



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE CAMOTE AL
MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, 2022”**

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

PRESENTADO POR

Bach. BURGOS LURITA, JACKELINE STEFANI
<https://orcid.org/0000-0001-5565-3293>

ASESOR

Mg. MARGOT CECILIA CORILLA CONDOR
CÓDIGO ORCID: 0000-0002-1578-6558

**ICA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

Este presente trabajo se lo dedico a Dios porque ha estado conmigo en cada paso de doy, dándome la fortaleza y protegiéndome para lograr mis objetivos, a mis padres por su esfuerzo, amor y apoyo incondicional en cada desafío que se me presentaba sin dudar de mi inteligencia y capacidad.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por permitirme culminar mi formación profesional, a mi familia por sus consejos que me brindan y amigos por acompañarme y motivarme en la trayectoria de mi carrera.

INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente Trabajo de Suficiencia es demostrar los pasos para la creación de una empresa que elabore harina de camote en Perú y el producto sea exportado al mercado internacional. Para iniciar el proyecto se tiene que realizar un estudio de mercado para garantizar que el producto es necesario para los consumidores y de acuerdo con los resultados comenzar a ejecutar los análisis financieros conteniendo los factores que se consideren necesarios para verificar que la empresa sea rentable.

El camote puede crecer a diversas altitudes en rangos que van desde el nivel del mar hasta los 2,500 metros de altura. Requiere menos insumos y mano de obra que otros cultivos como el maíz, y tolera condiciones marginales de crecimiento. Las variedades de camote poseen un amplio rango de colores de cáscara y de pulpa, desde el blanco, amarillo, anaranjado y morado intenso. Los camotes producen más energía comestible por hectárea por día que el trigo, el arroz o la yuca. Son buena fuente de carbohidratos, fibra y micronutrientes. Las hojas y brotes, que también son comestibles, son buenas fuentes de vitaminas A, C y B (CIP, 2017).

Por este motivo, se planteó realizar una empresa para la producción de harina de camote llamada “BATATAS DEL SOL”, es un producto nutritivo para el consumo humano ya que posee vitaminas, fibras, minerales y antioxidantes. Además, contiene beneficios para los alimentos que consumen diariamente los niños, las personas que padecen la enfermedad de la diabetes, los que son intolerantes a lactosa (celiacas) y quienes realizan una dieta nutricional.

En líneas generales el trabajo de suficiencia está compuesta por catorce capítulos, en el **Capítulo I** nombrado Producto a Exportar se argumenta la materia prima que se ha elegido para el proyecto con la ficha técnica del y clasificación arancelaria del producto. Dentro del **Capítulo II** nombrado Aprovechamiento se desarrolla los proveedores potenciales, selección de proveedor, control de calidad y los costos de fabricación y/o adquisición. En el **Capítulo III** nombrado Almacenamiento se muestra la estrategia de almacenamiento, Lay-out de almacén, detalle de mobiliario usado en almacenamiento y costo fijo de almacén. En el **Capítulo IV** se desarrolla Rotulado y Etiquetado. En el **Capítulo V** se describe Empaque contiene ficha técnica, criterios usados para la selección, proceso de tiempo y costos de empaquetado. En el **Capítulo VI** nombrado Embalaje contiene ficha técnica, criterios usados para la selección, proceso de tiempo y costos del embalaje. En el **Capítulo VII** nombrado Unitarización se presenta la ficha técnica, criterios usados, proceso de paletización, plano de estiba, tiempo y costos del proceso. Dentro del **Capítulo VIII** nombrado Unitarización se muestra la ficha técnica, criterios usados para la selección, proceso de contenedorización, plano de estiba, tiempo y costos del proceso de contenedorización. En el **Capítulo IX** nombrado Transporte se desarrolla proveedores, costo de transporte interno, proveedores de servicio de transporte internacional y cotizaciones de flete marítimo y aéreo. En el **Capítulo X** nombrado Servicio de Soporte al Comercio Internacional. En el **Capítulo XI** se desarrolla la Infraestructura para la Distribución Física en el País Destino. En el **Capítulo XII** se muestra la Distribución del mapeo, identificación y descripción de canales. En el **Capítulo XIII** se presenta la matriz de costos de exportación. Por último, en el **Capítulo XIV** nombrada la valuación económica financiera se describe el costo de oportunidad de capital, valor actual neto y tasa interna de retorno.

RESUMEN

En el presente Trabajo de Suficiencia se desarrolla el procedimiento de la exportación del producto de harina de camote hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa “BATATAS DEL SOL E.I.R.L.”, el objetivo general es dar a conocer los requerimientos necesarios para la exportación de harina de camote al mercado exterior. Por este motivo, el proyecto a realizar se basa en la siguiente formulación del problema: ¿De qué manera la empresa “BATATAS DEL SOL E.I.R.L.” iniciaría la exportación del producto de harina de camote a Estados Unidos?

El proyecto por ejecutar tiene como finalidad comprobar el cumplimiento de la actividad comercial de la harina de camote y contar con las certificaciones de cada insumo para brindar un producto de calidad al comprador y/o consumidor del comercio exterior, se estima que el producto tenga como propósito ingresar al mercado de Estados Unidos, de tal manera se busca incorporar la harina de camote al mercado exterior, además, ser reconocidos internacionalmente como una empresa que entrega un producto de calidad.

Palabras claves: harina de camote, Estados Unidos, calidad, exportación, certificaciones, insumo.

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	vi
ÍNDICE	vii
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE FIGURAS	xii
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1. Ficha técnica del producto	3
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	5
1.3. Flujogramas de procesos productivos.....	6
2. APROVISIONAMIENTO.....	11
2.1. Proveedores potenciales	12
2.2. Matriz de selección de proveedores	14
2.3. Control de Calidad.....	18
2.4. Costo de Fabricación y/o adquisición	22
3. ALMACENAMIENTO	23
3.1. Estrategias de Almacenamiento	24
3.2. Lay-out de Almacén.....	24
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	25
3.4. Costo fijo del almacén	26
4. ROTULADO Y ETIQUETADO.....	27
4.1. Modelo de etiquetas y rotulado del producto	28
4.2. Normas técnicas aplicables	30
4.3. Proceso de rotulado	31
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	32
5. EMPAQUE.....	33
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado	34
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	35
5.3. Proceso de empaque.....	35
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaclado.....	36
6. EMBALAJE	37
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado	38
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	39

6.3. Proceso de embalaje	39
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje	40
7. UNITARIZACIÓN	42
7.1. Ficha técnica de seleccionado.....	43
7.2. Criterios usados para la selección del pallet	43
7.3. Proceso de paletización.....	44
7.4. Plano de estiba del pallet.....	45
7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado	46
8. CONTENEDORIZACIÓN	48
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado	49
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	50
8.3. Proceso de contenedorización.....	50
8.4. Plano de estiba del contenedor	51
8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	52
9. TRANSPORTE	53
9.1. Proveedores de transporte interno.....	54
9.2. Costo de transporte interno (Inland freight).....	55
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	56
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	56
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	57
10.1. Agentes de aduana	58
10.2. Costo de agenciamiento	59
10.3. Aseguradoras	60
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	61
10.5. Depósitos temporales	63
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	65
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	66
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino	67
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos	67
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino.....	69
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial	72
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	72
12. DISTRIBUCIÓN	74
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.....	75
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución	76
12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	77

12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra, volúmenes mínimos, etc.	77
12.5 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización	78
12.5 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal	79
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	81
13.1 Inversiones y financiamiento.....	82
14. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.....	88
14.1. Presupuesto de egresos.....	89
14.2. Estado de Ganancias y Perdidas.....	89
14.3. Flujo de caja	90
14.4. Evaluación Económica y Financiera	90
CONCLUSIONES	91
BIBLIOGRAFÍA.....	92
ANEXOS.....	98

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1.	Beneficio del Producto	2
TABLA 2.	Composición Nutricional del Camote (100 g)	3
TABLA 3.	Clasificación arancelaria.....	5
TABLA 4.	Medidas impositivas para las mercancías de la subpartida nacional 1106.20.90.00 establecidas para su ingreso al país.....	5
TABLA 5.	Convenio Internacional de la partida 1106.20.90.00 con Estados Unidos.....	6
TABLA 6.	Potenciales proveedores de camote.....	12
TABLA 7.	Potenciales proveedores de envase.....	13
TABLA 8.	Potenciales proveedores de empaque.....	14
TABLA 9.	Matriz de selección de proveedores de camote	15
TABLA 10.	Matriz de selección de proveedores de envase	16
TABLA 11.	Matriz de selección de proveedores de embalaje	17
TABLA 12.	Costos de producción mensual y anual de la empresa Batatas Del Sol	22
TABLA 13.	Rotulado del Producto	31
TABLA 14.	Rotulado del Producto	32
TABLA 15.	Diagrama de proceso de etiquetado de la harina de camote.....	32
TABLA 16.	Costo del proceso de empacado	36
TABLA 17.	Tiempo en el proceso de empacado.....	36
TABLA 18.	Costo del proceso de embalaje de la harina de camote	40
TABLA 19.	Diagrama de proceso de embalaje	41
TABLA 20.	Capacidad de pallet.....	45
TABLA 21.	Costo del proceso de paletizado de la harina de camote	46
TABLA 22.	Diagrama de proceso de paletización	47
TABLA 23.	Tiempos y costos en el proceso de contenedorización.....	52
TABLA 24.	Tiempo para el proceso de contenedorización.....	52
TABLA 25.	Potenciales proveedores de transporte interno	55
TABLA 26.	Costo del transporte interno.....	55
TABLA 27.	Proveedores de servicio marítimo internacional	56
TABLA 28.	Agentes de carga marítima y aérea	56
TABLA 29.	Reporte de agente de aduana	59
TABLA 30.	Costo de agenciamiento.....	60
TABLA 31.	Empresas de aseguradora	60
TABLA 32.	Póliza de seguros.....	62

TABLA 33.	Lista de depósitos temporales	63
TABLA 34.	Terminales de almacenamiento en Puerto de Callao	64
TABLA 35.	Puertos y terminales del país destino	66
TABLA 36.	Principales líneas navieras de la Ruta Callao - Miami	68
TABLA 37.	Organismos que regulan el ingreso de productos en EE.UU	69
TABLA 38.	Activos Tangibles.....	82
TABLA 39.	Activos Intangibles	83
TABLA 40.	Capital Trabajo	83
TABLA 41.	Inversión Total	84
TABLA 42.	Aporte de Accionista	84
TABLA 43.	Financiamiento de la Empresa (BCP)	84
TABLA 44.	Costos de Materiales Directo	85
TABLA 45.	Costos de Exportación.....	85
TABLA 46.	Costo del Personal	86
TABLA 47.	Gastos Administrativos	86
TABLA 48.	Materiales Indirectos	87
TABLA 49.	Costos Generales.....	87
TABLA 50.	Cuadro de presupuesto de egresos	89
TABLA 51.	Estado de Ganancias y Perdidas.....	89
TABLA 52.	Flujo de Caja	90
TABLA 53.	Evaluación Económica y Financiera	90

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1.	Ficha técnica del producto	4
FIGURA 2.	Flujograma de la producción de camote de la empresa Noval Company.....	6
FIGURA 3.	Flujograma de la producción de la harina de camote de la empresa BATATAS DEL SOL8	
FIGURA 4.	Lay-out planta de producción de harina de camote	24
FIGURA 5.	Mobiliarios del almacén	25
FIGURA 6.	Modelo de etiquetado frontal del producto.....	29
FIGURA 7.	Tabla Nutricional	29
FIGURA 8.	Ficha técnica del envase.....	34
FIGURA 9.	Ficha técnica del embalaje	38
FIGURA 10.	Ficha técnica del pallet seleccionado.....	43
FIGURA 11.	Proceso de paletizado	45
FIGURA 12.	Pallet preparado para su distribución.....	46
FIGURA 13.	Ficha Técnica del contenedor seleccionado.....	49
FIGURA 14.	Bay del contenedor de la harina de camote	51
FIGURA 15.	Modelo camión de carga.....	54
FIGURA 16.	Contrato de seguros MAPFRE	62
FIGURA 17.	Ubicación de los principales puertos del país destino	66
FIGURA 18.	Puerto de Miami	67
FIGURA 19.	Ruta Costa – Este Estados Unidos	68
FIGURA 20.	Flujograma de importación de Estados Unidos	71
FIGURA 21.	Compañías de servicio de logística en Estados Unidos	73
FIGURA 22.	Proceso de secuencia comercial proveedor- consumidor	76
FIGURA 23.	Incoterm FOB	78

CAPÍTULO I

1. PRODUCTO A EXPORTAR

Harina de camote

El producto elegido a exportar es harina de camote, lo cual su materia prima principal es el camote su nombre científico es Ipomea batata son ampliamente cultivadas por su raíz tuberosa. Además, la cascara del camote posee carbohidrato, proteínas y celulosa. La raíz contiene propiedades como fosforo, carbohidratos, calcio, etc. Por otro lado, favorece en la salud arterial, incrementa la leche materna

en la en etapa de la lactancia, aumenta la resistencia en las infecciones, mejora la vista, entre otros beneficios.

El camote es originario de América tropical, se ha diseminado a la mayoría de las zonas templadas del mundo. El camote, se cultiva a nivel mundial, ocupando el tercer lugar después de la papa y la yuca, en el renglón de la producción de raíces y tubérculos. Su cultivo se localiza desde México hasta Chile, de ahí, pasó a Polinesia y luego se difundió hasta África y Asia Tropical. Recientes estudios del papel de la vitamina A y la fibra sobre la salud humana puede realzar aún más la imagen del camote. También es una fuente de vitamina C, potasio, hierro y calcio. (FAO,2014, p.16)

Beneficios

La harina de camote es un producto que tiene mayor porcentaje de nutrientes y vitaminas que beneficia la salud del consumidor, en la siguiente tabla se menciona algunas ventajas:

TABLA 1. *Beneficio del Producto*

BENEFICIOS DEL CONSUMO DE LA HARINA DE CAMOTE	
BENEFICIOS DEL CAMOTE	BENEFICIO DE LA HARINA DE CAMOTE
Equilibra la salud intestinal	Alto contenido de betacaroteno
Previene la diabetes	Fortalece el sistema inmunológico
Aumenta la masa muscular	Elimina toxinas y residuos
Ayuda la pérdida de peso	Contiene ácido fólico para el embarazo
Protege las células oculares	Previene la anemia

Fuente: Elaboración Propia

TABLA 2. *Composición Nutricional del Camote (100 g)*

CONTENIDO NUTRICIONAL DEL CAMOTE	
Energía	95 kcal
Agua	73.5 g
Proteínas	2.0 g
Grasa total	0.0 g
Carbohidratos	23.4 g
Fibra	2.9 g
Cenizas	1.1 g
Calcio	41 mg
Fósforo	31 mg
Zinc	0.40 mg
Hierro	0.43 mg
Vitamina A	517 µg
Tiamina	0.14 mg
Riboflavina	0.03 mg
Niacina	0.67 mg
Vitamina C	22.46 mg

Fuente: Instituto Nacional de Salud (2017)

1.1. Ficha técnica del producto

La ficha técnica es un formato importante que cuenta el exportador para demostrar una información estandarizada y precisa de las características importantes que tiene el producto. Además, dicha información a nivel comercial manifiesta la composición, presentación y elaboración; a nivel logístico presenta el peso, dimensión y características para el servicio de transporte, almacenamiento y manipuleo (Mondragón,2018).

FIGURA 1. Ficha técnica del producto

BATATAS DEL SOL E.I.R.L.		FICHA TÉCNICA DE HARINA DE CAMOTE				RUC							
						20472624778							
						DIRECCIÓN							
						Virgen de Chapi N°18							
LUGAR DE ORIGEN		CORREO ELECTRONICO		SITIO WEB		REPRESENTANTE LEGAL							
Ica - Perú		jburgos@batatasol.org		www.batatasdelsol.pe		Jackeline Burgos Lurita							
DESCRIPCION DEL PRODUCTO		<p>La harina de camote es procesada con los mejores camotes maduros de la temporada. El camote es horneado y molido para tener una textura polvorienta y homogénea.</p>		Unidad x 250gr		Cajas de 24 Unid x 250gr							
													
INGREDIENTE PRINCIPAL		Camote		REGISTRO SANITARIO		R.S. A56841							
CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS		Color		De acuerdo con la naturaleza del producto									
		Olor		Exento de olores									
		Sabor		Libre de sabores desagradables									
		Aspecto		Polvo homogéneo, libre de materias extrañas									
CARACTERÍSTICAS MICROBIOLÓGICAS		AGENTES		CATEGORIA	CLASE	n	c	Límite por g					
								m	M				
		Aerobios mesófilos		2	3	5	2	10	10				
		Mohos		5	3	5	2	10	10				
		Levaduras		5	3	5	2	10	10				
		Coliformes		5	3	5	2	10	10				
Bacillus cereus		8	3	5	1	10	10						
Salmonella sp.		10	2	5	0	A/25g	-						
CARACTERÍSTICAS FÍSICO QUÍMICAS		CARACTERÍSTICAS		ESPECIFICACIONES									
		Humedad		≤ 10.0%									
		Cenizas		≤ 2.5%									
		Acidez (ácido sulfúrico)		≤ 0.15%									
		Grado de finura (Mediana de 250 a 300um) < 10%											
FORMULACIÓN		Camote – 100%		CONSERVACIÓN		No requiere su lugar específico de conservación.							
VIDA UTIL		12 meses											
ENVASE				EMPAQUE									
Primario		Frasco de vidrio		Primario		Cajas corrugadas							
Medidas		Alt. 80mm/ Diá. T063		Medidas		3 L X 3 A X 4" A							
Peso		250 gr		Peso		200 lbs							
INFORMACIÓN NUTRICIONAL													
Energía	353kcal	Agua	9,9g	Proteína	2,1g	Grasa	0,9g	Fibra	1,8g	Riboflavina	0,17mg	Ceniza	2,8g
Fósforo	99mg	Hierro	5,7mg	Retinol	1542mcg	Tiamina	0,17mg	Calcio	153mg	Carbohidratos	84,3g		
PARTIDA ARANCELARIA DEL PAÍS ORIGEN		1106.20.90.00		PARTIDA ARANCELARIA DE ESTADOS UNIDOS		1106.20.90							
FUENTE CRITERIO FÍSICOQUÍMICO /MICROBIOLÓGICO		R.M. N.º 451-2006/MINSA. NORMA SANITARIA PARA LA FABRICACIÓN DE ALIMENTOS A BASE DE GRANOS Y OTROS, DESTINADOS A PROGRAMAS SOCIALES DE ALIMENTACIÓN/ R.M. N.º 591-2008/MINSA. NORMA SANITARIA QUE ESTABLECE LOS CRITERIOS MICROBIOLÓGICOS DE CALIDAD SANITARIA E INOCUIDAD PARA LOS ALIMENTOS Y BEBIDAS DE CONSUMO HUMANO.											

