIONAL	\$ 250.00
CIF	\$ 37,476.27
NACIONALIZACIÓN DE MERCANCÍA EN DESTINO	\$ 6,316.29
DESCARGA X CONTENEDOR	\$ 200.00
GASTOS DE IMPORTACIÓN 8% DEL CIF	\$ 2,998.10
DDP	\$ 44,122.19

Conclusiones

Conclusión 1:

Para optimizar la rentabilidad de la exportación, es esencial considerar factores como la negociación de mejores precios para la materia prima, la optimización de la mano de obra y la reducción de otros gastos operativos y administrativos sin comprometer la calidad del producto ni la eficiencia del proceso.

Además, monitorear las variaciones en los costos y ajustar las estrategias de compra y logística puede contribuir a mantener la competitividad en el mercado internacional de espárragos.

Conclusión 2:

Realizar una buena matriz de proveedores es esencial para asegurar la eficiencia y efectividad en las operaciones de importación. En el caso específico de la importación de ligas de caucho naturales de Perú a China, la matriz de proveedores permite identificar y seleccionar al proveedor más adecuado según varios criterios clave. Esta selección no solo optimiza los costos, sino que también garantiza una relación comercial sostenible y beneficiosa a largo plazo.

Recomendaciones

Recomendación 1:

Para maximizar utilidad neta de la empresa sería importante evaluar la adquisición de máquinas en el proceso que Virú terceriza.

Recomendación 2:

Mantener la información actualizada sobre los proveedores es crucial, ya que las condiciones del mercado y las capacidades de los proveedores pueden cambiar con el tiempo y evaluar constantemente los criterios de selección.

Bibliografía

Viru S.A. (2023). *Campos y plantas procesadoras*. <https://www.viru.com.pe/es/campos-y-plantas-processadoras/>

Viru S.A. (2023). *Acerca de Viru*. <https://www.viru.com.pe/es/acerca-de-viru/>

Viru S.A. (2023). *Viru in figures*. <https://www.viru.com.pe/>

Viru S.A. (2023). *Nuestra Filosofía*. <https://www.viru.com.pe/es/nuestra-filosofia/>

Viru S.A. (2023). *Viru en el mundo*. <https://www.viru.com.pe/es/viru-en-el-mundo/>

Cuídate Plus. (2021). *Diferencias entre los espárragos verdes y blancos*.

<https://cuidateplus.marca.com/alimentacion/nutricion/2020/04/25/-pasado-alimentos-transgenicos-173169.html>

ALLBIZ. (2023). *Espárragos Verdes Refrigerados*. <https://pe.all.biz/esparragos-verde-refrigerados-g37275>

Actualidad Sanitaria. (2023). *8 grandes beneficios de los espárragos para la salud*.

<https://actualidadsanitaria.com/vida-saludable/grandes-beneficios-de-los-esparragos-para-la-salud/>

TRADEMAP. (s.f.). *Country selection by product*.

https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c401699%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1

MAXCOMEX. (2010). *Comercio Exterior y Aduanas*. <https://maxcomex.blogspot.com/2013/>

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riesgo. (2023). *Perfil productivo y competitivo de los principales cultivos del sector*.

<https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiNzEzNTU2MmUtY2EzZC00YjQ2LTg5YzUtYzJjODRlZjg5NGY5IiwidCI6IjdmMDg0NjI3LTdmNDAtNDg3OS04OTE3LTk0Yjg2ZmQzNWYzZiJ9>

FIAMMA. (2022). *Espárragos Verdes*. <https://fiammaperu.com/bolsa-xtend-esparrago/>

PerúBlog Post. (2012). *Espárragos Frescos*. <https://esparragosfrescos-peru.blogspot.com/>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2009). *Guía de Envases y Embalajes*.

<https://recursos.exportemos.pe/guia-envases-embalaje-2009.pdf>

SENASA. (s.f.). *Medidas sanitarias para la exportación de espárragos*.

<https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/senasa-exportacion-de-esparragos-frescos-peruanos-a-todo-destino/>

Blogspot. (2014). *Ficha técnica del espárrago*.

