



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE CAMOTE AL PAIS
DE ESTADOS UNIDOS, FLORIDA, COMERCIALIZADO POR LA
EMPRESA TIERRA MISTI”**

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

PRESENTADO POR

Bach. CASTRO LOVON, ESTHEPHANIE PAMELA
<https://orcid.org/0000-0001-5536-6147>

DOCENTE

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

**AREQUIPA – PERÚ
2023**

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE CAMOTE AL PAIS DE ESTADOS UNIDOS, FLORIDA, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA TIERRA MISTI

INFORME DE ORIGINALIDAD

22%

INDICE DE SIMILITUD

16%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

19%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

| | | |
|---|---|-----|
| 1 | Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante | 18% |
| 2 | repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet | 1% |
| 3 | repositorio.ug.edu.ec Fuente de Internet | 1% |
| 4 | www.coursehero.com Fuente de Internet | <1% |
| 5 | www.minag.gob.pe Fuente de Internet | <1% |
| 6 | Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC Trabajo del estudiante | <1% |
| 7 | repositorio.upla.edu.pe Fuente de Internet | <1% |
| 8 | docplayer.es Fuente de Internet | <1% |

| | | |
|----|--|------|
| 9 | wordwall.net Fuente de Internet | <1 % |
| 10 | www.sice.oas.org Fuente de Internet | <1 % |
| 11 | pdfcookie.com Fuente de Internet | <1 % |
| 12 | repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 13 | repositorio.usil.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 14 | www.clubensayos.com Fuente de Internet | <1 % |
| 15 | www.interempresas.net Fuente de Internet | <1 % |
| 16 | es.autoaccessorycn.com Fuente de Internet | <1 % |
| 17 | issuu.com Fuente de Internet | <1 % |
| 18 | movil.ctmvalencia.com Fuente de Internet | <1 % |
| 19 | repositorio.ucsp.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 20 | www.et.org.ar Fuente de Internet | <1 % |

Excluir citas Activo

Excluir coincidencias Apagado

Excluir bibliografía Activo

DEDICATORIA:

El siguiente proyecto lo dedico a toda mi familia y principalmente a mi madre por ser el pilar fundamental en mi formación como profesional y por ser la persona que más apoyo y confianza me ha brindado. También la dedico a mi novio por estar presente en todo el proceso para obtener mis logros.

AGRADECIMIENTO:

Doy gracias a Dios por permitirme tener tan buenas experiencias dentro de mi universidad, gracias a mi universidad por permitirme convertirme en un profesional en lo que tanto me apasiona, gracias a cada maestro que formó parte de todo el proceso para mi formación académica.

INTRODUCCIÓN

El producto “Harina de Camote”, que se exportará al país de los Estados Unidos permitirá a la empresa abrir nuevas oportunidades para darse a conocer y expandir en el mercado internacional para obtener buenos resultados de rentabilidad. El producto a exportar es de interés y demanda de los mercados internacionales por su calidad y beneficio.

El proyecto de exportación, se presenta con el fin de dar a conocer las características y factores que hay que tener en cuenta si se pretende emprender un negocio de exportación de Harina de Camote al mercado de EE.UU., aprovechando las ventajas que tiene el país luego de la firma del Tratado de Libre Comercio, y que ha permitido actualmente tenga un arancel cero.

Dicha exportación de tiene gran aceptación en los Estados Unidos, ya que, cuenta con beneficios nutricionales, por lo que existe una gran preferencia por este tipo de producto, y que representan una gran oportunidad de negocio para la empresa TIERRA MISTI. En tal sentido, es que se ha tomado esta iniciativa de exportación, así como de las estrategias que se deben poner en marcha para hacer frente a la competencia.

El desarrollo del proyecto tiene como finalidad realizar la exportación de (Harina de Camote) que estará compuesto por camote, el cual es un tubérculo nativo de los trópicos de América Latina, Centro y sur de México, Centro América y Selva Peruana.

RESUMEN

El proyecto de exportación se desarrolló cumpliendo la estructura y los lineamientos, los cuales se pusieron en ejecución para argumentar cada uno de los capítulos, y referido a la Harina de Camote, a continuación, se detalla:

En el Capítulo I, II y III; se pudo formular la ficha técnica del producto, la clasificación arancelaria, los proveedores potenciales, la matriz de selección de proveedores, la estrategia de almacenamiento y el costo fijo del almacén, importantes puntos para la exportación.

En base al Capítulo IV, V, VII y VII; se obtuvo información sobre las normas técnicas de las etiquetas, el proceso de rotulado, se argumentó la ficha técnica del empaque seleccionado, los criterios para la selección del empaque, se realizó el proceso de embalaje, los tiempos y costos para el embale, se detalló el plano de estiba del pallet y con sus tiempos y costos.

Para el Capítulo VIII, IX, X y XI; se concretó información en la ficha técnica del contenedor, el plano de estiba del container, se pudo obtener información para la cotización del transporte interno e internacional, se cotizó el costo de agenciamiento, se identificó los depósitos temporales, se analizó la infraestructura del país de destino y los proveedores de servicios logísticos.

Finalmente, en el Capítulo XII, XIII y XIV; se pudo identificar los canales de distribución, las perspectiva y tendencias comerciales, se operacionalizo la matriz de

costo de exportación, y se desarrolló la valuación económica financiera explicado en el valor actual neto y la tasa de interés de retorno, al finalizar el proyecto se pudo concretar las conclusiones y recomendaciones del proyecto de exportación.