Fuente: Elaboración Propia

1.2. Clasificación arancelaria del producto

La clasificación arancelaria de un producto es una codificación de 10 dígitos como identificación con respecto a las características y uso de las mercancías. Además, el código muestra los impuestos, requisitos aduaneros y tener el seguimiento de las estadísticas de entradas y salidas del producto (GOBIERNO PERUANO,2022).

TABLA 3. *Clasificación arancelaria*

Sección	II	Productos del reino vegetal
Capítulo	11	Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
Partida del sistema armonizado	11.06	Harina, sémola y polvo de las hortalizas de la partida no 07.13, de sagú o de las raíces o tubérculos de la partida no 07.14 o de los productos del Capítulo 8.
Subpartida Nacional	1106.20.90.00	Los demás

Fuente: Sunat (2022)

TABLA 4. *Medidas impositivas para las mercancías de la subpartida nacional 1106.20.90.00 establecidas para su ingreso al país*

TIPO DE PRODUCTO	
FE ERRATAS 08.11.2014-DS.312-2014-EF-06.11.2014	
Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Específicos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1.25%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N. A

Fuente: Sunat (2022)

TABLA 5. *Convenio Internacional de la partida 1106.20.90.00 con Estados Unidos*

CONVENIO INTERNACIONAL							
PAIS	CONVENIO INTERNACIONAL	P. NALADISA	T. MARGEN	FECHA DE VIGENCIA	ARANCEL BASE/PREFERENCIAL	PORCENTAJE LIBERADO ADV	OBS.
EE. UU	802 - ACUERDO DE PROMOCION COMERCIAL PERU - EE. UU.			01/01/2012-31/12/9999	12%	100%	

Fuente: Sunat (2022)

1.3. Flujogramas de procesos productivos

Un flujograma es un mecanismo que utiliza las empresas para demostrar a las personas la secuencia del proceso de alguna actividad de un bien o servicio a desarrollar. Los diagramas de flujos o flujogramas es una herramienta esencial para una gestión de calidad y tiene como objetivo garantizar la calidad e incrementar la producción del personal. Está compuesto por sus diversos símbolos que representa la acción a desarrollar, las flechas indican el sentido y la secuencia de la etapa que se aproxima y la enumeración orienta de los pasos que tiene el procedimiento. (ESAN,2019)

Flujograma del proceso de producción de materia prima

FIGURA 2. *Flujograma de la producción de camote de la empresa Noval Company*



Fuente: Elaboración Propia

Descripción del proceso

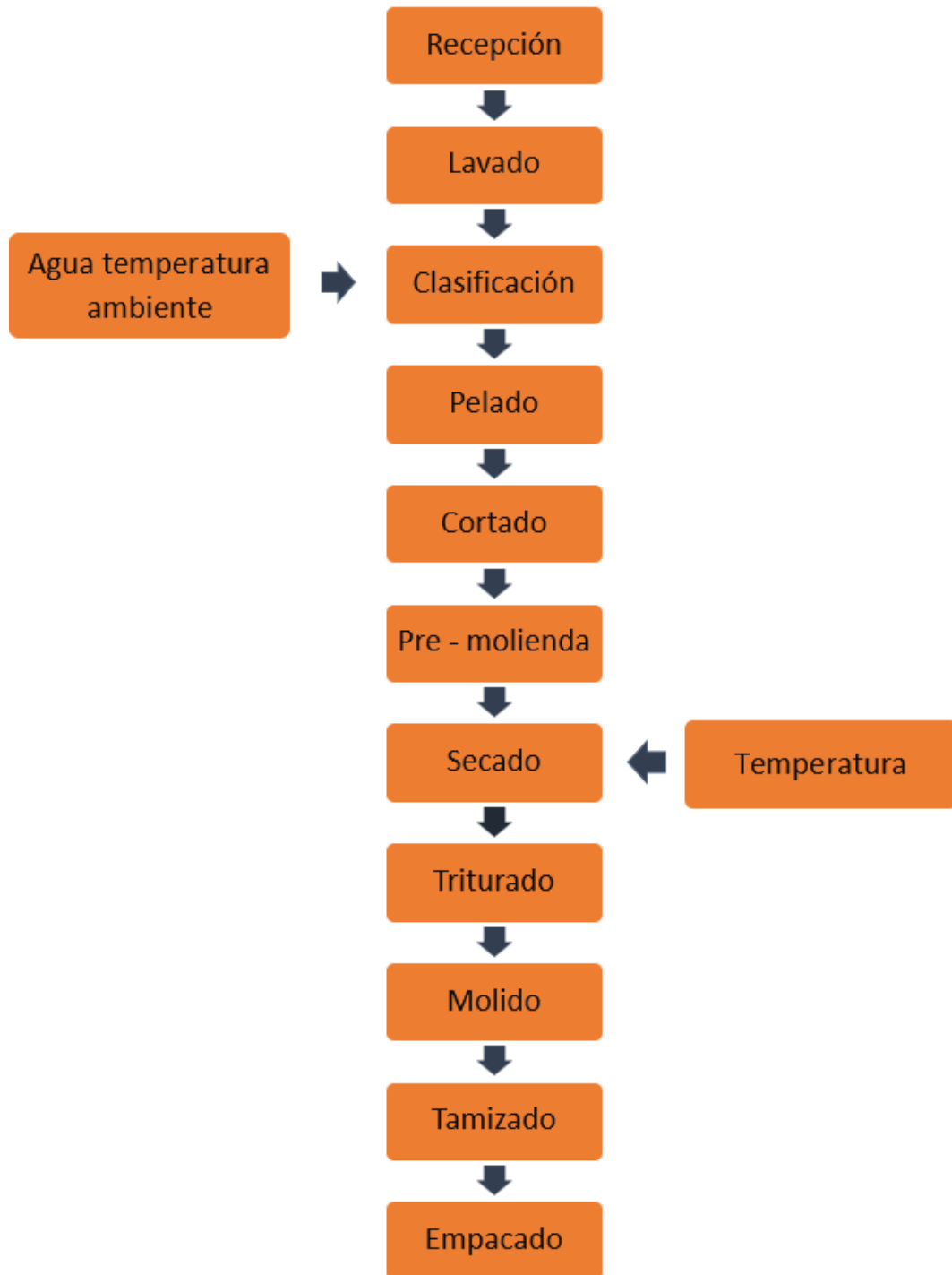
Nuestro proveedor que se encarga de cosechar la materia prima realiza las siguientes actividades para obtener el camote:

- ❖ **SIEMBRA:** Para llevar a cabo la siembra del camote se debe realizar en los días fresco, además, cortar conforme se va utilizando porque no debe estar expuesto al sol ya que es una planta delicada porque se deshidrata fácilmente.
- ❖ **RIEGO:** El riego de los cultivos de camote se realiza a profundidad, diariamente para que el trasplante funcione y tener una humedad uniforme así puedan formarse las raíces.
- ❖ **DESHERBADO:** El sembrado del camote debe ser supervisado ya que existen plagas que son insectos, enfermedades y malezas que malogran la producción.
- ❖ **COSECHA Y POSCOSECHA:** Para la cosecha del camote se debe realizar manual o mecánicamente entre los 125 y 145 días después de la siembra. Se recolecta la cosecha en bandejas de plásticos para que pase al área del lavado.
- ❖ **LAVADO Y CLASIFICADO:** Las bandejas se introducen en un depósito de lavado para quitarle la tierra o barro que contiene y prevenir las enfermedades de la postcosecha. Por otro lado, se realiza la clasificación del camote por su tamaño y son separados en canastas etiquetadas para que sea fácilmente ubicados en las cajas respectivas.
- ❖ **CURADO Y EMPACADO:** Después de realizar el lavado de los camotes pasan por un proceso de curación de acuerdo con la temperatura y la humedad. Los camotes son empacados en sus respectivas cajas y puedan ser trasladados a su almacén.

Flujograma de Producción de la harina de camote

FIGURA 3. *Flujograma de la producción de la harina de camote de la empresa*

BATATAS DEL SOL



Fuente: Elaboración Propia

Descripción del proceso

A continuación, se detalla cada proceso que se llevará a cabo para la elaboración de la harina de camote.

❖ **RECEPCIÓN**

En la etapa de recepción del camote se lleva a cabo la evaluación del producto y se inspecciona que cumplan las regulaciones requeridas para que no afecte en la elaboración.

❖ **LAVADO**

Es esencial el lavado de la materia prima, en esta actividad se realiza el lavado del camote con agua a temperatura ambiente para quitar y prevenir que alguna partícula pueda dañar el producto final y afecte la calidad.

❖ **CLASIFICACIÓN**

En esta fase se clasifican por el estado que este el camote ya que puede haber unidades defectuosas y verificar que cumplan los requisitos para producción de la harina de camote.

❖ **PELADO**

En esta fase se introducen todos los camotes que han sido lavados y seleccionados para que puedan quitarte todo la cascara del producto.

❖ **CORTADO**

Después de realizar el pelado del camote y se encuentre totalmente libre de toda piel se cortan en laminas delgadas o cuadros cortos por una maquina cortadora para que sean llevados al proceso de pre- molienda.

❖ **PRE- MOLIENDA**

En esta fase de la pre- molienda se obtiene una masa que facilita el secado rápido del producto

❖ **SECADO**

En el secado es una maquina horizontal donde se introduce el producto en recipientes que soporten la temperatura de $50\pm 3^{\circ}\text{C}$. Este procedimiento se lleva a cabo hasta que los pesos de los recipientes permanezcan constantes, lo que se evidencia que el producto se encuentra seco.

❖ **MOLIDO**

Cuando el camote este totalmente secado es llevada al molino de igual manera se realiza el mismo proceso de la pre- molienda, pero la diferencia es que materia prima será convertida en polvo fino cumpliendo las especificaciones que debe tener las harinas.

❖ **TAMIZADO**

Luego del procedimiento del molino el polvo fino ingresa a un juego de tamices para tener la medida adecuada de la partícula optimo y se determina por medio de la granulometría.

❖ **EMPACADO**

El producto es empacado en el envase de vidrio de 250gr para luego colocarlas en las cajas corrugadas para la comercialización.

CAPITULO II

2. APROVISIONAMIENTO

El aprovisionamiento como una actividad logística que tiene como finalidad el abastecimiento de los productos o artículos que se encuentran en escasez en los almacenes, tiendas y fábrica, el objetivo es verificar el correcto desarrollo de las actividades empresariales (MECALUX,2020).

2.1. Proveedores potenciales

El proveedor es una persona que ofrece un bien o servicio, y no es obligatorio tener una empresa constituida. de acuerdo con lo mencionado se separa a las personas que brindan los servicios laborales, a quienes se llama actualmente colaboradores (Garcia,2019).

TABLA 6. *Potenciales proveedores de camote*

RAZÓN SOCIAL	NOVAL COMPANY	PROAGROPERUANOS	EMPRESA MUNICIPAL DE MERCADOS
TIPO DE EMPRESA	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima
RUC	20603351755	20523716515	20100164958
CONDICIÓN	HABIDO	ACTIVO	ACTIVO
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	04/07/2018	10/11/2009	18 / 04 / 1980
ACTIVIDADES COMERCIALES	Servicios Agrícolas, Ganaderas. Elab. Frutas, Leg. y Hortalizas.	Silvicultura y Ext. de Madera	Otras Actividades Tipo Servicio Ncp
DIRECCIÓN LEGAL	Cal. Vírgenes del Sol Mza. S Lote. 1	Jr. Mariano Melgar Nro. 141 A.H. 19 de Julio	Av. la Cultura Nro. 808 Coo. Santa Aurelia
DISTRITO/CIUDAD	San Juan de Lurigancho	Villa María del Triunfo	Santa Anita
DEPARTAMENTO	Lima, Perú	Lima, Perú	Lima, Perú
TELÉFONO	980 287 457	979348580	(01)518 - 2800
CERTIFICACIONES DE CALIDAD	SENASA	---	--
NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	CAMOTE AMARILLO	CAMOTE	CAMOTE
PAGINA WEB	https://www.novalcompany.com.pe/	http://www.proagroperuanos.com/	http://old.emmsa.com.pe/emmsa_spv/rpEstadistica/rptVolPreciosDiarios.php

Fuente: Sunat (2022)

TABLA 7. Potenciales proveedores de envase

RAZÓN SOCIAL	ENVASES DEL PERU WILDOR	EL BUEN ARTESANO	C & R GLASS COMPANY
TIPO DE EMPRESA	Empresa Individual de Resp. Ltda.	Empresa Individual de Resp. Ltda.	Empresa Individual de Resp. Ltda.
RUC	20538579816	20522050777	20607223522
CONDICIÓN	Activo	Activo	Activo
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	03 / 01 / 2011	22 / 05 / 2009	31/01/2021
ACTIVIDADES COMERCIALES	Otros Tipos de Venta al por Menor.	Vta. May. de Otros Productos	Vta. May. de Otros Productos.
DIRECCIÓN LEGAL	Cal. Tumi Nro. 160	Cal. Cumbe Nro. 150	Mza. M Lote. 3 dpto. 2706
DISTRITO/CIUDAD	Chorrillos	San Miguel	Chaclacayo
DEPARTAMENTO	Lima, Perú	Lima, Perú	Lima, Perú
TELÉFONO	998287699	997 412 055	(01)3077357
CERTIFICACIONES DE CALIDAD	--	--	--
NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	Frasco Facette 580ml	Tapa Twist Off metálica blanca, negra y dorada. T 63	Frascos de vidrio 250ml – C-086
PAGINA WEB	https://envasesdelperu.wildor.com/	https://elbuenartesano.com/	https://envasesdevidrio.shop/

Fuente: Sunat (2022)

TABLA 8. *Potenciales proveedores de empaque*

RAZÓN SOCIAL	ENVASES DEL PERU WILDOR	EL BUEN ARTESANO	C & R GLASS COMPANY
TIPO DE EMPRESA	Empresa Individual de Resp. Ltda.	Empresa Individual de Resp. Ltda.	Empresa Individual de Resp. Ltda.
RUC	20538579816	20522050777	20607223522
CONDICIÓN	Activo	Activo	Activo
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	03 / 01 / 2011	22 / 05 / 2009	31/01/2021
ACTIVIDADES COMERCIALES	Otros Tipos de Venta al por Menor.	Vta. May. de Otros Productos	Vta. May. de Otros Productos.
DIRECCIÓN LEGAL	Cal. Tumi Nro. 160	Cal. Cumbe Nro. 150	Mza. M Lote. 3 dpto. 2706
DISTRITO/CIUDAD	Chorrillos	San Miguel	Chaclacayo
DEPARTAMENTO	Lima, Perú	Lima, Perú	Lima, Perú
TELÉFONO	998287699	997 412 055	(01)3077357
CERTIFICACIONES DE CALIDAD	--	--	--
NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	Frasco Facette 580ml	Tapa Twist Off metálica blanca, negra y dorada. T 63	Frascos de vidrio 250ml – C-086
PAGINA WEB	https://envasesdelperu.wildor.com/	https://elbuenartesano.com/	https://envasesdevidrio.shop/

Fuente: Sunat (2022)

2.2. Matriz de selección de proveedores

Un proceso de selección de proveedores es una evaluación que se considera aspectos cualitativos y cuantitativos, de lo cual cada factor tiene una ponderación asignada en porcentaje de acuerdo con la importancia de la característica y facilita diferenciar las cantidades de cada empresa evaluada (Osorio et al., 2020)

TABLA 9. *Matriz de selección de proveedores de camote*

FACTORES DE ÉXITO	PONDERACION	NOVAL COMPANY SAC N°1		PROAGROPERUANOS SAC N°2		EMPRESA MANUAL DE MERCADOS SAC N°3	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
CALIDAD DEL PRODUCTO	30%	4	1.2	4	1.2	4	1.2
COMPETITIVIDAD DE PRECIO	20%	4	0.8	3	0.6	3	0.6
PLAZO DE ENTREGA	15%	4	0.6	4	0.6	4	0.6
CONDICION DE PAGO	15%	4	0.6	3	0.45	4	0.6
EXPERIENCIA EN EL MERCADO	10%	4	0.4	4	0.4	3	0.4
CERTIFICACIONES	10%	4	0.4	3	0.3	4	0.4
TOTAL	100%		4.00		3.55		3.80

FACTORES DE CRITERIO	
MUY MALO	1
MALO	2
BUENO	3
MUY BUENO	4

Fuente: Elaboración Propia (2022)

Luego de realizar la selección de proveedor para la materia prima se llegó a la conclusión que el proveedor NOVAL COMPANY cumple con los factores de éxito y brinda un producto de calidad para realizar la harina de camote.