<https://esparragosverdes.blogspot.com/2014/06/producto-y-mercado.html>

Archivo PDF. (s.f.). *Normas técnicas de calidad e inocuidad para la exportación de espárragos.*

<file:///C:/Users/recepcionlimcom1/Downloads/Dialnet->

[AplicacionDeNormasDeInocuidadYCalidadEnElAsparagus-7154406.pdf](#)

TLC Perú-EE.UU. (s.f.). *El Acuerdo de Promoción Comercial entre Perú y EE. UU.*

https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/EEUU/inicio.html#:~:text=El%20Acuerd

[o%20de%20Promoci%C3%B3n%20Comercial,Vigencia%20el%201%20Febrero%202009](#)

Anexos

Anexo 1: Medidas sanitarias para la exportación de espárragos

SENASA. (s.f.). *Medidas sanitarias para la exportación de espárragos. SENASA contigo.*

<https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/senasa-exportacion-de-esparragos-frescos-peruanos-a-todo-destino/>



PERÚ
 Ministerio
 de Agricultura y Riego



COMUNICADO

SE ESTABLECE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS OBLIGATORIAS PARA LA EXPORTACION DE ESPÁRRAGO FRESCO A TODO DESTINO

- Certificación de los lugares de producción.
- Certificación de las instalaciones de procesamiento primario (empacadoras).
- Certificación fitosanitaria de los envíos.
- Certificado de análisis de residuos de plaguicidas y metales pesados (excepto Australia)

Estas medidas se implementarán a partir de:



Mayor información en:

- Procedimiento para la certificación sanitaria y fitosanitaria de productos vegetales destinados a la exportación:
<https://www.senasa.gob.pe/senasa/exportacion-vegetal/>

Se convoca a los **productores, exportadores y empacadoras de espárrago verde** a participar de las capacitaciones en las diferentes regiones:

LIMA
 18 de Febrero

LA LIBERTAD
 21 de Febrero

ICA
 28 de Febrero

Confirmar su participación a través del formulario <https://goo.gl/WsyaLK>
 o al 9820-32716



Anexo 2: Ficha técnica del espárrago

Espárragos Verdes. (2014, junio). *Ficha técnica del espárrago*.<https://esparragosverdes.blogspot.com/2014/06/producto-y-mercado.html>

Espárrago

Nombre Científico/Scientific Name:
Asparagus officinalis

Familia/Family:
Asparagaceae



Procedencia/Source:
Silvestre y Cultivada/Wild and cultured

Partida Arancelaria/Tariff Item:
070920 Espárragos frescos o refrigerados /Fresh or refrigerated asparagus

- Disponibilidad de exportación /Export availability

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC
JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC

• Presentación: / Presentation:
-Fresco / Fresh
-Preparado / Prepared
-Congelado / Frozen

• Distribución geográfica:
• Geographical distribution:



- La Libertad
- Arequipa
- Lima
- Ica

• Principales mercados:
• Main markets:



Estados Unidos	41%
España	20%
Francia	13%
Países Bajos	10%
Reino Unido	5%
Otros	12%

Fuente/Source: SUNAF

Valor Nutricional/Nutritional Value:

Valor Nutricional/ Nutritional Value	
Porción/Serving Size 100 gr.	
Calorías/ Calories	24 kcal.
Grasa Total/ Total Fat	0.40 gr.
Grasa Saturada/Saturated Fat	0.00 gr.
Proteínas/Protein	2.12 gr.
Fibra/Fiber	2.08 gr.
Azúcares/Sugars	0.00 gr.
Sodio/Sodium	0.31 gr.
Vitamina C/Vitamin C	15.00 mg.

Fuente/Source: Elaboración propia

Anexo 3: Normas técnicas de calidad e inocuidad para la exportación de espárragos

Autor Desconocido. (s.f.). *Normas técnicas de calidad e inocuidad para la exportación de espárragos*. <file:///C:/Users/recepcionlimcom1/Downloads/Dialnet-AplicacionDeNormasDeInocuidadYCalidadEnElAsparagus-7154406.pdf>