ÍNDICE DE CONTENIDO

| | |
|--|-----------|
| Caratula | |
| Dedicatoria..... | ii |
| Agradecimiento..... | iii |
| Introducción..... | iv |
| Resumen..... | v |
| Índice de Contenido..... | vii |
| Índice de Tablas..... | x |
| Índice de Figuras..... | xi |
| 1. PRODUCTO A EXPORTAR..... | 01 |
| 1.1. Ficha técnica del producto..... | 02 |
| 1.2. Clasificación arancelaria del producto..... | 02 |
| 1.3. Flujo grama de proceso de productivos..... | 03 |
| 2. APROVISIONAMIENTO..... | 05 |
| 2.1. Proveedores potenciales..... | 05 |
| 2.2. Matriz de selección de proveedores..... | 06 |
| 2.3. Control de calidad..... | 06 |
| 2.4. Costo de fabricación y/o adquisición..... | 08 |
| 3. ALMACENAMIENTO..... | 09 |
| 3.1. Estrategia de almacenamiento..... | 09 |
| 3.2. Lay-out de almacén..... | 10 |
| 3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento..... | 11 |
| 3.4. Costo fijo de almacén..... | 12 |
| 4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO..... | 13 |
| 4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto..... | 13 |
| 4.2. Normas técnicas aplicable..... | 14 |
| 4.3. Proceso de rotulado..... | 15 |
| 4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado..... | 15 |
| 5. EMPAQUE..... | 16 |
| 5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado..... | 16 |
| 5.2. Criterios usados para la selección del empaque..... | 17 |
| 5.3. Proceso de empaque..... | 18 |
| 5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado..... | 19 |
| 6. EMBALAJE..... | 20 |
| 6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado..... | 20 |
| 6.2. Criterios usados para la selección de embalaje..... | 21 |
| 6.3. Proceso de embalaje..... | 22 |
| 6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje..... | 23 |
| 7. UNITARIZACIÓN..... | 24 |
| 7.1. Ficha técnica del pallet..... | 24 |
| 7.2. Criterios usados para la selección del pallet..... | 25 |
| 7.3. Proceso de paletización..... | 26 |

| | |
|---|-----------|
| 7.4. Plano de estiba del pallet..... | 27 |
| 7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado..... | 27 |
| 8. CONTENEDORIZACIÓN | 28 |
| 8.1. Ficha técnica del contenedor..... | 28 |
| 8.2. Criterios usados para la selección del contenedor..... | 29 |
| 8.3. Proceso de contenedorización..... | 30 |
| 8.4. Plano del contenedor..... | 31 |
| 8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización..... | 31 |
| 9. TRANSPORTE..... | 32 |
| 9.1. Proveedores del transporte interno..... | 32 |
| 9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)..... | 33 |
| 9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional..... | 34 |
| 9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo..... | 35 |
| 10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL..... | 36 |
| 10.1. Agentes de aduana..... | 36 |
| 10.2. Costo de agenciamiento..... | 38 |
| 10.3. Aseguradoras..... | 39 |
| 10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)..... | 39 |
| 10.5. Terminales de almacenamiento..... | 39 |
| 11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO..... | 41 |
| 11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana..... | 41 |
| 11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino..... | 43 |
| 11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc..... | 44 |
| 11.4. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino..... | 45 |
| 12. DISTRIBUCIÓN..... | 47 |
| 12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor..... | 47 |
| 12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)..... | 48 |
| 12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto..... | 49 |
| 12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de importación, condiciones de compra (60 – 90 – 120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc..... | 50 |
| 12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización..... | 50 |
| 12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de | |

| | |
|---|-----------|
| comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal..... | 51 |
| 13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN..... | 52 |
| 14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA..... | 54 |
| 14.1 Costo de oportunidad de capital..... | 54 |
| 14.2 Valor actual neto..... | 55 |
| 14.3 Tasa interna de retorno..... | 56 |
| Conclusiones..... | 57 |
| Recomendaciones..... | 58 |
| Referencias Bibliográficas..... | 59 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | | |
|----------|---|----|
| Tabla 1 | Información de la harina de camote..... | 02 |
| Tabla 2 | Partida según aranceles..... | 02 |
| Tabla 3 | Empresas productoras..... | 05 |
| Tabla 4 | Indicadores de selección..... | 06 |
| Tabla 5 | Gastos para el proceso de exportación..... | 08 |
| Tabla 6 | Información de bienes..... | 11 |
| Tabla 7 | Registro requerido en el almacén..... | 12 |
| Tabla 8 | Tiempos y costos de las etiquetas..... | 15 |
| Tabla 9 | Ficha técnica del empaque..... | 17 |
| Tabla 10 | Secuencia del procesamiento de empaçado..... | 18 |
| Tabla 11 | Tiempos y costos del empaçado..... | 19 |
| Tabla 12 | Ficha técnica del embalaje..... | 21 |
| Tabla 13 | Secuencia del procesamiento de embalado..... | 22 |
| Tabla 13 | Tiempos y costos del embale..... | 23 |
| Tabla 15 | Ficha técnica del pallet..... | 24 |
| Tabla 16 | Secuencia del procesamiento de paletizado..... | 26 |
| Tabla 17 | Tiempos y costos de los pallet..... | 27 |
| Tabla 18 | Ficha técnica del contenedor..... | 28 |
| Tabla 19 | Secuencia del procesamiento del contenedor..... | 30 |
| Tabla 20 | Tiempos y costos del contenedor..... | 31 |
| Tabla 21 | Lista de empresas nacionales..... | 32 |
| Tabla 22 | Transporte interno..... | 33 |
| Tabla 23 | Transporte interno..... | 33 |
| Tabla 24 | Cotización de transporte interno..... | 33 |
| Tabla 25 | Lista de empresas internacionales..... | 34 |
| Tabla 26 | Transporte internacional..... | 34 |
| Tabla 27 | Transporte internacional..... | 34 |
| Tabla 28 | Cotización de flete marítimo..... | 35 |
| Tabla 29 | Empresa de servicio de agente..... | 36 |
| Tabla 30 | Empresa de servicio de agente..... | 36 |
| Tabla 31 | Proforma de exportación..... | 38 |
| Tabla 32 | Empresas de seguro para la exportación..... | 39 |
| Tabla 33 | Selección de la empresa aseguradora..... | 39 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | | |
|-----------|--|----|
| Figura 1 | Secuencia primarias de producción..... | 03 |
| Figura 2 | Estructura de almacenamiento..... | 10 |
| Figura 3 | Rotulado del producto..... | 14 |
| Figura 4 | Flujograma de etiquetas..... | 15 |
| Figura 5 | Plano de estiba de las parihuelas..... | 27 |
| Figura 6 | Plano de estiba del containers..... | 31 |
| Figura 7 | Terminal portuario del Callao..... | 42 |
| Figura 8 | Sistema aeroportuario..... | 42 |
| Figura 9 | Empresa de servicio logístico..... | 45 |
| Figura 10 | Empresa de servicio logístico..... | 46 |
| Figura 11 | Secuencia de mapeo..... | 48 |