TABLA 10. *Matriz de selección de proveedores de envase*

FACTORES DE EXITO	PONDERACION	ENVASES DEL PERU WILDOR EIRL N°1		TRUPAL SA N°2		CERUTI FABRICA DE ENVASES DE CARTON N°3	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
CRITERIOS	100%						
CALIDAD DEL PRODUCTO	30%	4	1.2	4	1.2	4	1.2
COMPETITIVIDAD DE PRECIO	20%	4	0.8	3	0.6	3	0.6
PLAZO DE ENTREGA	15%	4	0.6	3	0.45	4	0.6
CONDICION DE PAGO	15%	4	0.6	4	0.6	4	0.6
EXPERIENCIA EN EL MERCADO	10%	4	0.4	3	0.3	4	0.4
CERTIFICACIONES	10%	4	0.4	3	0.3	3	0.3
TOTAL	100%		4.00		3.45		3.70

FACTORES DE CRITERIO	
MUY MALO	1
MALO	2
BUENO	3
MUY BUENO	4

Fuente: Elaboración Propia (2022)

Luego de realizar la selección de proveedor para los envases se llegó a la conclusión que el proveedor ENVASES DEL PERU WILDOR EIRL cumple con los factores de éxito y brinda un producto de calidad para realizar la harina de camote.

TABLA 11. Matriz de selección de proveedores de embalaje

FACTORES DE EXITO	PONDERACION	ENVASES DEL PERU WILDOR EIRL N°1		TRUPAL SA N°2		CERUTI FABRICA DE ENVASES DE CARTON N°3	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
CALIDAD DEL PRODUCTO	30%	4	1.2	4	1.2	4	1.2
COMPETITIVIDAD DE PRECIO	20%	4	0.8	3	0.6	3	0.6
PLAZO DE ENTREGA	15%	4	0.6	3	0.45	4	0.6
CONDICION DE PAGO	15%	4	0.6	4	0.6	4	0.6
EXPERIENCIA EN EL MERCADO	10%	4	0.4	3	0.3	4	0.4
CERTIFICACIONES	10%	4	0.4	3	0.3	3	0.3
TOTAL	100%		4.00		3.45		3.70

FACTORES DE CRITERIO	
MUY MALO	1
MALO	2
BUENO	3
MUY BUENO	4

Fuente: Elaboración Propia (2022)

Luego de realizar la selección de proveedor para el embalaje se llegó a la conclusión que el proveedor ENVASES DEL PERU WILDOR EIRL cumple con los factores de éxito y brinda un producto de calidad para realizar la harina de camote.

2.3. Control de Calidad

El control de calidad es un método para garantizar que un producto brinda y ofrece las mejores condiciones al consumidor de forma que cumple con todas las certificaciones. Por otro lado, sirve para demostrar que la compañía cumple con las normas de calidad y seguridad que los países del mercado exterior solicitan que tenga el producto, es decir que el producto cumpla con todos los requisitos establecidos, ya sea por el empaque para que producto llegue al destino en perfectas condiciones y el etiquetado cumpla con tener la información necesaria para que el consumidor tenga conocimiento del producto (Rodríguez, 2021).

CONTROL INTERNO

Para la producción de la harina de camote tendremos proveedores que cuenten con certificados para garantizar la calidad de los insumos comprados. Asimismo, nuestros compradores tendrán la facilidad de solicitar los certificados y documentos adicionales que sea necesarios para validar nuestro control de calidad que realizamos a nuestros productos.

REQUISITOS DE ACCESO AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

RAM – PROMPERÚ (2020) manifiesta que existen requisitos obligatorios que debemos cumplir para que nuestro producto pueda ingresar al mercado comercial de Estados Unidos, para ello se debe presentar los siguientes documentos:

A) Registro Sanitario: El Registro Sanitario es un proceso de evaluación y control, con la finalidad de aprobar o no un productos o conjunto de productos, en la cual se basa en la verificación de las cualidades químicas, biológicas, físicas y toxicológicas, aplicando exámenes en los laboratorios y corresponda

con las normas sanitarias. Los requisitos para realizar el trámite de los registros sanitarios son los siguientes:

- ❖ Pago respectivo en el banco, con comprobante emitido a través del VUCE.
- ❖ Nombre o razón social, domicilio
- ❖ Número de Registro Único de Contribuyente de la persona natural o jurídica que solicita la inscripción o reinscripción.
- ❖ Nombre y marca del producto.
- ❖ Nombre o razón social del establecimiento de fabricación
- ❖ Dirección y país del establecimiento de fabricación
- ❖ Resultados de análisis microbiológico y fisicoquímico emitido por un laboratorio acreditado o por el laboratorio de control de Calidad de la empresa.
- ❖ Resultado de Análisis bromatológico acreditado por el Instituto Nacional de Calidad
- ❖ Declaración de ingredientes y aditivos del producto (dosis, código SIN).
- ❖ Sistema de identificación del lote
- ❖ Tipo, material del envase y presentación.
- ❖ Condiciones de almacenamiento.
- ❖ Vida útil del producto
- ❖ Información de la etiqueta.

- ❖ Cumplimiento con el rotulado del producto

- ❖ Información del envase considerando las características establecidas.

B) Certificado de libre comercialización: Es un documento expuesto por DIGESA, el cual legaliza que el producto cuente con registro sanitario y ha realizado el reglamento técnico.

C) Certificado Fitosanitario emitido por SENASA: Este documento verifica que los productos vegetales que hemos empleado han cumplido con los estándares de calidad, por lo que se les puede considerar como productos libres de plagas que pueden perjudicar al producto o al consumidor (SENASA, 2022)

D) Certificado sanitario oficial de exportación: Es emitido por DIGESA, este documento es expedido por cada lote que se envía a un mercado internacional. Para la adquirir este certificado es fundamental que nuestra empresa implemente el sistema HACCP, sus siglas en español significan análisis de peligros y puntos críticos de control, la implementación de este sistema nos permitirá ser reconocidos como una empresa productora de alimentos seguros desde un enfoque de prevención. (MIDAGRI, 2020)

E) Certificado BPM: Para que Estados Unidos nos permita ingresar nuestro producto a comercializar en sus mercados, tenemos que adquirir este certificado, lo cual será realizado por la Agencia de Regulación y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), el significado de las siglas es Buenas Prácticas Manufacturadas, esto hace referencia que el producto es operado en las mejores condiciones para elaboración, envasado, embalado, transporte y la distribución del producto calificado para el consumo humano. (RAM-PROMPERU, 2022)

Certificado de Origen

El Certificado de Origen es un documento que garantiza el origen de los productos exportados, por ende, permiten favorecer de las preferencias o descensos arancelarias que conceden a los países en el marco de los tratados o acuerdos comerciales internacionales o regímenes preferenciales. El certificado permite identificar a la mercancía fácilmente para poder exportarlo con el lugar de origen, además permite promocionarse en el mercado internacional como productos originales dando a conocer que nuestros productos son reconocidos en el mercado internacional.

Certificado Orgánico

Nuestra empresa desea contar con la certificación orgánica, por lo que uno de los criterios que hemos establecido para la selección de proveedores ha sido que ellos cuenten con el certificado que acredite que su producto es orgánico, es decir, que los productos que vamos a emplear para la fabricación del nuestro no van a contar con ningún tipo de plaguicidas químicos, fertilizantes, ni ninguno tipo ingredientes sintéticos. (SENASA,2021)

Certificaciones Voluntarias en Estados Unidos

- ❖ HACCP
- ❖ BRC Global Standard for Food Safety
- ❖ Safe Quality Food Program – SQF
- ❖ Fair Trade

2.4. Costo de Fabricación y/o adquisición

El costo de fabricación está conectado con los gastos obligatorios, permaneciendo otros tipos de gastos como los financieros. Se acostumbra a incorporar la materia prima, los costos indirectos de fabricación, la mano de obra directa, aprovisionamientos y otros costos como alquileres o asesorías (Arias, 2020)

Son los costos que se reconocen directa o indirectamente en la elaboración del producto. Aquellos costos no presentan una inversión hasta que se comience a vender el producto y por lo tanto se inventarían hasta llegar al producto final. Al realizar una venta de los productos, el costo total se ingresa como un gasto denominándolo costos de los productos vendidos (Gomez,2001).

La empresa “BATATAS DEL SOL E.I.R.L.” producirá mensualmente 3,240 unidades de harina de camote, cuyos costos son los siguientes:

TABLA 12. *Costos de producción mensual y anual de la empresa Batatas Del Sol*

COSTOS DE PRODUCCION DE HARINA DE CAMOTE – 6,480 unidades

Concepto	Cant.	Unid	Costo Unitario		Costo Mensual		Costo Anual	
			S/.	\$	S/.	\$	S/.	\$
Costo de Materia Prima Directa			1.50	0.38	2,430.00	610.55	29,160.00	7,326.63
Camote	1620	Kg	1.50	0.38	2,430.00	610.55	29,160.00	7,326.63
Envasado			1.20	0.30	7,776.00	1,953.77	93,312.00	23,445.23
Envase de Vidrio	6480	Unidades	1.20	0.30	7,776.00	1,953.77	93,312.00	23,445.23
Empaquetado			1.70	0.43	459.00	115.33	5,508.00	1,383.92
Cajas de Cartón Corrugada	270	Unidades	1.70	0.43	459.00	115.33	5,508.00	1,383.92
Embalado			11.50	2.89	115.00	28.89	1,380.00	346.73
Cinta Film Biod	10	Unidades	10.00	2.51	100.00	25.13	1,200.00	301.51
Cinta de Embalaje	10	Unidades	1.50	0.38	15.00	3.77	180.00	45.23
Total			15.90	3.99	10,780.00	2,708.54	129,360.00	32,502.51
Tipo de Cambio	3.98							

Fuente: Elaboración Propia

CAPITULO III

3. ALMACENAMIENTO

El almacenamiento, es el ejercicio y la consecuencia de almacenar, es decir, efectuar funciones que tengan relación con el almacén, que implica guardar y conservar en protección la mercancía que ha sido fabricada, aunque los productos almacenados no están todavía disponibles para su venta o distribución, se tiene que mantener en buena conservación y estado para luego tengan el mismo rendimiento o calidad (CONCEPTOS, 2022).

3.1. Estrategias de Almacenamiento

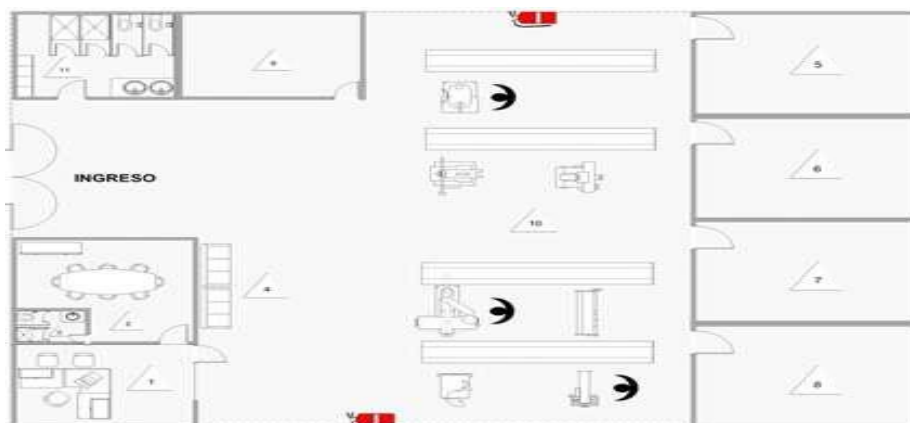
Las estrategias de almacenamiento son herramientas que utilizan las empresas para que su producto siga siendo de calidad y permanezcan en buen estado dando como resultado una buena rentabilidad. Podemos encontrar una variedad de técnica de almacenamiento entre las más resaltantes encontramos la automatización de procedimientos y equipos humanos como técnicos (Mira, 2021)

3.2. Lay-out de Almacén

El lay-out del almacén se representa por medio de un diseño donde se encuentran las diferentes áreas distribuidas de la mejor manera para que haya un desplazamiento adecuado para la elaboración del producto. Por ende, la etapa más importante es cuando se adquiere y comienza a gestionar el almacén, debemos tener en cuenta los principios básicos para tener un buen lay-out de almacén y como finalidad cumpla con los objetivos y no aparezcan necesidades que perjudiquen que la empresa (POLYPAL, 2020).

Por lo mencionado, la empresa “BATATAS DEL SOL E.I.R.L.” presenta el siguiente diseño para la elaboración de la harina de camote:

FIGURA 4. *Lay-out planta de producción de harina de camote*



Fuente: Elaboración propia

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

En el almacén de la empresa “BATATAS DE SOL E.I.R.L.” para tener un buen desplazamiento, traslado y orden tendremos las siguientes maquinarias:

FIGURA 5. *Mobiliarios del almacén*

MOBILIARIOS USADOS EN ALMACEN		
TIPO	IMAGEN	CARACTERISTICAS
TRANS PALETA		Es utilizado por un operario manualmente para el traslado de los pallets.
PALLETS		Es utilizado para transportar cargas fuertes de un lugar a otro. Además, son utilizados para la exportación de los productos.
ESTANTES		Se utiliza para tener un orden de los productos que se tiene en stock.
MONTACARGAS		Es una maquinaria que ayudar a ubicar los productos en lugares altos.
ESTANTE DE PALLETS		Se ubican los productos unitarizada para posteriormente sean trasladados.

Fuente: Elaboración propia

3.4. Costo fijo del almacén

Los costos fijos del almacén se consideran a todos los gastos de dinero suscitado por almacenar los productos terminados de una compañía en un lugar específico, como un depósito o reservas. Dentro de los gastos se ingresa el mantenimiento por el stock de productos terminados, por el espacio y mantener los inmuebles en buen estado para que sigan conservándose los productos, se considera en los gastos los sueldos de los colaboradores que tienen como función la gestión del almacén (XUBIO,2022).

CAPITULO IV

4. ROTULADO Y ETIQUETADO

Todo producto alimenticio extranjero que se comercialice en EE. UU. debe llevar un rótulo en el que se indique que cumple con la normativa; de lo contrario, las autoridades estadounidenses prohibirán la entrada del alimento a su territorio. La FDA aplica la normativa de rotulado establecida por la Federal Food, Drug and Cosmetic Act (Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos), que establece requisitos para los alimentos preparados y envasados para la venta al público (RAM-PROMPERU, 2010).

4.1. Modelo de etiquetas y rotulado del producto

Menciona que el marcado y el etiquetado se regulan por el Código de Regulaciones Federales, Título 21, Parte 101 “Food Labeling” (21 CFR 101) (RAM-PROMPERU,2022). Los datos que intervienen en el etiquetado varían según el tipo de venta del producto:

- ❖ Envases destinados a la Venta al por Menor
- ❖ Naturaleza del Producto:
- ❖ Envases destinados a la Venta al por Mayor
- ❖ Identificación, Nombre y dirección del Exportador, Envasador y/o Expedidor.
Código de identificación (facultativo).
- ❖ Naturaleza y Nombre del Producto Nombre de la variedad (facultativo).
- ❖ Origen del Producto
- ❖ País de origen y, facultativamente, nombre del lugar, distrito o región de producción.
- ❖ Identificación Comercial – Categoría Calibre expresado en diámetros mínimo y máximo (si están clasificados por calibre).
- ❖ Marca de Inspección Oficial
- ❖ Idioma

FIGURA 6. Modelo de etiquetado frontal del producto



Fuente: Elaboración propia

FIGURA 7. Tabla Nutricional

Nutrition Facts	
Información Nutricional	
Serving size/Tamaño ración 1/4 cup-taza (30g)	
Servings per container/ About/aprox. 5	
Raciones por paquete	
Amount per serving/Cantidad por ración	
Calories/Calorías	104
% Daily value / % Valor diario *	
Total fat/Grasa total 0g	0%
Saturated fat/Grasa saturada 0g	0%
Trans fat/Grasa trans 0g	0%
Cholesterol/Colesterol 0mg	0%
Sodium/Sodio 15mg	1%
Total Carbohydrate/Carbohidrato 24g	9%
Dietary fiber/Fibra dietética 6g	21%
Total sugars/Azúcares totales 9g	
Added sugars/Azúcares añadidos 0g	0%
Protein / Proteínas 1,1g	2%
Vitamin D/Vitamina D 0 mg	0%
Calcium/Calcio 89 mg	7%
Iron/Hierro 3,1 mg	17%
Potassium/Potasio 389 mg	8%
*The daily Value (DV) tells you how much a nutrient in a serving of food contributes to a daily diet 2000 calories a day is used for general nutritional advice. *El % Valor Diario (VD) le indica cuánto un nutriente en una porción de alimentos contribuye a una dieta diaria. 2000 calorías al día se utiliza para asesoramiento de nutrición general.	

Fuente: Elaboración propia

4.2. Normas técnicas aplicables

Las normas técnicas que llevarán para el proceso de rotulado/etiqueta son las siguientes:

Normas Técnicas Nacionales

- ❖ Ley N° 28405 Perú – Ley de rotulado de productos industriales manufacturados 30/11/2004
- ❖ Art.116 DS007-98 SA reglamento sobre vigilancia y control de alimentos y bebidas
- ❖ Norma Técnica Peruana NTP 205.043:1976 6 'Harinas Sucedáneas procedentes de tubérculos y raíces'
- ❖ Ley N°29571 Perú – Código de protección y defensa del consumidor
- ❖ Decreto Supremo 20 -2005- PRODUCE. Aprueban Reglamento de la Ley de Rotulado de Productos Industriales Manufacturados.

Normas Técnica de Estados Unidos

- ❖ Código de Regulaciones Federales, Título 21, Parte 101 "Food Labeling" (21 CFR 101).
- ❖ La Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos (FDA) regula el envasado y el etiquetado de los alimentos.
- ❖ La Oficina de Seguridad de los Aditivos Alimentarios y del Centro de Seguridad Alimentaria y Nutrición Aplicada (CFSAN) garantizar la seguridad de estas sustancias en contacto con los alimentos.
- ❖ CFSAN (Centro de Seguridad Alimentaria y Nutricional Aplicada)
- ❖ La Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002 (Ley contra el Bioterrorism)

4.3. Proceso de rotulado

El proceso de rotulados de los productos es cualquier marbete, marca u otra materia descriptiva o gráfica, que se haya escrito, impreso, estarcido, marcado en relieve o en bajo relieve o adherido al producto, su envase o empaque, destinada a informar al consumidor sobre las características de un alimento (INDECOPI, 2013)

La FDA aplica la normativa de rotulado establecida por la Federal Food, Drug and Cosmetic Act (Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos), que establece requisitos para los alimentos preparados y envasados para la venta al público (RAM -PROMPERU, 2010).