<p>Normas técnicas aplicadas en el Perú:</p>	
<p>NTP 209.403:2003 ESPÁRRAGOS.</p>	<p>Manifiesta los requisitos mínimos, calibres, tolerancias, presentación, marcado y etiquetado, contaminantes e higiene para así cumplir los espárragos frescos para el debido comercialización.</p>
<p>Control de la estabilidad de conservas vegetales. Método de rutina</p>	<p>NTP 209.401:2001 ESPÁRRAGOS.</p>
<p>Basado en un método para evaluar la estabilidad biológica de unidades tomadas de un lote y que se reconoce que no tienen defecto susceptibles de influir en los resultados.</p>	<p>Prácticas de higiene para procesamiento de espárrago fresco.</p>
<p>NTP 209.404:2003 ESPÁRRAGO EN CONSERVA.</p>	<p>Es la aplicación de prácticas de higiene en la manipulación (incluso en el cultivo y la recolección, el lavado, el corte, la selección, el empaque, el enfriamiento, el almacenamiento, el transporte, la distribución y la venta) de espárrago fresco para el consumo humano, presenta como objetivo de garantizar un producto inocuo y saludable (5).</p>
<p>Determinación de fibrosidad</p>	<p>RESULTADOS</p>
<p>Establece un método para hallar la fibrosidad de los espárragos en conserva.</p>	<p>En lo fundamental los resultados de dicha investigación radica en que para determinar las normas debemos partir desde el Codex Alimentarius, Norma técnica Peruana y también reglamento de los alimentos y bebidas con ello podremos establecer mediante el ciclo de Deming y el Kaizen estrategias de trabajo para poder desarrollar mejor las normas en las empresas agroindustriales .</p>
<p>NTP 209.402:2003 ESPÁRRAGOS.</p>	<p>La exportación de espárrago fresco ha bajado por causas de que no hay una fumigación adecuada y esto distorciona la inocuidad que debería haber en un producto de calidad.</p>
<p>El BPA en la producción de espárrago, Su objetivo es asegurar la producción que sea inocuo, es decir libre de contaminantes que puedan causar daño a la salud del consumidor, como de problemas sanitarios por presencia de plagas.</p>	
<p>Combina una serie de tecnologías y técnicas que hacen énfasis en el MIP, la conservación de los recursos naturales y el medio ambiente y la minimización de los riesgos para la salud humana.</p>	
<p>NTP 011.109:2001 ESPÁRRAGO.</p>	
<p>Espárrago fresco. Requisitos.</p>	

Anexo 4: TLC Perú EE. UU.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f.). *TLC Perú - EE. UU. Acuerdos Comerciales Perú.*

https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/EEUU/inicio.html#:~:text=El%20Acuerdo%20de%20Promoci%C3%B3n%20Comercial,Vigencia%20el%201%20Febrero%202009

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.

En este acuerdo se negociaron los siguientes capítulos: Trato Nacional y Acceso a Mercados, Textiles y Vestido, Reglas de Origen, Administración Aduanera y Facilitación del Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Defensa Comercial, Contratación Pública, Inversión, Comercio Transfronterizo de Servicios, Servicios financieros, Políticas de Competencia, Telecomunicaciones, Comercio Electrónico, Derechos de Propiedad Intelectual, Laboral, Medio Ambiente, Transparencia, Fortalecimiento de Capacidades Comerciales, Solución de Controversias.

Los principales productos exportados a los EE.UU. son: minerales/metales, textiles, productos pesqueros, petróleo crudo, café, cacao, artesanías, paprika, alcachofa, uva, mango, mandarina, espárragos.

EE.UU. es uno de los principales mercados de destino de exportación de productos Peruanos.

Annex 2.3 - Tariff Schedule of the United States

HTS8	Descripción	Arancel Base	Categoría de Desgravación
07081040	Peas, fresh or chilled, shelled or unshelled, if entered Nov. 1 through the following June 30, inclusive	2.8 cents/kg	A
07082010	Lima beans, fresh or chilled, shelled or unshelled, if entered November 1 through the following May 31, inclusive	2.3 cents/kg	A
07082020	Cowpeas (other than black-eye peas), fresh or chilled, shelled or unshelled	Free	F
07082090	Beans nesi, fresh or chilled, shelled or unshelled	4.9 cents/kg	A
07089005	Chickpeas (garbanzos), fresh or chilled, shelled or unshelled	1 cent/kg	A
07089015	Lentils, fresh or chilled, shelled or unshelled	0.1 cents/kg	A
07089025	Pigeon peas, fresh or chilled, shelled or unshelled, if entered from July 1 to September 30, inclusive, in any year	Free	F
07089030	Pigeon peas, fresh or chilled, shelled or unshelled, if entered Oct. 1 through the following June 30, inclusive	0.8 cents/kg	A
07089040	Leguminous vegetables nesi, fresh or chilled, shelled or unshelled	4.9 cents/kg	A
07091000	Globe artichokes, fresh or chilled	11.3%	A
07092010	Asparagus, fresh or chilled, not reduced in size, if entered September 15 to November 15, inclusive, and transported to the U.S. by air	5%	A
07092090	Asparagus, nesi, fresh or chilled	21.3%	A
07093020	Eggplants (aubergines), fresh or chilled, if entered April 1 to November 30, inclusive, in any year	2.6 cents/kg	A
07093040	Eggplants (aubergines), fresh or chilled, if entered December 1 through the following March 31, inclusive	1.9 cents/kg	A

Anexo 5: Exportación de Espárragos refrigerados en los últimos 5 años

Veritrade. (s.f.). *Exportación de espárragos refrigerados en los últimos 5 años.*

<https://www.veritrade.com/es/peru/importaciones-y-exportaciones/esparragos/070920>