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

Descripción del producto:

El producto seleccionado para la exportación por la empresa TIERRA MISTI, fue la Harina de Camote, la materia prima es un tubérculo que tiene altos niveles de nutrición, como vitaminas y minerales. El consumo de este producto es muy beneficioso para la salud de los consumidores, que ven a este producto como alternativa natural en sus preparados, el mercado de Estados Unidos es considerado como el país de mayor exportación de este producto peruano.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información de la harina de camote

| | |
|--|---|
| Harina de Camote Nombre Científico: <i>Ipomoea b atatas</i> |  |
| Descripción | Producto que se obtiene de la deshidratación y su proceso de molienda hasta quedar en polvo |
| Producción Nacional | Los departamentos donde hay mayor cultivo son Ayacucho, Huancayo, Cusco, Lima, Arequipa |
| Consumo | Puede ser directamente o preparados en postres o comidas |
| Exportaciones | El principal país de exportación es Estados Unidos, Canadá y España |

Nota. www.peruexporta.com

Tabla 2

Partida según aranceles

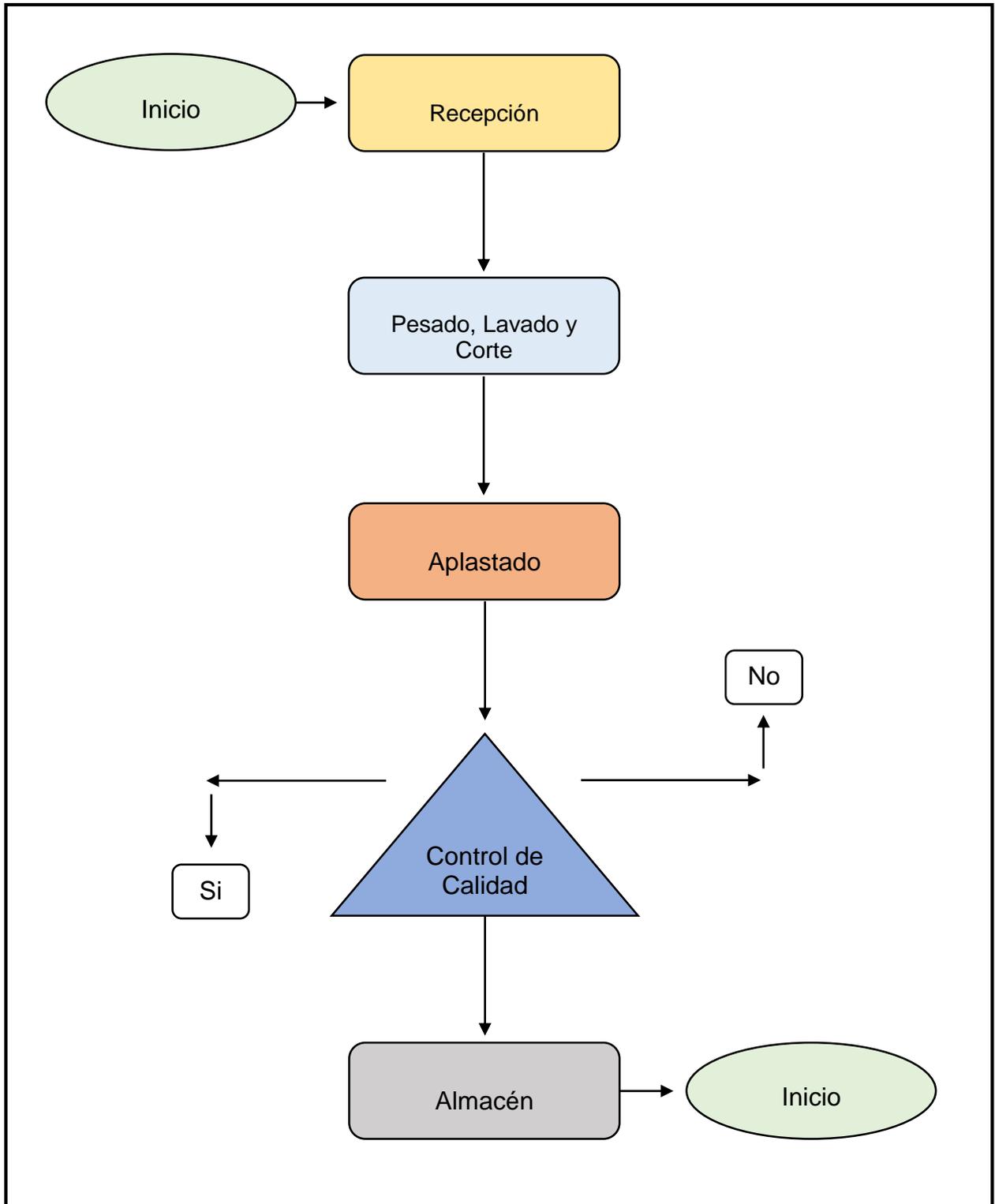
| Número | Descripción |
|---------------|--|
| 1106.20.90.00 | Harina, sémola y polvo de las hortalizas, de sagú o de raíces o tubérculos |