La ley exige que cada alimento elaborado contenga un doble etiquetado: etiquetado general (general food labeling) y etiquetado nutricional (nutrition facts) y adicionalmente un código de barras con los datos del producto.

TABLA 13. *Rotulado del Producto*

INFORMACIÓN DEL ROTULADO	
Nombre del producto	Harina de camote
País fabricación	Perú
Fecha de vencimiento	F. Fabricación: dd/mm/aaaa F. Vencimiento: dd/mm/aaaa
Ingredientes	Camote
Condiciones de conservación	No requiere su lugar específico de conservación
País de Origen	Made in Perú
Contenido neto	250 gr
Nombre y domicilio legal de fabricante	BATATAS DEL SOL S.A.C – Ruc: 20xxxxxxxxx

Fuente: Elaboración propia

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

Nuestra empresa “BATATAS DEL SOL EIRL” que realiza producción de harina de camote hemos considerado los siguientes elementos para el tiempo y costo del rotulado que llevará en el envase:







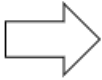





TABLA 14. Rotulado del Producto

Concepto	Cant.	Costo Unitario		Costo	
		S/.	S/.	S/.	\$
Etiqueta	1	150.00	150.00		37.69
Impresión de Etiquetas	6480	0.15	972.00		244.22
Total			1,122.00		281.91
Tipo de Cambio	3.98				

Fuente: Elaboración propia

A continuación, desarrollamos nuestro diagrama de proceso de cual nuestro producto tendrá que realizar y respetar las actividades y el tiempo que se hace referencia para

TABLA 15. Diagrama de proceso de etiquetado de la harina de camote

Diagrama de Proceso					
Etiquetado de Harina de Camote					
Actividad	Operación	Inspección	Transporte	Demora	Tiempo De Ejecución
Colocar las etiquetas en la maquina					1 min
Girar la manivela para el pegado					1 min
Ordenar el envase para su embalaje					1 min
Total	3	2	0	2	3

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO V

5. EMPAQUE

El empaque es un elemento que tiene como finalidad de proteger al producto, el envase o ambos y que complementa la comercialización, es decir, por medio del empaque se genera un tipo de marketing ya que ayuda a la comercialización y la información que contiene sobre la empresa beneficia a la venta. Por otro lado, el empaque realiza la función adicional de desarrollarse como un canal de distribución (Mondragón,2021).

El empaque de un producto, otro factor más importante es la función adicional que son importantes los resultados, en otras palabras, nos referimos de las instrucciones de uso, los ingredientes, la fecha de vencimiento, la tabla nutricional y otras indicaciones sobresalientes que se muestran en la etiqueta del empaque del producto. Es importante ya que los consumidores tienen conocimiento sobre el producto que están compra y evitar consumir algo que afecta su salud (EUROINNOVA,2022)

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

La empresa “BATATAS DEL SOL E.I.R.L.” selecciono el siguiente envase para que los consumidores no puedan desperdicia el producto y cuando se haya terminado el envase puede ser reutilizado. A continuación, se detalla la ficha técnica del envase:

FIGURA 8. *Ficha técnica del envase*

<p>BATATAS DEL SOL E.I.R.L.</p> 	<p>FICHA TÉCNICA DE ENVASE</p>	<p>RUC</p>
		<p>20472624778</p>
		<p>DIRECCIÓN</p>
		<p>Virgen de Chapi N°18</p>
		<p>REPRESENTANTE LEGAL</p>
		<p>Jackeline Burgos Lurita</p>
<p>CARACTERÍSTICAS</p>		<p>IMAGEN</p>
<p>ALTURA: 8.6 CM</p>		
<p>DIAMETRO :7.1 CM</p>		
<p>CAPACIDAD: 250 GR</p>		
<p>COLOR DEL ENVASE: TRANSPARENTE</p>		
<p>TAPA: 58MM</p>		
<p>COLOR DE TAPA: NEGRO Y DORADO</p>		
<p>MATERIAL: VIDRIO</p>		

Fuente: Elaboración propia

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

Los criterios que hemos seleccionado para preferir el uso de los frascos de vidrio son las siguientes:

- ❖ La resistencia del material con el producto ingresado en el envase
- ❖ No es un producto toxico
- ❖ El envase de vidrio es un envase que permite la facilidad del envasado del producto y evita que puedan ingresar cualquier partícula que dañe a la harina de camote.
- ❖ La forma que tiene el envase permite que el consumidor lo pueda sujetar fácilmente.
- ❖ Cuando se acabe la harina de camote el envase puede ser utilizado para otras funciones.

5.3. Proceso de empaque

Para llevar a cabo un adecuado procedimiento de empaque la empresa BATATAS

DEL SOL EIRL debe tener en cuenta lo siguiente:

- ❖ Cuando tengamos el producto terminado de la harina de camote serán empaquetados por una máquina, de la cual se tiene que considerar el peso adecuado de 250g que se ha estimado por envase.
- ❖ Para verificar que el peso es el correcto el empaque pasará por una balanza para inspeccionar que está correcto.
- ❖ Después de haber realizado las inspecciones del empaque será trasladado en unas cajas corrugadas.

5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado

Nuestra empresa "BATATAS DEL SOL EIRL" que realiza producción de harina de camote hemos considerado los siguientes elementos para el tiempo y costo del empaçado que llevará en el envase:

TABLA 16. Costo del proceso de empaçado

Concepto	Cantidad	Costo Unitario		Costo Total	
		Sl.	\$	Sl.	\$
Envase de Vidrio	6,480.00	1.20	0.43	7,776.00	1,953.77
Total				7,776.00	1,953.77
Tipo de Cambio	3.98				

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, desarrollamos nuestro diagrama de proceso de cual nuestro producto tendrá que realizar y respetar las actividades y el tiempo que se hace referencia para tener un etiquetado optimo.

TABLA 17. Tiempo en el procede empaçado

Diagrama de Proceso					
Empacado de Harina de Camote					
Actividad	Operación	Inspección	Transporte	Demora	Tiempo de Ejecución
Revisar el producto final	●	■	→	◐	2 min
Realizar la selección del producto	●	■	→	◐	3 min
Embalado de la harina de camote	●	■	→	◐	1 min
Sellado del envase de vidrio	●	■	→	◐	1 min
Llevarlas al área de embalaje	●	■	→	◐	1 min
Total	5	5	1	4	8

Fuente: Elaboración Propia

CAPITULO VI

6. EMBALAJE

El embalaje a la protección que se realiza del producto terminado en el traslado facilita el almacenamiento; ayuda en los manipuleos, apilamientos o en la unitarización, protege contra riesgos de tipo mecánicos, climáticos, físicos, de aceleración o desaceleración, frenado y hasta la vibración (Mondragón,2021).

Un embalaje es todo aquello que sea necesario en el proceso de preparar los productos para salvaguardar y juntarlos que manera provisional para que más adelante sean manipulados, transportados y almacenados. Por otro lado, la función

del embalaje es mantener a salvo el producto y las operaciones que más adelante tendrá que realizar durante el recorrido de la exportación e importación de la mercadería (Raja, 2017).

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

La empresa “BATATAS DEL SOL E.I.R.L.” selecciono el siguiente embalaje porque cumple con las características y sea manipulado fácilmente en la exportación e importación del producto. A continuación, se detalla la ficha técnica del embalaje:

FIGURA 9. *Ficha técnica del embalaje*

 BATATAS DEL SOL		FICHA TÉCNICA DE EMBALAJE			
				RUC	
				20472624778	
				DIRECCIÓN	
				Virgen de Chapi N°18	
REPRESENTANTE LEGAL		Jackeline Burgos Lurita			
CONCEPTO	MEDIDAS	IMAGEN			
CAJA DE CARTON CORRUGADA	32cm X 24cm X 26cm				
STRETCH FILM	18"				
CARTONERAS	1 X 1 m				
PERFILES DE CARTÓN	60 cm				
CINTA DE EMBALAJE	2" X 80yds				

Fuente: Elaboración Propia

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

Para seleccionar un embalaje adecuado para nuestro producto se tiene que evaluar las características como: el peso, la cantidad que puede ingresar y la calidad del material. Por lo mencionado, la empresa “BATATAS DEL SOL” decidió utilizar las cajas de cartón corrugado por las siguientes propiedades:

Caja de Cartón Corrugado de 32cm X 24cm X 26cm

- ❖ Material resistente a los golpes.
- ❖ El precio y la calidad son los más relevantes.
- ❖ Es un material que puede ser reciclado.
- ❖ La manipulación del material es simple.
- ❖ El aspecto del material mejora la calidad de producto.
- ❖ Fácilmente puede agrupado en los pallets.
- ❖ Las medidas son semejantes a nuestros productos.
- ❖ El armado de la caja es sencillo.
- ❖ Resistente al peso del producto.

6.3. Proceso de embalaje

El procedimiento de embalaje que realizara la empresa “BATATAS DEL SOL” para sus productos de harina de camote son las siguientes:

- ❖ Se realiza la unitarizar de las cajas de cartón
- ❖ Armado de las cajas de cartón
- ❖ Ingresar con cuidado a las cajas de cartón la harina de camote que se encuentra envasada.
- ❖ Colocar las rejillas pequeñas para la separación del producto.

- ❖ Terminado el ingreso del producto con las cantidades respectivas se procede a sellar el contenido con la cinta de embalaje con la finalidad que no ingrese otro producto.
- ❖ Para que el embalado de nuestra mercadería este más seguro contra la humedad y/o golpes que puede haber en el trayecto de la exportación, se procede a embalarlas con la stretch film.

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Nuestra empresa “BATATAS DEL SOL EIRL” que realiza producción de harina de camote hemos considerado los siguientes elementos para el tiempo y costo del embalaje que llevará nuestra mercadería:

TABLA 18. *Costo del proceso de embalaje de la harina de camote*

Concepto	Cantidad	Costo Unitario		Costo Total	
		S/.	\$	S/.	\$
Caja de Cartón 32X24X26	270	1.70	0.43	459.00	115.33
Stretch Film	10	10.00	2.51	100.00	25.13
Cinta de Embalaje	10	1.50	0.38	15.00	3.77
Operario de Embalaje	1	34.00	8.54	34.00	8.54
Total				608.00	152.76
Tipo de Cambio		3.98			

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, desarrollamos nuestro diagrama de proceso de cual nuestro producto tendrá que realizar y respetar las actividades y el tiempo que se hace referencia para tener un embalaje.

TABLA 19. Diagrama de proceso de embalaje

Diagrama de Proceso					
Embalaje de Harina de Camote					
Actividad	Operación	Inspección	Transporte	Demora	Tiempo de Ejecución
Revisar las cajas	●	■	➡	◐	2 min
Armado de caja	●	■	➡	◐	3 min
Colocar los esquineros en el interior de la caja	●	■	➡	◐	2 min
Colocar los stiker de rotulado de exportación	●	■	➡	◐	1 min
Revisar los 24 envases de harina de camote	●	■	➡	◐	2 min
Sellar la caja con cinta de embalaje	●	■	➡	◐	3 min
Forrar cada caja con cinta flim	●	■	➡	◐	5 min
Colocar y apilarlo en el área de recojo	●	□	➡	◑	3 min
Total	8	7	0	7	21

Fuente: Elaboración Propia

CAPITULO VII

7. UNITARIZACIÓN

La unitarización es el conjunto físico de las cajas embaladas convertidas en carga, es decir, las cajas son apiladas en un módulo que puede ser trasladado por una maquinaria y facilite la distribución de la mercadería (Mondragón,2017).

La unitarización es un proceso que consiste en agrupar en los pallets los productos embalados que llegan al almacén y colocarlos en forma ordenada estantes de pallets que sirven para conservar la mercadería en buen estado y facilitar la manipulación cuando se realizase la distribución de la carga (ESNOVA,2022).

7.1. Ficha técnica de seleccionado

La empresa “BATATAS DEL SOL E.I.R.L.” selecciono el siguiente envase para que los consumidores no puedan desperdicia el producto y cuando se haya terminado el envase puede ser reutilizado. A continuación, se detalla la ficha técnica del envase:

FIGURA 10. *Ficha técnica del pallet seleccionado*

BATATAS DEL SOL 	FICHA TÉCNICA DEL PALLET AMERICANO	RUC
		20472624778
		DIRECCIÓN
		Virgen de Chapi N°18
		REPRESENTANTE LEGAL
		Jackeline Burgos Lurita
CONCEPTO	MEDIDAS	IMAGEN
CARACTERÍSTICAS	IMAGEN	
MATERIAL: MADERA DE PINO		
MEDIDAS: 1000 X 1200 X 162 MM		
CAPACIDAD: 250 GR		
TRATAMIENTO: NIMF -15		
COLOR: MADERA		
TIPO DE CARGA: ESTÁTICA		
PESO MÁXIMO: 1500 KG		

Fuente: Elaboración propia

7.2. Criterios usados para la selección del pallet

El requisito indispensable que solicita Estados Unidos cuando empleemos productos de madera como manera de empaque o embalaje, estos tienen que

presentar el sello de SENASA a base del cumplimiento de las Normas Internacionales para medidas Fitosanitarias – Directrices para la regulación del material de embalaje de madera en el comercio internacional (NIMF 15). (RAM-PROMPERÚ,2018)

Los criterios que ha considerado la empresa “BATATAS DEL SOL” para la selección del tipo de pallets a utilizar son las siguientes:

- ❖ El costo es económico.
- ❖ Es un producto medioambiental.
- ❖ Resiste a los golpes del transporte.
- ❖ Pueden ser utilizados repetitivas veces.
- ❖ Facilita el procedimiento de montaje y descarga.
- ❖ Su manejo es fácil y simple.
- ❖ Por el pallet permite que producto no está al nivel del suelo y permite que el producto llegue en buen estado a su destino.
- ❖ Contiene el sello de SENASA

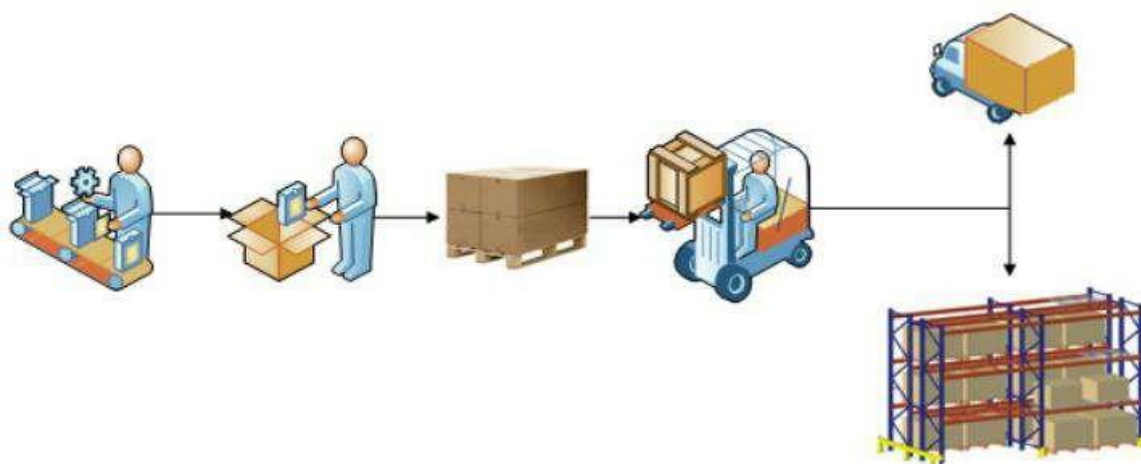
7.3. Proceso de paletización

El proceso de paletización se inicia cuando se termina el procedimiento del embalaje del producto terminado, las cajas se proceden a ubicarlas sobre el pallet apilándolas hasta llegar a la cantidad de kilos que puede resistir, esto con la finalidad de almacenarlo correctamente y el producto se encuentre en buen estado para su distribución.

Además, los productos cuando estén embalados tendrán una protección adicional por que serán forrados por la cinta flim, el objetivo es ofrecer al cliente una mercadería

de calidad y cumpliendo todos los lineamientos que solicitan el país a exportar para que nuestro pueda ingresar al mercado internacional.

FIGURA 11. *Proceso de paletizado*



Fuente: Ingenieríaindustrialonline.com

7.4. Plano de estiba del pallet

Luego de realizar el procedimiento del paletizado detallaremos la capacidad que tiene nuestro pallet seleccionado para la apilación de nuestros productos de harina de camote:

TABLA 20. *Capacidad de pallet*

Capacidad del Pallet	
Detalle	Cantidad
N° de cajas de ancho	5
N° de cajas de largo	3
Niveles de caja	6
Total	90

Fuente: Elaboración Propia

FIGURA 12. *Pallet preparado para su distribución*



Fuente: Ripack

7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado

Nuestra empresa “BATATAS DEL SOL EIRL” que realiza producción de harina de camote hemos considerado los siguientes elementos para el tiempo y costo del paletizado que llevará nuestra mercadería:



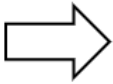





TABLA 21. *Costo del proceso de paletizado de la harina de camote*

Concepto	Cantidad	Costo Unitario		Costo Total	
		S/.	\$	S/.	\$
Pallet	3	18.00	4.52	54.00	13.57
Acomodo de Cajas del Pallet	3	12.00	3.02	36.00	9.05
Otros Gastos		25.00	6.28	25.00	6.28
Total				115.00	28.89
Tipo de Cambio	3.98				

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, desarrollamos nuestro diagrama de proceso de cual nuestro producto tendrá que realizar y respetar las actividades y el tiempo que se hace referencia para tener un paletizado.

TABLA 22. *Diagrama de proceso de paletización*

Diagrama de Proceso					
Embalaje de Harina de Camote					
Actividad	Operación	Inspección	Transporte	Demora	Tiempo de Ejecución
Cargar cajas					12 min
Fijar y asegurar cajas					8 min
Total	2	2	0	2	20

Fuente: Elaboración Propia

CAPITULO VIII

8. CONTENEDORIZACIÓN

La contenedorización es un sistema de traslado de mercaderías que se emplea como recurso los contenedores. El manejo de estas de estas herramientas facilita las funciones del procedimiento de la cadena de suministros con la finalidad que los exportadores ya no envíen sus artículos de manera dispersa hasta el puerto y puedan llegar dañados o se pierdan en el camino; los contenedores pueden ser trasladados en diferentes tipos como: aéreo, marítimo, terrestre y fluvial. (MASCONTAINER,2020)

La empresa BATATAS DEL SOL al inicio de su exportación utilizará un contenedor compartido (LCL), ya que solo se enviarán 3 pallets de harina de camote.

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

La empresa “BATATAS DEL SOL” acorde con las características del producto y cantidades a exportar no completan un contenedor ha considerado apropiado utilizar el contenedor de 20’

A continuación, se especifica las características por medio de la ficha técnica:

FIGURA 13. *Ficha Técnica del contenedor seleccionado*

<p>BATATAS DEL SOL E.I.R.L.</p> 	<p>FICHA TÉCNICA DE CONTEDENOR</p>	<p>RUC</p>
		<p>20472624778</p>
		<p>DIRECCIÓN</p>
		<p>Virgen de Chapi N° 18</p>
		<p>REPRESENTANTE LEGAL</p>
		<p>Jackeline Burgos Lurita</p>
<p>CARACTERÍSTICAS</p>		<p>IMAGEN</p>
<p>PESO: 2250 KG</p>		
<p>CAPACIDAD MAXIMA: 31.80 M³</p>		
<p>MEDIDAS EXTERNAS: LARGO: 6.05 M ANCHO: 2.43 M ALTO: 2.59 M</p>		
<p>MEDIDAS INTERNAS: LARGO: 5.90 M ANCHO: 2.34 M ALTO: 2.40 M</p>		
<p>PUERTA ABIERTA: ANCHO: 2.33 M ALTO: 2.29 M</p>		

Fuente: Elaboración Propia

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

La empresa "BATATAS DEL SOL" decidió utilizar el contenedor 20' bajo los siguientes criterios que cumple:

- ❖ La clase de mercadería a exportar.
- ❖ El costo del contenedor es económico.
- ❖ Es flexible al transporte internacional
- ❖ Las medidas son adecuadas para nuestro pallet.
- ❖ Brinda la seguridad que nuestra mercadería llegará en buen estado al destino a exportar.

8.3. Proceso de contenedorización

Para realizar el proceso de contenedorización de la mercadería de harina de camote se empleará un contenedor 20', el contenedor elegido tiene la capacidad de ingresar 10 pallets americanos.

La empresa BATATAS DEL SOL exportará 3 pallets, por tanto, el contenedor a utilizar será compartido. Se decidió elegir compartir los espacios por motivo que los costos para exportar son asequibles comparados con los contenedores que realizan la actividad exclusiva.

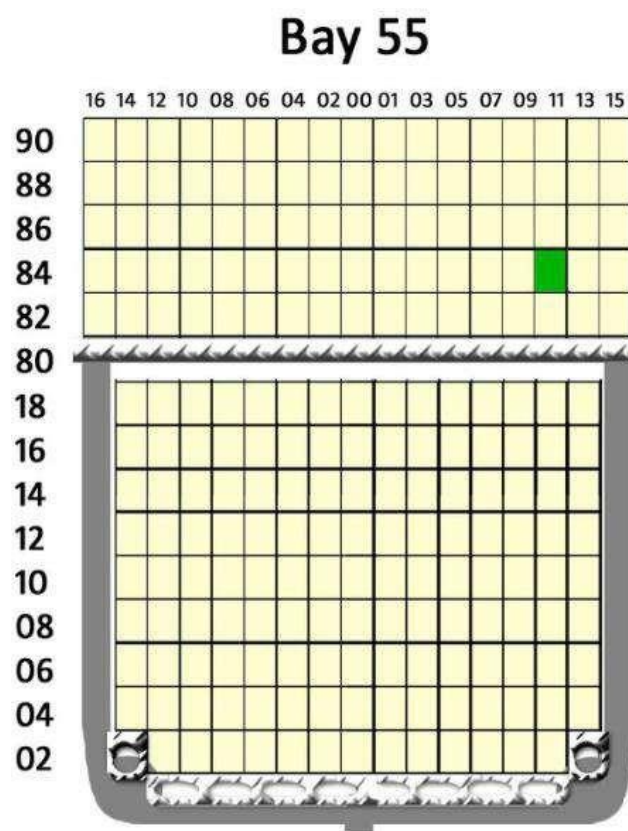
Se inicia el proceso abriendo las puertas del contenedor, luego se realiza el transporte de nuestros pallets con la ayuda de la maquinaria de montacarga, seguidamente se colocan las mercaderías en orden para evitar que puedan sufrir algún daño o llegar a su destino en mal estado y se culmina cerrando las puertas del contenedor para colocar la etiqueta de seguridad.

8.4. Plano de estiba del contenedor

El plano de estiba es un documento indispensable que debe tener los buques que ejecutan el traslado de contenedores. Comprende de un boceto que especifica la ubicación exacta de cada container que se está exportando en la embarcación (abc,2006).

Por otro lado, es importante hablar sobre los espacios que ocupa los contenedores en el buque ya que llevan un orden para los contenedores de 20' y 40'. Para ello siguen las siguientes instrucciones, es decir, para un contenedor de 20' realizan un orden correlativo de proa a popa teniendo en cuenta que sea números impares y el contenedor de 40' se acomodan con los números pares.

FIGURA 14. Bay del contenedor de la harina de camote



Fuente: Elaboración Propia

8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización



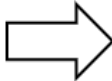



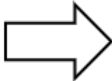







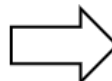

La empresa “BATATAS DEL SOL” realizará los siguientes pagos para el proceso de contenedorización:

TABLA 23. *Tiempos y costos en el proceso de contenedorización*

Concepto	Costo Unitario		Tiempo
	S/.	\$	
Alquiler Contenedor	445.62	111.96	5 días
Cintas Sujetadoras de Carga por Pallet	20.00	5.03	
Alquiler de Maquinaria Para Estiba y Desestiba	140.00	35.18	
Total	605.62	152.17	5 días
Tipo de Cambio	3.98		

Fuente: Elaboración Propia

TABLA 24. *Tiempo para el proceso de contenedorización*

Diagrama de Proceso					
Embalaje de Harina de Camote					
Actividad	Operación	Inspección	Transporte	Demora	Tiempo de Ejecución
Apertura del Contenedor					1 min
Carga de Pallets					11 min
Acomodo de las Pallets					5 min
Cierra de Contenedor					1 min
Total	2	2	0	2	20 min

Fuente: Elaboración Propia

CAPITULO IX

9. TRANSPORTE

La palabra transporte se emplea para referirnos a un desplazamiento de una persona, bien, animal u objeto natural que se puede ubicar de un lugar a otro. Una actividad de transporte se desarrolla en diferentes formas, mayormente cuando hablamos de transporte hacemos lo vinculamos con aquellos vehículos que realizan el servicio de transporta, mover o trasladar un bien o personas (Definición ABC,2010).

9.1. Proveedores de transporte interno

Para elegir nuestro vehículo para transporta nuestra mercadería tiene que cumplir con algunos requisitos como: la capacidad, peso, inspecciones técnicas vigentes, seguro vehicular, seguro a terceros, entre otros. Al cumplir con los requisitos solicitado aseguraremos nuestro producto está siendo trasladado en buen estado. El vehículo que la empresa “BATATAS DEL SOL” deberá contratar un vehículo que tenga una capacidad de 3.5 tn. para que pueda resistir los 3 pallets que se van a exportar.

FIGURA 15. *Modelo camión de carga*



Fuente: Beetrack. com

Luego de haber presentado los requisitos que solicita la empresa “BATATAS DEL SOL” para un servicio de transporte de mercadería segura, detallaremos a los proveedores que cumplen con ello en el siguiente cuadro:

TABLA 25. Potenciales proveedores de transporte interno

Proveedores del Servicio de Transporte de Carga en Lima					
Razón Social	Ruc	Dirección Fiscal	Actividad	Web	Contacto
Etsanky S.R.L.	20452608104	Av. Ayabaca 1004 Ica	Transporte de Carga por Carretera	https://Tsanky.Com.Pe/	(056) 224 050 955454560
Arequipa Expreso Marvisur EIRL	20498189637	Av. Pasaje Fuentes N° 111 Ica	Transporte de Carga por Carretera	http://Marvisur.Pe/Agencias/Ica.Html	(056) 235295 958310179
Shalom Empresarial	20512528458	Av. Pasaje Grau N° 101 - San Joaquín - Ica	Transporte de Carga por Carretera	https://Shalom.Com.Pe/	(01) 500 7878

Fuente: Elaboración Propia

9.2. Costo de transporte interno (Inland freight)

Realizando las comparaciones de los proveedores que cumplieron los requisitos y los seleccionamos para el transporte de la mercadería de harina de camote, llegamos a elegir a la empresa AREQUIPA EXPRESO MARVISUR EIRL para que nos realice el servicio de transporte desde la Región de Ica hasta el Terminal Portuario Callao. A continuación, se demostrará los costos en la siguiente tabla:

TABLA 26. Costo del transporte interno

Costo De Transporte Interno De Ica - Callao				
Detalle	Precio Por M3	Volumen Total	Precio	
			S/.	\$
Servicio De Transporte	75	5.63	525.00	131.91
Total			525.00	131.91
Tipo De Cambio	3.98			

Fuente: Elaboración Propia

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Al realizar una búsqueda sobre los proveedores relevantes que brinden el servicio de transporte internacional por vía marítima, hemos seleccionado a 3 que cumplan con los requisitos y nos brinden la seguridad del traslado de la harina de camote hasta su destino llegando a nuestros clientes en buen estado. A continuación, detallaremos las empresas que han sido elegidas:

TABLA 27. Proveedores de servicio marítimo internacional

Proveedores de Servicio Marítimo Internacional					
Logo	Razón Social	Dirección	T. de Transporte	Contacto	Página Web
 Hapag-Lloyd	Hapag Lloyd	Calle Dean Valdivia - San Isidro	Marítimo	(01)4215014	https://www.hapag-lloyd.com/es/home.html
	Mediterranean Shipping Company	Av. Álvarez Calderón Nro. 185 - San Isidro	Marítimo	(01)2217561	https://www.msc.com/
	Hamburg Sud	Av. Felipe Pardo y Aliaga N° 652 - San Isidro	Marítimo	(01)6107500	https://www.hamburgsud.com/es/

Fuente: Elaboración Propia

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

A continuación, se mostrarán los costos aproximados de los fletes marítimos y aéreos por donde serán trasladados los pallets de harina de camote:

TABLA 28. Agentes de carga marítima y aérea

Agente Carga	Tipo de Transporte	Unidad	Flete Unitario		Flete Total	
			S/.	\$	S/.	\$
Choice Cargo S.A.C.	Flete Marítimo	Ton / M3 - Lcl	318.40	80.00	1,910.40	480.00
Gamma Cargo S.A.C.	Flete Marítimo	Ton / M3 - Lcl	258.70	65.00	1,552.20	390.00
Modern Equipment Service						
International Sociedad Anónima Cerrada	Flete Marítimo	1 x 20 St - Fcl	6,905.30	1,735.00	6,905.30	1,735.00
Savino Del Bene Del Perú S.A.C.	Flete Aéreo	Kilo / Volumen	7.56	1.90	7,456.13	1,873.40
Gvc Cargo S.A.C.	Flete Aéreo	Kilo / Volumen	9.11	2.29	8,986.60	2,257.94
Tipo De Cambio		3.98				

Fuente: Elaboración Propia

CAPITULO X

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

Los servicios de soporte al comercio internacional en el transcurso de los años han desenvuelto diferentes beneficios a los países en su desarrollo por motivo que es un intercambio de comercialización. Por otro lado, las empresas pueden actualizar las maquinarias o equipos con la tecnología para mejorar la calidad del bien o servicio que ofrecen al consumidor.

10.1. Agentes de aduana

Un agente de aduanas también reconocido como un representante aduanero, tiene como cargo llevar toda la parte documentaria de una persona natural o jurídica y representarlos ante las autoridades aduaneras ya que tiene los conocimientos esenciales sobre las normativas, aranceles y otros temas relacionados al campo aduanero. Asimismo, tiene como objetivo principal que la empresa o persona pueda exportar su mercancía y cumplir con todos los requisitos (RACTEM,2021).

El agente aduanero es una persona capacitada para realizar los procesos legales de la aduana para la exportación e importación de mercancías. Por otro lado, debe tener la información adecuada del producto que se exportara y de acuerdo con ello guiara a su representado cumplir con requerimientos y realicen su envío sin contratiempo (Internacionalmente, 2022).

Por medio de lo investigado, la empresa BATATAS DEL SOL realizará la exportación del producto harina de camote utilizando el Incoterm FOB, para hacer uso del Incoterm mencionado la mercadería debe tener un precio menor a los USD \$ 2,000 y exonera a tener un agente de aduana, pero nuestra exportación tenemos que contar con uno porque nuestro envío esta valorizado en un montón mayor al requisito mencionado.

Para determinar a los agentes aduanas potenciales para que realicen el procedimiento legal de una mercadería hemos utilizado la página de la Sunat ya que es una plataforma del mismo gobierno y nos brinda una información veraz. Asimismo, nuestra exportación será con el transporte marítimo y nuestro punto de partida será el puerto marítimo del callao, por ello, se ha seleccionado los agentes aduaneros que brinden su servicio en el lugar de partida.

TABLA 29. *Reporte de agente de aduana*

Código	Razón Social	Cód. Jurisdicción	Jurisdicción	Estado
0014	DHL EXPRESS ADUANAS PERÚ SAC DHL GLOBAL FORWARDING	118	Marítima Del Callao	Habilitado
0032	ADUANAS	118	Marítima Del Callao	Habilitado
0069	TRANSEL AGENCIA DE ADUANA S.A.	118	Marítima Del Callao	Habilitado
0091	AGENCIAS RANSA S.A.C.	118	Marítima Del Callao	Habilitado
0127	A.E. SMITH S.A.C.	118	Marítima Del Callao	Habilitado
0177	CORPORACIÓN INTERANDINA S.A.	118	Marítima Del Callao	Habilitado
0190	GARCIA PERSICO S.A.C. PALACIOS & ASOCIADOS AGENTES DE	118	Marítima Del Callao	Habilitado
0221	ADUANAS S.A.	118	Marítima Del Callao	Habilitado
0235	AUGUSTO BEDOYA S.A.	118	Marítima Del Callao	Habilitado
0280	CARLOS BELLO S.A.C.	118	Marítima Del Callao	Habilitado

Fuente: Elaboración Propia

10.2. Costo de agenciamiento

Al referirnos a los costos de agenciamiento estamos haciendo mención directamente al servicio que adquirimos por un agente de aduanas y otros gastos administrativos; es decir son los pagos que realiza la persona que recibe el servicio e incluye los derechos de pago de los documentos solicitados.

Según el Decreto Supremo 076-92-EF, nos señala que tenemos que clasificar nuestro producto a exporta al país de destino como producto tradicional o no tradicional guiándonos por nuestra partida arancelaria, ya que si es un producto no tradicional se genera costos adicionales.

La empresa BATATAS DEL SOL ha decidido contratar para el servicio de agente de aduanas a UNIMAR que se encargara del todo la gestión para que nuestro producto sea exportado:

TABLA 30. Costo de agenciamiento

Costo de Agenciamiento			
Detalle	Unidad	20' /40' DRY	
		S/.	\$
Gestión se Agencia	B/L	302.50	76.01
Proceso de Embarque	Contenedor	510.32	128.22
Gastos Administrativos	Documentos	17.50	4.40
Total		830.32	208.62
Tipo De Cambio	3.98		

Fuente: Elaboración Propia

10.3. Aseguradoras

Las empresas aseguradoras realizan el servicio de resguardar un producto o mercancía durante el traslado desde el punto de salida hasta su destino con la finalidad que no haya alguna pérdida, daño o contratiempo y ni perjudique al asegurado. Las empresas que realizan envíos a nivel nacional y/o internacional adquieren este servicio porque brindan al cliente la seguridad de su compra realizada y puedan recibir su pedido en buen estado. Por otro lado, para poder adquirir dicho servicio se realiza un contrato de la cual la empresa aseguradora se hace responsable a partir que el contratado entregue el bien o mercancía y deberá cumplir todo lo mencionado en el documento.

Según lo investigado las aseguradoras conocidas y prestigiosas para realizar la póliza de nuestra mercancía son las que se muestra en el siguiente cuadro:

TABLA 31. Empresas de aseguradora

N°	Aseguradoras
1	LA POSITIVA
2	PACIFICO
3	MAPFRE
4	RIMAC
5	HDI SEGUROS

Fuente: Elaboración Propia

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

Para exportar una mercancía ya sea a nivel nacional o internacional debe contar con una póliza de seguro, se trata de un contrato bilateral que se realiza con la aseguradora de su elección. Los participantes para realizar el documento está conformado por la persona o empresa que va a adquirir el servicio denominado ASEGURADO y la empresa responsable del cuidado de la mercancía que será denominado LA COMPAÑÍA. Dentro del contrato se determinan las condiciones, cláusulas, obligaciones y términos esenciales que ambas partes deben cumplir para resguardar los productos que están siendo trasladados. Cabe mencionar que, si la mercancía resulta perjudicada por alguna razón en el trayecto a su destino, el asegurado puede ser indemnizado en su totalidad o parcial según establecido en el contrato, por motivo que el contratante no sea afectado por el agravio ocasionado en el traslado.