Nota. www.sunat.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Secuencia primarias de producción



Nota. www.biodiversidadalimentaria.com

Recepción:

Se procede a recepcionar el producto (camote) y se cancela la cantidad adquirida para el proceso de exportación.

Pesado:

El producto es pesado para establecer que la cantidad que se ha comprado sea la exacta y no afecte el proceso exportador.

Lavado:

La siguiente fase es el proceso de lavado, para eliminar las impurezas que pueden ser tierra o ramas.

Cortado:

El camote es cortado para que el proceso de aplastado sea más fácil y permita un proceso óptimo.

Aplastado:

A través de una molinera el camote es aplastado o molido, hasta que se convierta en polvo.

Almacén:

La harina de camote se deposita en envases especiales y son llevados al almacén para su custodia.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

| Proveedores | Ubicación |
|--------------------------|--------------------------------------|
| BELMONT FOOD PERÚ S.A.C. | Se ubican en el departamento de Lima |
| KUMARA FOOD E.I.R.L. | |
| CITROSWEET MILLS S.A.C. | |

Nota. Autoría propia

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Indicadores de selección

| Indicadores | BELMONT | CITROSWEET | KUMARA |
|-------------------|----------------------|------------|-----------|
| | Puntuación Máxima 60 | | |
| Calidad | 9 | 9 | 9 |
| Precio | 8 | 9 | 9 |
| Experiencia | 8 | 9 | 9 |
| Condición de Pago | 7 | 8 | 9 |
| Plazo de Entrega | 7 | 7 | 9 |
| Certificaciones | 9 | 10 | 10 |
| Total | 48 | 52 | 55 |

Nota. Autoría Propia

Considerando los criterios de evaluación para seleccionar a proveedores, ha quedado con mayor puntaje la empresa KUMARA FOOD E.I.R.L., quien suministrara de materia prima, para el proceso de exportación.

2.3 Control de calidad:

Para Ishikawa, (2011). Todo proceso productivo debe contemplar controles de calidad sobre los productos, maquinarias, equipos y personal; esto con la finalidad de lograr eficaces procesos que están destinados para el comercio internacional.

Norma Técnica Peruana:

ISO 9001:

Es considerado como la Gestión de Calidad donde se deben implantar procesos de calidad:

- En el control de los tiempos para los procesos que se destinan al producto como el lavado, cortado y almacenado.
- Inspección de los almacenes donde se custodia el producto, hasta que sea transportado al punto de embarque.
- Realizar procesos de mantenimientos a las maquinas que se disponen para la producción.
- Cumplir con los sistemas de seguridad personal (SGC) para el personal enmarcado a sus labores.

HACCP:

Está enfocado en los procesos orgánicos y de protección del medio ambiente y las buenas prácticas en el trabajo:

- Planificar sistemas de control con los equipos industriales y su emisión de gases tóxicos.
- Realizar control permanente de la cadena de suministro para minimizar los productos contaminantes.

Norma Fitosanitarias:

La empresa exportadora debe pasar por inspecciones por la entidad (SENASA), para verificar que se hallan realizados los procesos de desinfección y fumigado, y para evidenciar que la salud en los procesos y en las actividades del personal sean las óptimas. (www.senasa.gob.pe)

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 5

Gastos para el proceso de exportación

| INFORMACIÓN | | | |
|----------------------|-----------------|------------------------|----------------------|
| Detalle | Cantidad | Precio Unitario | Total |
| Producto | 5,280 kilos | 2.00 | 10,560.00 |
| Procesos Productivos | 5,280 Kilos | 1.20 | 6,336.00 |
| Rotulado (Etiquetas) | 10,560 | 0.40 | 4,224.00 |
| Empacado (Bolsas) | 10,560 | 1.00 | 10,560.00 |
| Embalado (Cajas) | 880 | 10.00 | 8,800.00 |
| Paletizado | 11 | 140.00 | 1,540.00 |
| Costo | | | S/. 42,020.00 |