La empresa BATATAS DEL SOL a decidido emplear el Incoterm FOB para las mercaderías a exportar, es decir nuestra responsabilidad culmina cuando la mercadería se encuentre al borde del buque del puerto marítimo, mientras que la responsabilidad del comprador empieza desde ese punto y deberá adquirir un seguro para el trayecto hasta que llega a su domicilio o almacén. Por ello, nuestro seguro a contratar es asignado para el transporte interno para prevenir los riesgos que puedan suceder en el traslado de la mercadería hasta su destino.

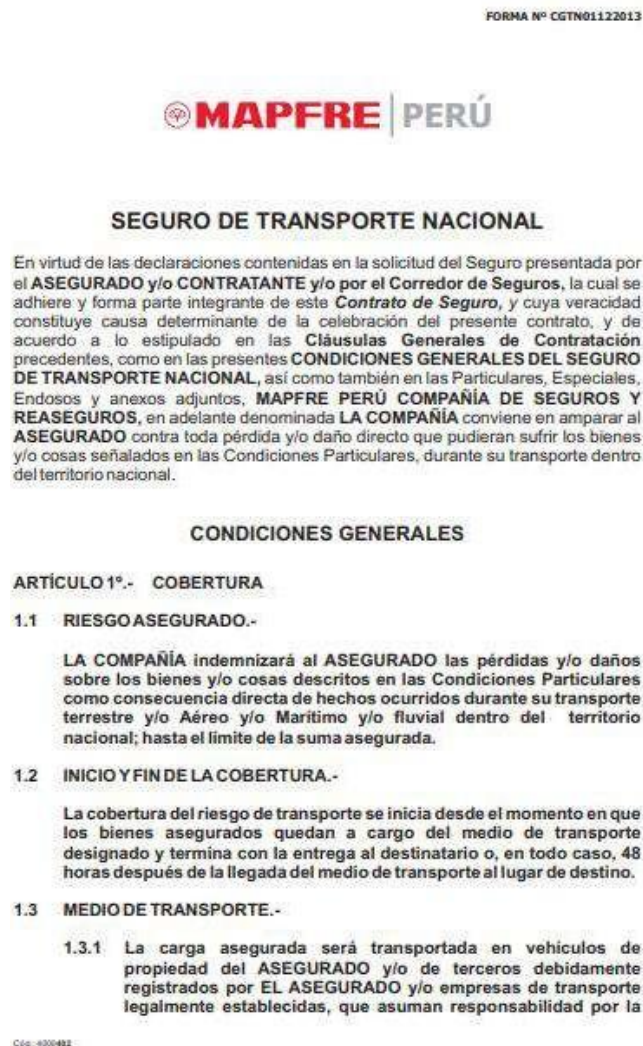
Luego de haber cotizado a las diferentes aseguradoras la empresa BATATAS DEL SOL ha seleccionado a la empresa MAPFRE como responsable del traslado del producto de harina de camote. A continuación, se detalla la información adquirida:

TABLA 32. Póliza de seguros

Seguro de Transporte	
Concepto	La empresa MAPFRE será la empresa responsable de asegurar nuestra mercadería
Costo	El costo del seguro asciendo un 1,5% del valor de la mercadería
Cobertura	LA COMPAÑÍA indemnizará al ASEGURADO las pérdidas y/o daños sobre los bienes y/o cosas descritas en las Condiciones Particulares como consecuencia directa de hechos ocurridos durante su transporte terrestre y/o Aéreo y/o Marítimo y/o fluvial dentro del territorio nacional; hasta el límite de la suma asegurada

Fuente: MAPFRE, 2022

FIGURA 16. Contrato de seguros MAPFRE



Fuente: MAPFRE (2022)

10.5. Depósitos temporales

Los depósitos temporales o terminales de almacenamiento son espacios que las empresas lo utilizan para almacenar diferentes mercaderías que van a hacer exportadas en el transcurso de la semana, estos almacenamientos se pueden encontrar en cualquier terminal ya sea marítimo, aéreo, terrestre, entre otros. Por otro lado, estos lugares benefician a las empresas que recién están empezando a exportar porque pueden emplear de los depósitos y no tendrían que realizar gastos adicionales en almacenamiento. Los depósitos temporales más reconocidos y recomendados son los siguientes:

TABLA 33. *Lista de depósitos temporales*

N°	Depósitos Temporales
1	MAERSK PERÚ
2	ENAPU
3	IMUPESA
4	NEPTUNIA
5	TRAMARSA
6	UNIMAR
7	RANSA
8	ALSA
9	LICSA

Fuente: Elaboración Propia

La empresa BATATAS DEL SOL exportaremos nuestra mercadería por el Puerto Marítimo del Callao, por este motivo debemos averiguar las compañías que brindan el servicio de almacenamiento en el portuario. A continuación, se establece en el cuadro los depósitos temporales establecidos en el Puerto Marítimo del Callao:

TABLA 34. *Terminales de almacenamiento en Puerto de Callao*

Terminales de Almacenamiento			
Razón Social	Servicio	Dirección	Teléfono
DEPSA	Almacén de mercadería	Jr. Gaspar Hernández N°700 - Lima	(01)3301004
ALPECO	Almacén de mercadería	Av. Materiales 8762 – Callao	(01)5741604
ALSA	Almacén de mercadería	Urb. Industrial Bocanegra - Callao	(01)7053435

Fuente: Elaboración Propia

CAPITULO XI

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

Son procedimientos logísticos que tiene como finalidad de ingresar un producto al comercio internacional, realizando correctamente los acuerdos negociados entre el comerciante y el cliente. El objetivo principal de la distribución física internacional es optimizar los tiempos, los costos y riesgos que pueden producirse en el traslado de punto de partida hasta el punto de destino.

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

Según lo investigado mostraremos mediante un cuadro la información sobre los principales puertos y terminales de carga para nuestro país de destino que es Estados Unidos:

TABLA 35. Puertos y terminales del país destino

Principales Puertos de Carga de Estados Unidos		
N°	Puerto	Ubicación
1	Puerto de Houston	Metropolitana de Houston
2	Puerto de Nueva York	Metropolitana de New York
3	Puerto de Long Beach Rouge	California
4	Puerto Norfolk	Virginia
5	Puerto de Savannah	Georgina
6	Puerto de Miami	Florida
7	Puerto de Charleston	Carolina del Sur
8	Puerto de Oakland	California
9	Puerto de los Ángeles	California

Fuente: Elaboración Propia

FIGURA 17. Ubicación de los principales puertos del país destino



Fuente: DSV

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

La empresa BATATAS DEL SOL E.I.R.L., exportará sus productos a Estados Unidos, este es uno de los países que posee un alto porcentaje de puertos que los exportadores pueden acceder con sus mercaderías. Por estos motivos, nuestra mercadería tiene la ventaja escoger que puerto se encuentra más cercano al importador. Después de realizar una investigación hemos escogido el Puerto de Miami, ya que cuenta con los requerimientos apropiados para calificarlo como un establecimiento de comercio internacional y lugar el puerto donde se descarga la mercadería se encuentra próximo al punto de llegada de nuestro cliente.

FIGURA 18. *Puerto de Miami*



Fuente: shiplilly.com (2013)

11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos

La empresa BATATAS DE SOL E.I.R.L., exportará su mercadería hacia el Puerto de Miami, que se encuentra ubicado en el Estado de Florida, la ruta que deberá cumplir la embarcación para que llegue al puerto elegido es la que indica en Rutas Marítimas 2022 en la plataforma de SIICEX. La embarcación que transportará nuestra

mercadería tomará la ruta Costa – Este Estados Unidos, lo cual el trayecto tiene una duración entre 17 – 18 días, puesto que, el punto de partida inicia en el Puerto Marítimo del Callao y termina en el Puerto de Montreal – Canadá, sin embargo, en su trayecto como tercer puerto de desembarque se encuentra el Puerto de Miami, según la ruta nos muestra que llega entre 15 – 16 días. Los costos del flete será responsabilidad de nuestro cliente, ya que en el contrato se establecido se acordó que la exportación será con el Incoterm FOB.

FIGURA 19. Ruta Costa – Este Estados Unidos



Fuente: SIICEX, 2022

TABLA 36. Principales líneas navieras de la Ruta Callao - Miami

Línea Naviera	Agente	Depósito	Días de Transito	Frecuencia de Salida
MSC	MSC PERU	LICSA	13	Semanal
HAMBURG.SUD	COLUMBUS	ALCONSA	18	Semanal
CMA CGM	UNIMAR	UNIMAR	18	Semanal

Fuente: SIICEX, 2022

11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino

Todo referente al procedimiento que se realiza para la importación y nacionalización de la mercancía hasta el punto de llegada (Estados Unidos) le corresponde la responsabilidad al cliente, por motivo que al realizar el contrato se estableció que la compra sería a través del Incoterm FOB, es decir que nuestras obligaciones como comerciante culmina luego que la mercancía se encuentre en el buque del puerto marítimo. A continuación, se muestra los organismos que intervienen en la importación de los productos:

TABLA 37. Organismos que regulan el ingreso de productos en EE.UU

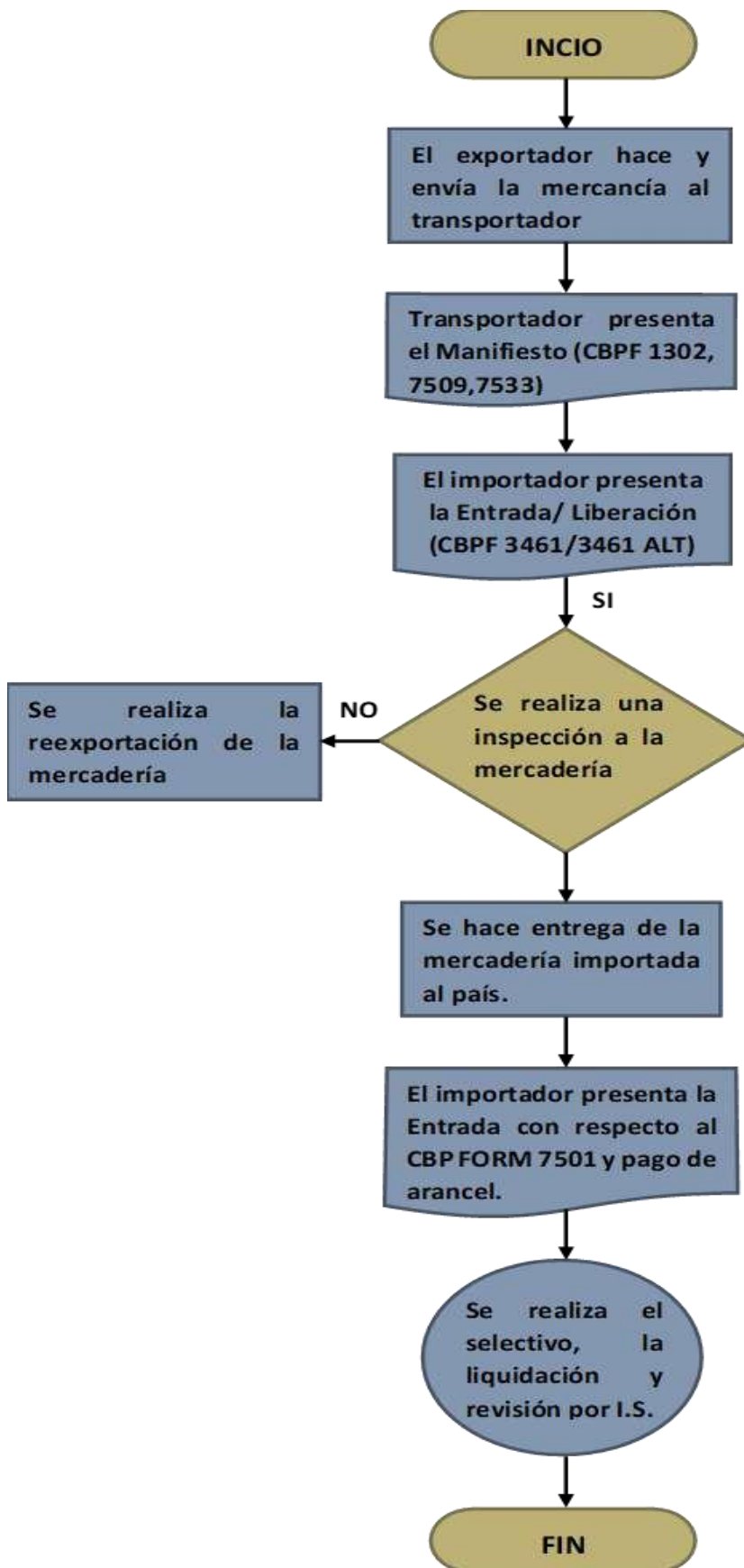
Organismo EE. UU.	Descripción	Contraparte de Perú
US and Customs and Border Protección – CBP	Examina los documentos y productos.	Aduana Perú
Food and Drug Administration – FDA	Regula el ingreso de alimentos procesados, aditivos alimenticios, formulas infantiles, suplementos dietéticos, medicamentos de uso humano, cosméticos, entre otros. Así mismo regula las etiquetas e información nutricional de los productos, registro de instalaciones alimenticias y notificación previa de remesas de alimentos procesados.	DIGESA
U. S. Department of Agriculture – APHIS	Regula el ingreso de frutas y verduras frescas.	SENASA
Food Safety and Inspection Service – FSIS	Regula el ingreso de alimentos que contengan pequeñas cantidades de carne y aves de corral	SENASA
Federal Trade Commission – FTC	Se encarga de normar el cumplimiento de los requisitos de etiquetado que deben cumplir las prendas de vestir y textiles	Aduanas Perú, INDECOPI
Consumer Product Safety - CPSC	Controla la inocuidad en las prendas de vestir.	DIGESA, INDECOPI

Fuente: Elaboración Propia

Para que el importador pueda recibir la mercadería que compro, deberá cumplir con los requisitos que solicitan y realizar el pago respectivo al arancel de la partida exportada, asimismo para empezar un proceso aduanero según las leyes de los EE. UU. toda importación debe ser mayor a los USD \$ 2,000. Los documentos que se tiene que presentar son los siguientes:

- ❖ Manifiesto de entrada o Aplicación y Permiso Especial para Entrega Inmediata, u otra forma requerida por el director del puerto.
- ❖ Evidencia de derecho de entrada.
- ❖ Factura comercial o factura proforma.
- ❖ Requisitos especiales de factura comercial por producto.
- ❖ Lista de empaque.
- ❖ Certificado del transportista.
- ❖ Poder o autorización legal de representación.
- ❖ Certificación individual o de asociados.
- ❖ Poder o autorización legal para compañías.
- ❖ Bono de garantía de aduanas.
- ❖ Resumen total de la entrada.

FIGURA 20. *Flujograma de importación de Estados Unidos*



Fuente: Elaboración Propia

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Las muestras sin valor comercial son productos exportados que están prohibidos para la venta en el país de destino, mayormente son enviados para las ferias o eventos que realizan en el país extranjero con la finalidad que el producto entre al mercado exterior y la empresa pueda ser reconocida-

Los requisitos que se debe de cumplir para importar las muestras sin valor comercial son las siguientes:

- ❖ Valor unitario no tiene que ser mayor a US\$50.00 y 10 unidades por envío.
- ❖ Si es mayor a 10 unidades, el envío no tiene que superar al valor de US\$1,000.
- ❖ Pago de los tributos aduaneros.
- ❖ Carta responsable.
- ❖ Guía de envío con la información necesaria.
- ❖ Especificar en el envío que los productos son muestras sin valor comercial.
- ❖ Factura con la descripción del envío.
- ❖ Certificado de origen.
- ❖ Verificar que la mercadería no sea productos restringidos o prohibidos.
- ❖ Documento de transporte.
- ❖ Documento de control.

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

El importador deberá contratar a una empresa que brinden los servicios logísticos para el traslado de la mercancía cuando llegue a su destino, ya que es una de las responsabilidades de acuerdo con el documento firmado con el exportador. A continuación, se mostrará las empresas más conocidas que realicen la actividad logística en el país de Estados Unidos:

FIGURA 21. *Compañías de servicio de logística en Estados Unidos*

COMPAÑÍAS DE LOGISTICA EN ESTADOS UNIDOS	
RAZÓN SOCIAL	LOGO
C.H. Robinson Worldwide	 C.H. ROBINSON
XPO Logistics	
UPS Supply Chain Solutions	 Supply Chain Solutions
Expeditors International of Washington	
J.B. Hunt Transport Services	
Kuehne + Nagel Americas	 KUEHNE+NAGEL
DHL Supply Chain	
Transportation Insight Holding Co.	
Total Quality Logistics	
Burris Logistics	

Fuente: Elaboración Propia

CAPITULO XII

12. DISTRIBUCIÓN

La distribución es parte del procedimiento logístico de un producto a elaborar, es decir, cuando nos referimos a la distribución es el traslado del producto final al lugar destino ya sea una empresa o consumidor. Existen 2 formas de distribución que son las siguientes:

- ❖ **Distribución directa:** Se realiza cuando la empresa fabricante del producto realiza la entrega directamente con el cliente final sin utilizar a intermediación de algún tercero.
- ❖ **Distribución indirecta:** Es cuando el producto terminado pasa por un intermediario hasta llegar al cliente final, es decir, el fabricante envía sus productos ya sea supermercados, mayorista o minorista y sea entregado al cliente final mediante una compra.