Nota. Autoría Propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

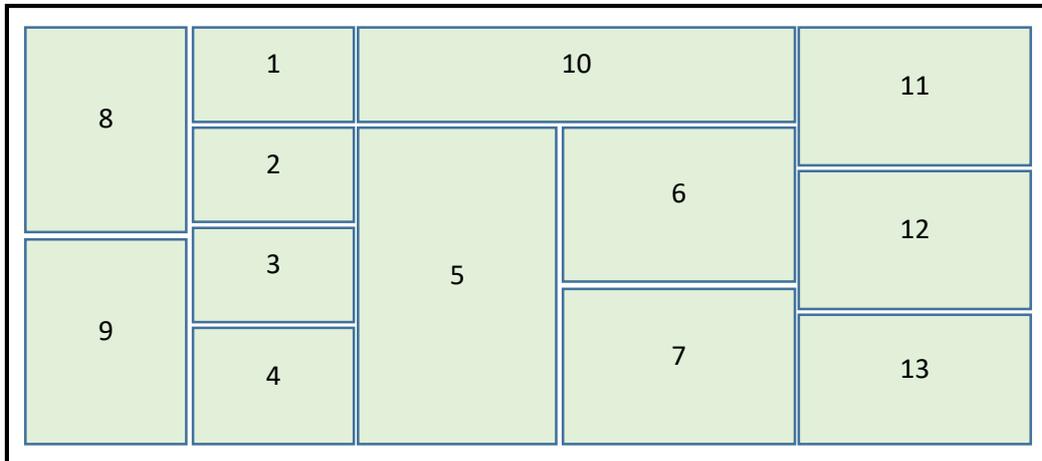
3.1 Estrategia de almacenamiento:

Para un proceso de exportación, es importante que se deba contar con un almacén, este debe contar con las maquinarias y equipos necesarios, que permitan realizar procesos con la finalidad de que el producto que se exportara cumpla con las normas técnicas y de calidad, como los requisitos que son exigidos por los controles de aduanas en el país de origen, durante el proceso de embarque de los productos. (www.promperu.com)

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Estructura de almacenamiento



Nota. Autoría propia

Leyenda:

1. Zona de recepción
2. Zona de embolsados
3. Zona de pesaje
4. Maquinas
5. Zonas auxiliares
6. Zona de preparación de pedidos
7. Zona de ingreso de personal
8. Zona de almacenaje
9. Zona de descarga
10. Zona de expedición
11. Servicios higiénicos
12. Zona de evacuación
13. Zona de seguridad

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 6

Información de bienes

| Maquinarias | |
|--|--|
| Carretilla Hidráulica |  |
| Las maquinarias son fundamentales para la operatividad de los procesos internos que realiza la empresa para que el producto que se va a exportar cumpla con las normas técnicas para la exportación. | |
| Equipamiento | |
| Pallets |  |
| Los equipos sirven de complemento para las actividades que se realizan en los procesos referidos al producto, una vez que los procesos primarios, estos serán custodiados en el almacén para su procesos de exportación. | |
| Implementos de seguridad | |
| Casco |  |
| La protección del personal es importante para evitar riesgos que afecten la integridad y la salud, se requiere adquirir los implementos para que el personal desarrolle un trabajo seguro. | |

Nota. Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 7

Registro requeridos en el almacén

| Descripción | Cantidad | P. Unitario S/. | Total, S/. |
|---------------------------|-----------------|------------------------|----------------------|
| Carrito montacarga | 1 | 18,000.00 | 18,000.00 |
| Carretilla Hidráulica | 3 | 1,500.00 | 4,500.00 |
| Balanza Electrónica | 4 | 600.00 | 2,400.00 |
| Aire Acondicionado | 3 | 2,000.00 | 6,000.00 |
| Góndola de Acero | 3 | 3,500.00 | 10,500.00 |
| Refrigerador Industrial | 1 | 10,000.00 | 10,000.00 |
| Mesa de Trabajo | 2 | 800.00 | 1,600.00 |
| Parihuelas | 20 | 50.00 | 1,000.00 |
| Señalización de Seguridad | 20 | 10.00 | 200.00 |
| Extintores | 10 | 100.00 | 1,000.00 |
| Luces de Emergencias | 10 | 100.00 | 1,000.00 |
| Lentes | 10 | 15.00 | 150.00 |
| Guantes | 10 | 12.00 | 120.00 |
| Fajas | 10 | 10.00 | 100.00 |
| Botas | 10 | 20.00 | 200.00 |
| Uniforme | 10 | 50.00 | 500.00 |
| Escritorios | 6 | 400.00 | 2,400.00 |
| Sillas giratorias | 5 | 400.00 | 2,000.00 |
| Muebles de Espera | 2 | 600.00 | 1,200.00 |
| Computadoras | 4 | 1,500.00 | 3,000.00 |
| Impresoras | 4 | 400.00 | 1,600.00 |
| Costo Total | | | S/. 67,470.00 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado del producto:

Es un aspecto fundamental para la exportación, las etiquetas deben seleccionarse según el producto a exportar y el empaque que se va a utilizar, en él se deben adherir los rotulos en un lugar visible que cumplan los criterios técnicos, de acuerdo al país de destino la información de las etiquetas debe estar en el idioma del país, y debe considerar datos relevantes para el consumidor final y para la empresa importadora. (Rodríguez, 2018)

Figura 3

Rotulado del producto



Nota. Autoría propia

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para la exportación:

Para que un proceso exportador sea óptimo, se debe cumplir con la información que se debe señalar en las etiquetas: (www.aduanas.gob.pe)

- Registro industrial
- Registro de sanidad
- Certificado de calidad
- Certificado fitosanitario