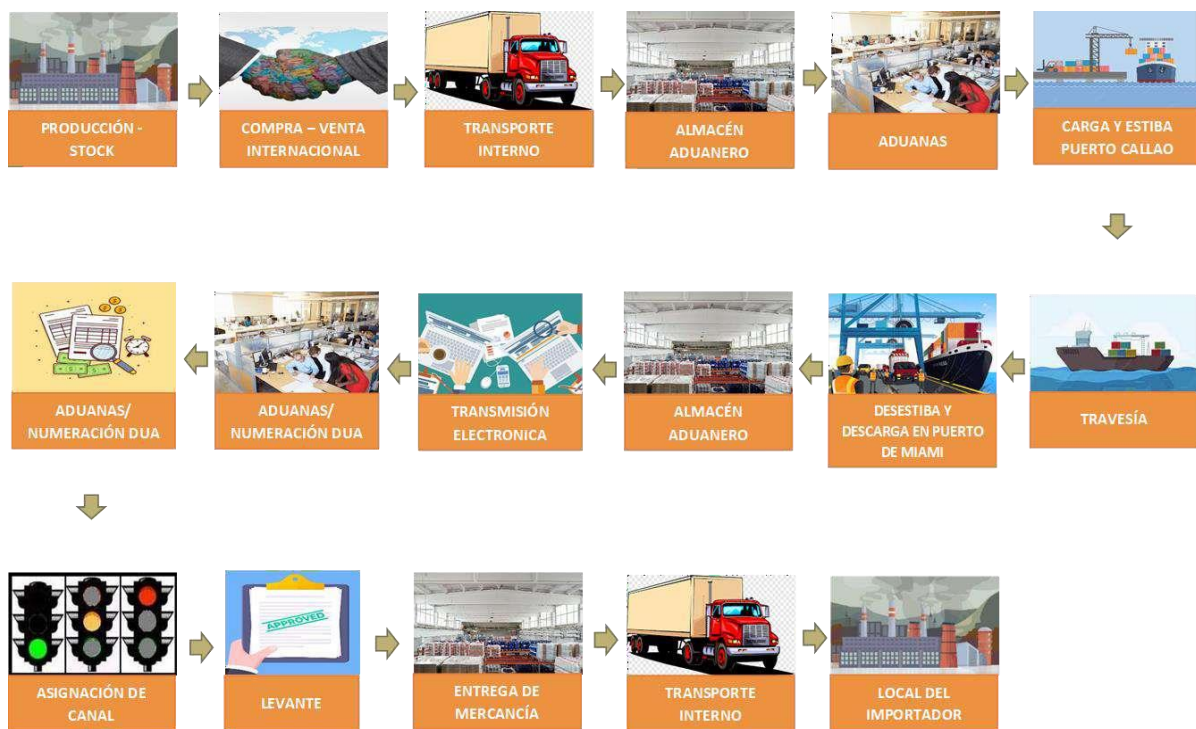
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor

Cuando hablamos de la secuencia comercial está compuesto por actividades que realiza una empresa exportadora, son un conjunto de actitudes que deben tener cuenta para conseguir una relación beneficiosa entre el proveedor – consumidor, por este motivo, se desarrolla los procedimientos logísticos, traslados y los otros servicios indispensables para realizar una buena exportación al país de destino que es Estados Unidos.

El comercio exterior de Estados Unidos busca compañías potenciales, que brinden un producto de calidad para vender a los consumidores, asimismo, la empresa exportadora deberá cumplir con los requisitos del país exportador para que el producto pueda ingresar sin ningún problema.

En el siguiente flujograma se mostrará las actividades que deberán realizar el exportador y importador, estos procedimientos puntualizan los acuerdos comerciales que fueron pactados, debemos tener en cuenta que nuestro país a exportar es Estados Unidos, específicamente Miami.

FIGURA 22. *Proceso de secuencia comercial proveedor- consumidor*



Fuente: Elaboración Propia

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución

Los canales de distribución, no simplemente es un procedimiento de posicionamiento del producto para realizar negocios sino determinar los métodos relevantes para que el bien o servicio sea recibido de forma segura al cliente final. Además, las empresas deciden utilizar un método de canal de distribución para realizar la entrega de su bien o servicio. Debemos tener en cuenta a la cantidad de los integrantes que van a intervenir en el canal de distribución y dependiendo de esos criterios se eligen el tipo. La selección del canal de distribución es una determinación primordial para la empresa, ya que luego de la decisión se tendrá que realizar un procedimiento para el manejo de manipulación de los productos, los tiempos de entrega la dirección final y la culminación satisfactoria de la entrega al cliente final.

12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto

La empresa BATATAS DEL SOL E.I.R.L. según lo mencionado anteriormente sobre los canales de distribución ha decidido elegir la distribución indirecta, ya que somos una empresa que recién se está integrando al mercado internacional y no cuenta con conexiones de clientes extranjeros como para realizar atenciones directamente con los clientes finales de nuestro producto, por estos motivos tuvimos que elegir el uso de los canales indirectos, ya que este método nos dará la posibilidad de realizar negocios con compañías mayoristas que maneja el tema de compra con mercados externos.

Esta actividad nos beneficiara para que nuestro producto pueda ser ingresado a los diferentes mercados que concurren las personas al realizar sus comprar en el país de Estados Unidos, los consumidores al divisar nuestro producto en los establecimientos nos darán la oportunidad de que nuestra marca sea reconocida en país y no tendríamos que realizar un gasto adicional para el marketing.

12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra, volúmenes mínimos, etc.

Para que nuestro producto sea implementado al mercado de Estados Unidos, no tuvimos la obligación de comunicarnos con un intermediario, puesto que nuestro negocio realizado fue directamente con nuestro cliente, por este motivo nosotros realizamos la exportación de manera directa utilizando el Incoterm FOB, en otros términos, el importador tendrá completamente la responsabilidad de la distribución de la mercadería en los diversos establecimientos que hay en el país de Estados Unidos.

- ❖ **Incoterms Utilizado:** El incoterm que la empresa BATATAS DEL SOL a decidido utilizar para el transporte marítimo para la mercadería de harina de camote hacia el mercado de Miami, referente a los costos se llevará de acuerdo con el incoterm FOB.
- ❖ **Fob Franco a Bordo (FOB):** La obligación del vendedor culmina cuando la mercadería se encuentra al bordo del buque en el puerto marítimo convenido. El exportador no se hará responsable de los seguro que debe tener la mercancía hasta su país de destino.

FIGURA 23. *Incoterm FOB*



Fuente: Elaboración Propia

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

Las perspectivas esperadas de la evolución progresiva del producto en el mercado de Miami, es que producto sea aprobado por los consumidores de la empresa importadora, consecuentemente ser una marca reconocida por nuestra calidad del producto y ampliar nuestros catálogos de compradores en diferentes países. Asimismo, para ser una empresa más competitiva y proyectarnos a realizar otros

productos de la misma línea, además, se considera mejorar en los costos y tiempo de nuestros envíos hacia los países extranjeros.

Según las plataformas de la SUNAT y SIICEX nos muestra que el país de Estados Unidos está en primer lugar de importar la harina de mercado y desde los inicios del año 2022 han seguido comprando a las empresas peruanas la harina de camote. Por otro lado, los otros países están comenzando a interesarse por el producto y lo están implementando en sus catálogos. Elegimos al país Estados Unidos para comercializarlo en Miami ya que no encontramos un producto con el envase de nosotros ofrecemos y son pocas las empresas que importan, por lo que estimamos que nuestro porcentaje de ingresos irán aumentando, convirtiéndonos en un proveedor potencial.

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

- ❖ **Tendencias Actuales:** Las tendencias actuales refuerzan al producto de harina de camote a posicionarse en el mercado extranjero, ya que es una nueva tendencia en alimentos que están adquiriendo las personas con la finalidad de sustituir los productos procesados por productos saludables que contengan vitaminas y su envase es fácil de manipular. Por ello, nuestro producto es un alimento que beneficia a diferentes órganos del consumidor y principalmente las personas que sufren de diabetes con este producto podrán disfrutar sus bocaditos en forma saludable.
- ❖ **Exigencias de la compra:** Para una buena exportación de la mercancía, el vendedor y comprador deberán tener una comunicación frecuente, porque

de esta manera podrán coordinar de las actividades que deberán desarrollar ambas partes, de acuerdo con esto las coordinaciones podemos tener más conocimiento sobre los requisitos indispensables que se deberán cumplir.

- ❖ **Competencias de productos por canal:** En la actualidad sabemos que la ciudad de Miami cuenta con diversos proveedores para la harina de camote, por ello nuestro producto buscará posicionarse de acuerdo con la calidad, por sus características del producto y en el tema de exportación tendremos el respaldo del requisito de buenas prácticas.

CAPITULO XIII

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

La matriz de costos de exportación es un cuadro de resumen sobre los desembolsos que realizará una empresa o persona natural para iniciar la creación de un bien o servicio de acuerdo con las necesidades que encontramos en el mercado. Además, se detalla todo que se utilizará para la creación de la empresa desde la fabricación hasta los pagos que realizará para la exportación de la mercancía.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente podemos decir que los pagos a realizar son inversiones que se establece con la finalidad que el dinero invertido sea recuperado y tener ganancias por las ventas del producto o servicio creado.

13.1 Inversiones y financiamiento

TABLA 38. *Activos Tangibles*

Concepto	Cantidad	Costo Unitario		Costo Total	
		S/.	\$	S/.	\$
Equipos y Maquinaria					
Maquina Empacadora	1	1,200.00	301.51	1,200.00	301.51
Cajas Plásticas	6	20.00	5.03	120.00	30.15
Lavador Y Pelador De					
Camote	1	1,500.00	376.88	1,500.00	376.88
Cortador	1	2,000.00	502.51	2,000.00	502.51
Secador	1	1,200.00	301.51	1,200.00	301.51
Molino	1	1,200.00	301.51	1,200.00	301.51
Separador de Tamices	1	320.00	80.40	320.00	80.40
Tanque de Almacén	1	500.00	125.63	500.00	125.63
Balanza	2	50.00	12.56	100.00	25.13
Utensilios	1	300.00	75.38	300.00	75.38
Etiquetadora	1	1,000.00	251.26	1,000.00	251.26
Muebles y Enseres					
Celulares	2	300.00	75.38	600.00	150.75
USB	2	30.00	7.54	60.00	15.08
Teléfono	1	80.00	20.10	80.00	20.10
Impresora	1	800.00	201.01	800.00	201.01
Laptops Hp	2	1,400.00	351.76	2,800.00	703.52
Silla de Escritorio	2	200.00	50.25	400.00	100.50
Armario de Archivadores	1	150.00	37.69	150.00	37.69
Escritorio on Cajones	2	200.00	50.25	400.00	100.50
Extintor	2	80.00	20.10	160.00	40.20
Silla Estacionaria	2	70.00	17.59	140.00	35.18
Pallets	6	14.00	3.52	84.00	21.11
Total		12,614.00	3,169.35	15,114.00	3,797.49
Tipo de Cambio	3.98				

Fuente: Elaboración Propia

TABLA 39. Activos Intangibles

Concepto	Precio	
	S/.	\$
Búsqueda y Reserva del Nombre	32.00	8.04
Elaboración Constitutivo de La Minuta	30.00	7.54
Costo de Capital y Bienes	50.00	12.56
Elaboración de Escritura Publica	30.00	7.54
Inscripción en Registros Públicos	50.00	12.56
Inscripción del Ruc	20.00	5.03
Licencia de Funcionamiento	300.00	75.38
Otros Gastos	80.00	20.10
Defensa Civil	60.00	15.08
Registro Sanitario	390.00	97.99
Total	1,042.00	261.81
Tipo De Cambio	3.98	

Fuente: Elaboración Propia

TABLA 40. Capital Trabajo

Concepto	Costo Anual	
	S/.	\$
Costo de Producción	114,780.00	28,839.20
Personal	71,965.00	18,081.66
Materiales Indirectos	1,800.00	452.26
Costos por Embarque	2,775.39	697.33
Costos Administrativos	796.00	200.00
Total	192,116.39	48,270.45
Tipo de Cambio	3.98	

Fuente: Elaboración Propia

TABLA 41. Inversión Total

Inversión Total	Costo Total	
	S/.	\$
Inversión Intangible	1,042.00	261.81
Inversión Tangible	15,114.00	3,797.49
Capital Trabajo	192,116.39	48,270.45
Total	208,272.39	52,329.75
Tipo de Cambio	3.98	

Fuente: Elaboración Propia

TABLA 42. Aporte de Accionista

Accionista	Total de Inversión	%	Aportes Propio	
			S/	\$
Capital Propio		40%	83,308.96	20,931.90
Capital Financiado (BCP)		60%	124,963.43	31,397.85
Capital Total de Inversión	208,272.39	100%	208,272.39	52,329.75
Tipo de Cambio	3.98			

Fuente: Elaboración Propia

TABLA 43. Financiamiento de la Empresa (BCP)

BCP	
CAPITAL	124,963.43
TASA	13% TEA
PERIODO	5 años
CUOTA	-S/35,528.92

Año	Saldo	Amortización	Interés	Cuota	
				S/.	\$
2022	124,963.43				
2023	105,679.76	19,283.68	16,245.25	35,528.92	8,926.86
2024	83,889.21	21,790.55	13,738.37	35,528.92	8,926.86
2025	59,265.88	24,623.32	10,905.60	35,528.92	8,926.86
2026	31,441.52	27,824.36	7,704.56	35,528.92	8,926.86
2027	0.00	31,441.52	4,087.40	35,528.92	8,926.86
Total		124,963.43	52,681.17	177,644.61	44,634.32
Tipo de Cambio	3.98				

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla 50 se muestra el préstamo que vamos a adquirir para iniciar con nuestras actividades de la empresa, nosotros hemos decidido elegir al Banco de Crédito del Perú la cual nos brinda una tasa efectiva anual (TEA) del 13%

TABLA 44. Costos de Materiales Directo

Concepto	Cant.	Unid	Costo Unitario		Costo Mensual		Costo Anual	
			S/.	\$	S/.	\$	S/.	\$
Costo de Materia Prima Directa			1.50	0.38	2,430.00	610.55	29,160.00	7,326.63
Camote	1620	Kg	1.50	0.38	2,430.00	610.55	29,160.00	7,326.63
Invasado			1.20	0.30	7,776.00	1,953.77	93,312.00	23,445.23
Envase de Vidrio	6480	Unidades	1.20	0.30	7,776.00	1,953.77	93,312.00	23,445.23
Empaquetado			1.70	0.43	459.00	115.33	5,508.00	1,383.92
Cajas de Cartón Corrugada	270	Unidades	1.70	0.43	459.00	115.33	5,508.00	1,383.92
Embalado			11.50	2.89	115.00	28.89	1,380.00	346.73
Cinta Film Biod	10	Unidades	10.00	2.51	100.00	25.13	1,200.00	301.51
Cinta de Embalaje	10	Unidades	1.50	0.38	15.00	3.77	180.00	45.23
Total			15.90	3.99	10,780.00	2,708.54	129,360.00	32,502.51
Tipo de Cambio	3.98							

Fuente: Elaboración Propia

TABLA 45. Costos de Exportación

Descripción	Costo	
	S/.	\$
Certificado de Origen	189.56	49.05
Comisión Agente de Aduanas	1,634.58	422.92
Derecho de Embarque	416.85	107.85
Gastos Administrativos	534.40	138.27
Total	2,775.39	718.08
Tipo De Cambio	3.98	

Fuente: Elaboración Propia

TABLA 46. Costo del Personal

Personal	Cantidad	Sueldo	13% ONP	Essalud	CTS	Gratf.	Total Mensual	Total Anual	
								S/.	\$
Mano de Obra Indirecta									
Admin. Y Finanzas	1	1,200.00	156.00	108.00	50.00	200.00	1,402.00	16,824.00	4,227.14
Logística	1	1,025.00	133.25	92.25	42.71	170.83	1,197.54	14,370.50	3,610.68
Ventas Y Marketing	1	1,025.00	133.25	92.25	42.71	170.83	1,197.54	14,370.50	3,610.68
Contador Externo	1	200.00	0.00	0.00	0.00	0.00	200.00	2,400.00	603.02
Mano de Obra Directa									
Supervisor de Producción	1	1,000.00					1,000.00	12,000.00	3,015.08
Personal de Producción	2	500.00					500.00	6,000.00	1,507.54
Pesado, Envasado Empaquetado y Embalado	4	500.00					500.00	6,000.00	1,507.54
Totales		5,450.00	422.50	292.50	135.42	541.67	5,997.08	71,965.00	18,081.66
Tipo de Cambio	3.98								

Fuente: Elaboración Propia**TABLA 47. Gastos Administrativos**

Material de Oficina Administradora	Cantidad	Unidad	Costo Mensual		Costo Total	
			S/.	\$	S/.	\$
Perforador	1	Unidad	11.00	2.83	11.00	2.83
Grapas	1	Millar	4.00	1.03	48.00	12.34
Lapiceros	6	Unidad	9.00	2.31	9.00	2.31
Hoja Bond	1	Millar	11.00	2.83	132.00	33.93
Folder Manila	1	Paquete	8.00	2.06	96.00	24.68
Archivador	3	Unidad	30.00	7.71	30.00	7.71
Sellos	2	Unidad	12.00	3.08	12.00	3.08
Clips	1	Millar	4.00	1.03	24.00	6.17
Agenda	2	Unidad	16.00	4.11	192.00	49.36
Engrampadora	2	Unidad	20.00	5.14	20.00	5.14
Corrector	3	Unidad	7.50	1.93	30.00	7.71
Resaltador	3	Unidad	4.50	1.16	18.00	4.63
Tinta	3	Unidad	36.00	9.25	144.00	37.02
Sobre Manila	1	Millar	5.00	1.29	30.00	7.71
Total			178.00	45.76	796.00	204.63
Tipo de Cambio	3.89					

Fuente: Elaboración Propia

TABLA 48. Materiales Indirectos

Concepto	Cantidad	Costo Unitario		Costo Mensual		Costo Anual	
		S/.	\$	S/.	\$	S/.	\$
Escoba	2	10.00	2.51	20.00	5.03	240.00	60.30
Tacho de Basura	1	10.00	2.51	10.00	2.51	120.00	30.15
Ambientador	1	20.00	5.03	20.00	5.03	240.00	60.30
Jabón Líquido	1	15.00	3.77	15.00	3.77	180.00	45.23
Papel Higiénico	1	24.00	6.03	24.00	6.03	288.00	72.36
Recogedor	2	7.00	1.76	14.00	3.52	168.00	42.21
Trapeador	2	11.00	2.76	22.00	5.53	264.00	66.33
Lejía	1	25.00	6.28	25.00	6.28	300.00	75.38
Total				150.00	37.69	1,800.00	452.26
Tipo De Cambio	3.98						

Fuente: Elaboración Propio

TABLA 49. Costos Generales

Descripción	Costo Mensual		Costo Anual	
	S/.	\$	S/.	\$
Gas	500.00	125.63	6,000.00	1,507.54
Luz	300.00	75.38	3,600.00	904.52
Agua	150.00	37.69	1,800.00	452.26
Internet	50.00	12.56	600.00	150.75
Telefónico	60.00	15.08	720.00	180.90
Alquiler del Local	800.00	201.01	9,600.00	2,412.06
Total	1,860.00	467.34	22,320.00	5,608.04
Tipo de Cambio	3.98			

Fuente: Elaboración Propia

CAPITULO XIV

14. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

La evaluación económica y financiera nos ayudara a saber si el proyecto que se va a efectuar es factible y rentable, es decir que la creación de la empresa exportadora con el producto de harina de camote será viable o tendrá la duración larga para ofrecer a nuestros consumidores.