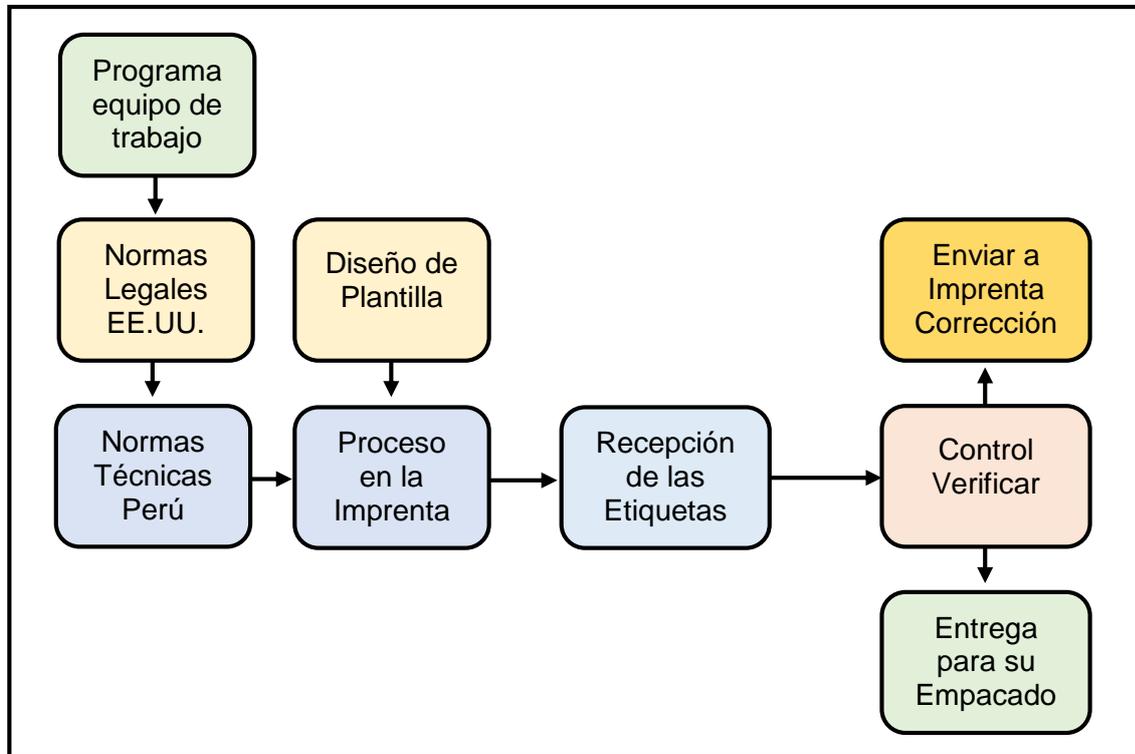
Normas de acceso a Estados Unidos:

En el país de destino la FDA (Food And Drug Administration) tiene competencia en el control de información de las etiquetas y contrastarlo con la documentación que es aprobada con los controles aduaneros de origen. (www.fda.gov)

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Flujograma de etiquetas



Nota. www.idyca.com

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Tabla 8

Tiempos y costos de las etiquetas

| Detalle | Etiquetas | Tiempos | Costos S/. |
|--------------|-----------|---------------|-----------------|
| Personal | | | |
| Rotular | 10,560 | | |
| Selección | | 4 horas | |
| Proceso | | 8 horas | |
| Total | | 2 días | 4,224.00 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

El empaque es el primer medio de contacto con el producto, de acuerdo a su selección este debe cumplir con su función de proteger al producto, en la manipulación y en el traslado interno como internacional, es importante evaluar los criterios técnicos para la elección del empaque adecuado y que cumpla con los certificados de calidad que se exige para el comercio internacional de productos de consumo. (www.envasados.com)

Tabla 9

Ficha técnica del empaque

| | |
|---|--|
| Bolsas de Plástico Doy Pack |  |
| De acuerdo al producto "Harina de Camote" se ha seleccionado las bolsas de Doy Pack | |
| Características | Su flexibilidad La protección de materias extrañas Fácil adherir las etiquetas |
| Peso | 250 gramos |
| Manipulación | Es segura para diversos procesos |
| Almacenamiento | Temperatura ambiente y niveles bajos |

Nota. www.envasados.es

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Los criterios son considerados por la empresa TIERRA MISTI para una selección técnica y adecuada:

- Resistencia; por su material derivado de plástico es muy resistente de acuerdo al producto que se depositara.
- Flexibilidad; el empaque es muy fácil de manipular para el proceso de llenado y empaçado.
- Costo; tiene un precio accesible si se compra en cantidades, pero es un empaque que se utiliza para las exportaciones por su seguridad que brinda al producto.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 10

Secuencia del procedimiento de empackado

| INFORMACIÓN | |
|---|---|
|  | Proceso 1: Se adquiere el producto y se realizan los procedimientos de calidad |
|  | Proceso 2: Se diseñan las etiquetas según el idioma del país de destino |
|  | Proceso 3: De acuerdo a los criterios se selecciona el empaque |
|  | Proceso 4: Las bolsas Doy Pack so llenadas con la harina de camote |

Nota. Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado:

Tabla 11

Tiempos y costos del empaçado

| Detalle | Bolsas | Tiempos | Costos S/. |
|----------------|---------------|----------------|-------------------|
| Personal | | | |
| Empaques | 10,560 | | |
| Selección | | 8 horas | |
| Proceso | | 16 horas | |
| Total | | 3 días | 10,560.00 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Es el segundo medio de protección, tendrá contacto con el empaque ofreciendo seguridad al producto que se va a exportar “Harina de Camote”, el embalaje seleccionado debe cumplir con los criterios y deben estar garantizados por los controles de aduanas, este debe permitir una buena manipulación y que sea seguro para evitar que los empaques depositados no se dañen, también debe permitir impresión de datos relevantes. (www.economipedia.com)

Tabla 12

Ficha técnica del embalaje

| | |
|---|--|
| Cajas de Cartón Corrugado |  |
| Las cajas tendrán doble capa para poder amortiguar los procesos de manipulación | |
| Características | Resistentes a la humedad Permite imprimir información Se puede sellar con cintas |
| Peso | 30 kilos |
| Condiciones | Su manipulación debe ser en condiciones sanitarias |
| Medidas | L: 50 cm., A: 40 cm., A: 24 cm. |

Nota. www.envasados.es

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

La empresa TIERRA MISTI para poder optar por las cajas debió considerar los siguientes criterios:

- Resistente a golpes o caídas no tan bruscas
- Evita que la humedad dañe al producto
- Permite una buena apilación
- Facilita el almacenamiento seguro
- Permite imprimir datos
- Puede ser pegadas con cintas u otro material
- Las cajas llenas permiten un buen equilibrio
- Son estables

6.3 Proceso de embalaje

Tabla 13

Secuencia del procedimiento de embalado

| INFORMACIÓN | |
|---|--|
|  | Etapa 1: El producto paso por diversos procesos hasta convertirlo en harina de camote |
|  | Etapa 2: Los datos expuestos en las etiquetas se ajustan a los criterios técnicos |
|  | Etapa 3: Los empaques con el producto pasaron por controles de calidad para ser exportables |
|  | Etapa 4: Los empaques se depositaron en las cajas de cartón y se aseguraron con cintas |

Nota. Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Tabla 14

Tiempos y costos del embale

| Detalle | Cajas | Tiempos | Costos S/. |
|----------------|--------------|----------------|-------------------|
| Personal | | | |
| Embales | 880 | | |
| Selección | | 8 horas | |
| Proceso | | 16 horas | |
| Total | | 3 días | 8,800.00 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

Tabla 15

Ficha técnica del pallet

| | |
|---------------------------------|--|
| <p>Pallet Americanos</p> |  |
|---------------------------------|--|

Para el proceso de paletización se utilizaron los pallets americanos donde se apilarán y se asegurarán las cajas

Características

| | |
|--------------------|-------------------------------------|
| Medidas | Largo: 1,200 mm. – Ancho: 1,000 mm. |
| Condiciones | Norma UNE-EN 13698 |
| Peso | 1,500 kilos |

Nota. www.macalux.com

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Es muy importante para el proceso de paletización (Pallet Americano) saber el producto que se va a exportar en cantidad y cuantas cajas serán apiladas de manera ordenada y segura, en base a ello se determinan los siguientes criterios a considerar:

- Es importante las medidas para poder establecer la ubicación de las cajas, que pueden estar de manera horizontal y vertical.
- La resistencia, que dependerá del material de las parihuelas, en este caso serán de madera.
- La calidad del pallet dependerá de su certificación y de los tratamientos de fumigación después de ser usados en un proceso.
- La utilización de las parihuelas permite que los sistemas de carga y descarga sean viables permitiendo el ahorro de tiempo.
- Los pallets son utilizados en el transporte interno de la mercancía y para la carga a los contenedores.

7.3 Proceso de paletización:

Tabla 16

Secuencia del procedimiento de paletizado

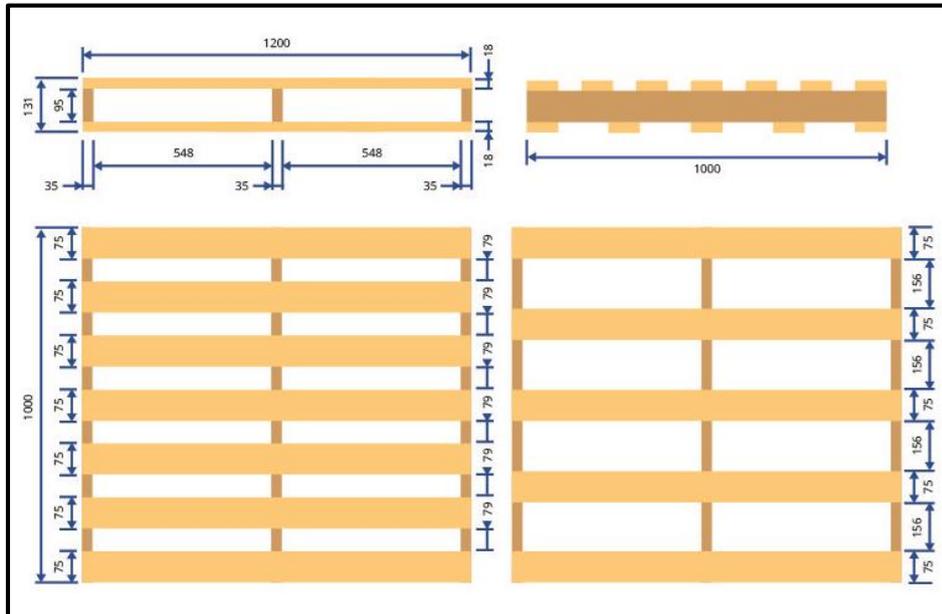
| INFORMACIÓN | |
|---|--|
|  | |
|  | |
|  | Luego de que los productos hallan pasado los procesos productivos primarios y los controles de calidad serán depositados en Iso pallet y deberán estar seguros con sunchos y esquineros para que en el momento del transporte mantengan un equilibrio y no se descarrilen las cajas. |
|  | |

Nota. Autoría propia

7.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Plano de estiba de las parihuelas