14.1. Presupuesto de egresos

TABLA 50. Cuadro de presupuesto de egresos

Concepto	Egreso	Egreso	Egreso	Egreso	Egreso
	Anual Año 1	Anual Año 2	Anual Año 3	Anual Año 4	Anual Año 5
I. Costo del Servicio	138,780.00	138,780.00	138,780.00	138,780.00	138,780.00
I.1 Costos Directos	26,580.00	26,580.00	26,580.00	26,580.00	26,580.00
I.1.1 Materiales Directos	14,580.00	14,580.00	14,580.00	14,580.00	14,580.00
I.1.2 Mano de Obra Directa	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
I.2 Costos Indirectos	112,200.00	112,200.00	112,200.00	112,200.00	112,200.00
I.2.1 Materiales Indirectos	100,200.00	100,200.00	100,200.00	100,200.00	100,200.00
I.2.2 Mano de Obra Indirecta	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
I.2.3 Otros Costos Indirectos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
II. Gastos de Operación	48,761.00	48,761.00	48,761.00	48,761.00	48,761.00
II.1 Gastos de Venta	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
II.2 Gastos Administrativos	48,761.00	48,761.00	48,761.00	48,761.00	48,761.00
II.2.1 Gastos Administrativos del Personal	47,965.00	47,965.00	47,965.00	47,965.00	47,965.00
II.2.2 Gastos Materiales de Oficina	796.00	796.00	796.00	796.00	796.00
III. Depre. de Activo Fijo y Amort. de Intang	1,888.00	1,888.00	1,888.00	1,888.00	1,888.00
IV. Gastos Financieros	35,528.92	35,528.92	35,528.92	35,528.92	35,528.92
IV.1 Interés Préstamo y Amortización	35,528.92	35,528.92	35,528.92	35,528.92	35,528.92
IV.2 Mantenimiento, Seguro y Comisiones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total de Egresos	224,957.92	224,957.92	224,957.92	224,957.92	224,957.92

Fuente: Elaboración Propia

14.2. Estado de Ganancias y Perdidas

TABLA 51. Estado de Ganancias y Perdidas

Estado de Resultados					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	388,800	388,800	388,800	388,800	388,800
- Costo del Servicio	138,780	138,780	138,780	138,780	138,780
Utilidad Bruta	250,020	250,020	250,020	250,020	250,020
Gastos de Operación	48,761	48,761	48,761	48,761	48,761
- Gastos de Venta	0	0	0	0	0
- Gastos Administrativos	48,761	48,761	48,761	48,761	48,761
- Dep. de Act. Fij. y Amort. Intang.	1,888	1,888	1,888	1,888	1,888
Utilidad Operativa	199,371	199,371	199,371	199,371	199,371
- Gastos Financieros o Intereses	16,245	13,738	10,906	7,705	4,087
Utilidad Antes de Impuestos	16,245	185,633	188,465	191,666	195,284
- Impuesto a la Renta (30%)	4,874	55,690	56,540	57,500	58,585
Utilidad Neta	11,372	129,943	131,926	134,167	136,699

Fuente: Elaboración Propia

14.3. Flujo de caja

TABLA 52. *Flujo de Caja*

Flujo De Caja					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
I. Ingresos	388,800.00	388,800.00	388,800.00	388,800.00	388,800.00
Ingresos por Venta	388,800.00	388,800.00	388,800.00	388,800.00	388,800.00
Valor Residual	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
II. Egresos	192,414.57	243,230.79	244,080.62	245,040.93	246,126.08
II.1 Inversión Total	208,272.39				
II.2 Costos del Servicio	138,780.00	138,780.00	138,780.00	138,780.00	138,780.00
II.3 Gastos de Operación	48,761.00	48,761.00	48,761.00	48,761.00	48,761.00
II.4 Impuesto a la Renta	4,873.57	55,689.79	56,539.62	57,499.93	58,585.08
Flujo de Caja Económico	-208,272.39	196,385.43	145,569.21	144,719.38	142,673.92
Préstamo	124,963.43				
Servicio de Deuda	30,655.35	31,407.41	32,257.24	33,217.55	34,302.70
Amortización	19,283.68	21,790.55	24,623.32	27,824.36	31,441.52
Interés	16,245.25	13,738.37	10,905.60	7,704.56	4,087.40
Escudo Tributario	4,873.57	4,121.51	3,271.68	2,311.37	1,226.22
Flujo de Caja Financiero	-83,308.96	165,730.08	114,161.80	112,462.14	110,541.52
Aporte de Capital	83,308.96				
Saldo de Caja Residual	0.00				
Saldo de Caja Acumulada	0.00	165,730.08	279,891.88	392,354.01	502,895.53

Fuente: Elaboración Propia

14.4. Evaluación Económica y Financiera

TABLA 53. *Evaluación Económica y Financiera*

Evaluación Económica y Financiera					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
I. Ingresos	388,800.00	388,800.00	388,800.00	388,800.00	388,800.00
Ingresos Por Venta	388,800.00	388,800.00	388,800.00	388,800.00	388,800.00
II. Egresos	192,414.57	243,230.79	244,080.62	245,040.93	246,126.08
II.1 Inversión Total	208,272.39				
II.2 Costos Del Servicio	138,780.00	138,780.00	138,780.00	138,780.00	138,780.00
II.3 Gastos De Operación	48,761.00	48,761.00	48,761.00	48,761.00	48,761.00
II.4 Impuesto A La Renta	4,873.57	55,689.79	56,539.62	57,499.93	58,585.08
Flujo de Caja Económico	-208,272.39	196,385.43	145,569.21	144,719.38	142,673.92
Préstamo	124,963.43				
Servicio De Deuda	30,655.35	31,407.41	32,257.24	33,217.55	34,302.70
Amortización	19,283.68	21,790.55	24,623.32	27,824.36	31,441.52
Interés	16,245.25	13,738.37	10,905.60	7,704.56	4,087.40
Escudo Tributario	4,873.57	4,121.51	3,271.68	2,311.37	1,226.22
Flujo de Caja Financiero	-83,308.96	165,730.08	114,161.80	112,462.14	110,541.52
Van	386,073.42				
Tir	76.13%				
Tko	10.00%				
Wacc	12%				
Vanf	369,542.6				
Tirf	175.19%				

Fuente: Elaboración Propia

CONCLUSIONES

- ❖ De acuerdo con la investigación realizada se ha determinado que nuestro producto de harina de camote a exportar al mercado internacional tendrá un efecto beneficioso en los establecimientos, ya que los clientes y/o consumidores pueden identificar al alimento y las ventajas favorables para el organismo de las personas.
- ❖ El país seleccionado para la exportación del producto de harina de camote es Estados Unidos, enfocándonos directamente en el mercado objetivo de la ciudad de Miami, ya que establece un mercado atractivo para las empresas que inician con la actividad de la exportación. Además, un porcentaje de la población de Miami han tenido la oportunidad que experimentar con el producto de harina de camote y como resultado fue un alimento aceptado.
- ❖ El proceso logístico en el puerto de Miami es muy utilizado por las empresas que exportan, ya que tiene los requerimientos indispensables para nombrarla un lugar para la comercialización internacional. Asimismo, cuentan con la tecnología avanzada que optimiza el tiempo de gestión que deberá realizar el importador para el recojo de la mercadería exportada.

BIBLIOGRAFÍA

Aprovisionamiento. (2020, 29 de diciembre). MECALUX. Recuperado de <https://www.mecalux.es/blog/aprovisionamiento>

Bembibre, C. (2010, 16 agosto). *Definición de Transporte*. Definición ABC. Recuperado de <https://definicionabc.com/transporte/>

Calderón, A. (2022, 2 junio). *¿Qué es el agente de aduanas o agente aduanero?* INTERNACIONALMENTE. Recuperado de <https://www.internacionalmente.com/agente-de-aduanas/>

Contenedorización: qué es, origen, proceso y beneficios. (2020, 21 de junio). MASCONTAINER. Recuperado de <https://www.mascontainer.com/contenedorizacion-que-es-origen-proceso-y-beneficios/>

Digesa (2022) Texto Único de Procedimientos Administrativos - (TUPA). Recuperado de <http://www.digesa.minsa.gob.pe/expedientes/detalles.aspx?id=28>

El uso del diagrama de flujo para la gestión de calidad. (2019, 12 noviembre). ESAN. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/el-uso-del-diagrama-de-flujo-para-la-gestion-de-calidad>

Enrique Rus Arias (22, 2020 de abril) *Costo de producción*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/costo-de-produccion.html>

Ernesto, C., Carlos, J. & Carolina, D. (2011). *Selección de proveedores usando el despliegue de la función de calidad difusa*. REVISTA EIA, 15, 73-83. <http://www.scielo.org.co/pdf/eia/n15/n15a07.pdf>

Estrategias de almacenamiento. (2022, 19 de octubre). BEETRACK.

<https://www.beetrack.com/es/blog/estrategias-de-almacenamiento>

FAO (2014) *Fichas técnicas productos frescos y procesados. Camote.* Recuperado

de <https://www.fao.org/in-action/inpho/publications/detail/fr/c/2477/>

FAO (1998) *Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación*

Roma, 1998. Recuperado de [https://www.fao.org/in-](https://www.fao.org/in-action/inpho/publications/detail/fr/c/2477/)

[action/inpho/publications/detail/fr/c/2477/](https://www.fao.org/in-action/inpho/publications/detail/fr/c/2477/)

Gabriel, P. (05, 2020 diciembre) *Costo de agencia.* Economipedia.com. Recuperado

de <https://economipedia.com/definiciones/costo-de-agencia.html>

Gómez G. (2001, 11 de abril). *Contabilidad de costos: conceptos, importancia y*

clasificación. Recuperado de [https://www.gestiopolis.com/contabilidad-de-](https://www.gestiopolis.com/contabilidad-de-costos/)

[costos/](https://www.gestiopolis.com/contabilidad-de-costos/)

Gonzalo, A. (2019, 13 marzo). *Todo sobre los proveedores: qué son exactamente y*

qué tipos hay. HABLEMOS DE EMPRESAS. Recuperado de:

<https://hablemosdeempresas.com/empresa/que-son-los-proveedores/>

Indecopi (2013) *Guía informativa sobre rotulado.* Recuperado de

https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/143803/guia_rotulado_2013.p

[df](https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/143803/guia_rotulado_2013.p)

International Potato Center (2017, 26 septiembre). *Datos y cifras del camote.*

Recuperado de [https://cipotato.org/es/sweetpotato/sweetpotato-facts-and-](https://cipotato.org/es/sweetpotato/sweetpotato-facts-and-figures/)

[figures/](https://cipotato.org/es/sweetpotato/sweetpotato-facts-and-figures/)

La clave está en el plano de estiba. (2006, 31 octubre). ABC. Recuperado de <https://www.abc.com.py/edicion-impresa/economia/la-clave-esta-en-el-plano-de-estiba-940876.html>

Layout de almacén: cómo realizar un correcto diseño en planta y sus beneficios. (2022, 19 de octubre). POLYPAL. Recuperado de <https://www.polypal.com/blog/layout-de-almacen-como-realizar-un-correcto-diseno-en-planta-y-sus-beneficios>

Ministerio de Agricultura y Riego Instituto Nacional de Innovación Agraria. (2019). *Camote INIAA – 329 Bicentenario*. Instituto Nacional de Innovación Agraria. Recuperado de <https://repositorio.midagri.gob.pe/handle/20.500.13036/656#:~:text=En%20el%20Per%C3%BA%2C%20uno%20de,17%2C%20t%2Fha>

Ministerio de Comercio y Turismo (2022) *Guía Emisión Certificados de Origen* Recuperado de https://www.mincetur.gob.pe/wpcontent/uploads/documentos/comercio_exterior/certificacion_de_origen/certificacion_por_entidades/GUIA_EMISION_CERTIFICADOS_DEORIGEN_06012012.pdf

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2022) *Organismos que Regular los Aspectos Sanitarios de las Exportaciones.* Recuperado de <https://www.midagri.gob.pe/portal/comercioexterior/icomoeportar/importancia-de-la-calidad-en-las-agroexportaciones/690-organismos-que-regulan-los-aspectos-sanitarios-de-las-exportaciones>

Mira, J. (2021, 1 septiembre). *Técnicas de almacenamiento para mejorar la eficiencia de su almacén*. TOYOTA. Recuperado de <https://blog.toyota-forklifts.es/tecnicas-almacenamiento-mejorar-eficiencia-almacen>

Mondragón, V. (2014,10 marzo). *¿Qué es el Certificado de origen?* DIARIO DEL EXPORTADO. Recuperado de https://www.diariodelexportador.com/2014/10/que-es-el-certificado-de-origen_24.html

Mondragón, V. (2015,17 marzo). *La ficha técnica: Definición, contenido y modelos*. DIARIO DEL EXPORTADOR. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2018/05/la-ficha-tecnica-definicion-contenido-y.html>

Mondragón, V. (2017, 20 agosto). *¿Qué es el Certificado de origen?* DIARIO DEL EXPORTADO. Recuperado de <https://www.diariodelexportador.com/2017/11/la-unitarizacion-de-la-carga-la.html#>

Que es el empaque de un producto. (2022,15 octubre). EUROINNOVA. Recuperado de <https://www.euroinnova.pe/blog/que-es-el-empaque-de-un-producto>

¿Qué es el embalaje? Características y funciones. (2017, 2 de octubre). RAJA. Recuperado de <https://www.rajapack.es/blog-es/que-es-embalaje-caracteristicas-funciones>

¿Qué necesitas para importar a los Estados Unidos? (2019, 26 julio). MIGGOBIERNO.COM. Recuperado de <https://www.migobierno.com/que-necesitas-para-importar-los-estados-unidos>

¿Qué es un agente de aduanas? (2021, 1 julio). RACTEM. Recuperado de <https://www.ractem.es/blog/es-agente-aduanas>

RAM – PROMPERU (2022) Harina, sémola, y polvo de los demás productos del capítulo 8 excluidos bananas o plátanos. Recuperado de <http://ram.promperu.gob.pe/#/?product=1712&partida=1106.30.90.00&country=1>

Rodríguez, J. (2021, 4 de noviembre). CONTROL DE CALIDAD. HUBSPOT. Recuperado de <https://blog.hubspot.es/sales/control-de-calidad>

Salazar, B. (2019, 2 julio). Paletización. INGENIERIA INDUSTRIAL. Recuperado de <https://www.ingenieriaindustrialonline.com/logistica/paletizacion/>

Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú (2022). Recuperado de <https://www.senasa.gob.pe/senasa/>

SIICEX Rutas Marítimas. (2022). Rutas Marítimas. Obtenido de <https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,2>

Sobre el Estado Peruano (2022). Clasificación Arancelaria de Mercancías. Recuperado de: <https://www.gob.pe/6996-clasificacion-arancelaria-de-mercancias>

SUNAT. (2020). Informe N° 059 -2007-SUNAT/2B4000. Lima. Obtenido de <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficiosAd/2007/informes/i0592007.htm#:~:text=%2D%20El%20Agente%20de%20Aduana%20es,esta%20Ley%20y%20el%20Reglamento.%E2%80%9D>

SUNAT. (2022). Agentes de Aduanas. Consulta de agentes de aduanas. Lima.

Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/cl-aditconsulagen/ConsultaOperadorServlet>

Unitarización de carga. (2022, 31 de marzo). ESNOVA. *Recuperado de* <https://esnova.com/es/blog/unitarizacion-carga/>

ANEXOS

Anexo 1: Contrato de Compraventa Internacional

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte:, empresa constituida bajo las leyes de la República, debidamente representada por su, con Documento de Identidad N°, domiciliado en su Oficina principal ubicado en, a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte S.A., inscrito en la Partida N° Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N°, debidamente representado por su Gerente General don, identificado con DNI N° Y señalando domicilio el ubicado en Calle, N°, Urbanización, distrito de, provincia y departamento de, República del Perú, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:

- a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles) y,
- b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.

1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.

1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.

- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

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

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

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

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en (fecha).

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on Board") si el envío se hará por vía marítima, o FCA ("Free Carrier", transportación principal sin pagar) si se hará con otra modalidad de transporte.

CONDICIONES DE PAGO

CLAUSULA QUINTA:

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

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

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

INTERES EN CASO DE PAGO RETRASADO

CLAUSULA SEXTA:

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

RETENCION DE DOCUMENTOS

CLAUSULA SEPTIMA:

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

TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA

CLAUSULA OCTAVA:

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado.

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

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

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

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

RETRASO DE ENVIOS

CLAUSULA NOVENA:

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

INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS

CLAUSULA DECIMA:

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

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

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

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

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

COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES

CLAUSULA DECIMO PRIMERA:

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

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

CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR

CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a **EL VENDEDOR** ni a **EL COMPRADOR**, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

RESOLUCIÓN DE CONTROVERCIAS

CLAUSULA DECIMO TERCERA:

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

ENCABEZADOS

CLAUSULA DECIMO CUARTA:

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

NOTIFICACIONES

CLAUSULA DECIMO QUINTA:

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

ACUERDO INTEGRAL

CLAUSULA DECIMO SEXTA:

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

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

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de, a los Días del mes de 2012.

.....
EL VENDEDOR

.....
EL COMPRADOR