Nota. www.mecalux.com

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

Tabla 17

Tiempos y costos del pallet

| Detalle | Cantidad | Tiempos | Costos S/. |
|--------------|----------|----------------|-----------------|
| Personal | | | |
| Pallets | 11 | | |
| Selección | | 1 hora | |
| Proceso | | 2 horas | |
| Total | | 3 horas | 1,540.00 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 18

Ficha técnica del contenedor

| | |
|---------------------------------|--|
| <p>Contenedor de 20´</p> |  |
|---------------------------------|--|

Para el transporte marítimo se seleccionó un contenedor de 20' estándar

Características

| | |
|--------------------|--------------------------------------|
| Dimensiones | Largo 20' - Ancho 8' - Alto 8' |
| Medidas | L: 5.89 m. – A: 2.35 m. – A: 2.39 m. |
| Capacidad | 25,000 kilos |

Nota. www.icontainers.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

Criterio 1:

El tipo de contenedor; se tiene que considerar el producto a exportar y determinar el tipo a utilizar en este caso es estándar porque no requiere de una cámara de frío solo basta con una ventilación.

Criterio 2:

La infraestructura; se debe conocer las dimensiones y medidas del contenedor para ubicar de manera estratégica y segura los pallets con las cajas contenido el producto que se exportara.

Criterio 3:

El material; el contenedor debe ser de un material que no afecte a los productos durante el tiempo que dure el tránsito hasta llegar al país de destino, en este caso Estados Unidos.

Criterio 4:

Permisos y certificaciones; la empresa que ofrece el servicio del containers debe contar con los permisos de seguridad y certificaciones que avalen la calidad de la máquina.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 19

Secuencia del procedimiento del contenedor

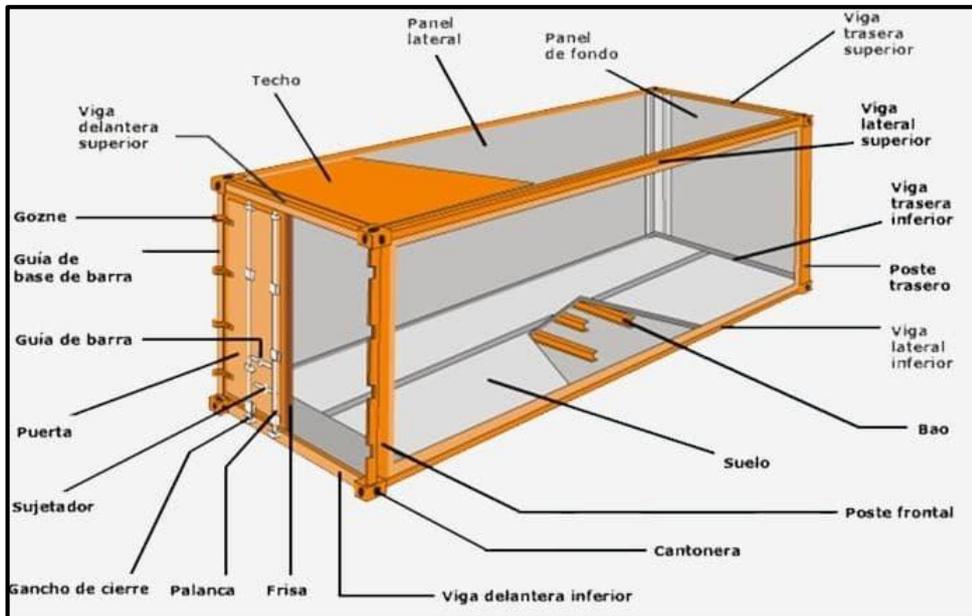
| INFORMACIÓN | |
|---|---|
|  | |
|  | |
|  | <p>Cuando la mercadería llega al Puerto el Callo se procede a la carga de los pallets con los productos al contenedor seleccionado, donde la mercadería se asegura para evitar incidentes durante el traslado que será por vía marítima hasta el país de destino que es Estados Unidos.</p> |
|  | |

Nota. Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Plano de estiba del containers



Nota. www.icontainers.com

8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización:

Tabla 20

Tiempos y costos del contenedor

| Detalle | Tipo | Tiempos | Costos S/. |
|--------------|----------|----------------|-----------------|
| Personal | | | |
| Contenedor | 2,700.00 | | |
| Selección | | 2 horas | |
| Proceso | | 4 horas | |
| Total | | 6 horas | 2,700.00 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 21

Lista de empresas nacionales

| Empresa | Ubicación |
|-------------------------|---|
| Alicomex Perú | Las empresas de transporte se ubican en el departamento de Lima |
| Macromar Logistics | |
| AC Prologistic del Perú | |

Nota. Autoría propia

Tabla 22*Transporte interno*

| | |
|-----------|-------------------------------|
| Dirección | Av. México 257 |
| Teléfono | +51 924100737 |
| E-mail | cotizaciones@alicomexperu.com |

Nota. www.alicomex.com.pe**Tabla 23***Transporte interno*

| | |
|-----------|-----------------------------|
| Dirección | Pasaje Olaya 129 Miraflores |
| Teléfono | (1) 2430080 |
| E-mail | lespinoza@grupomacromar.com |

Nota. www.grupomacromar.com.pe**9.2 Costo de transporte interno:****Tabla 24***Cotización de transporte interno*

| INFORMACIÓN | |
|----------------|-------------------|
| GRUPO MACROMAR | RUTA |
| 2,800.00 soles | Arequipa - Callao |

Nota. Autoría propia

9.3 Proveedores del servicio de transporte internacional:

Tabla 25

Lista de empresas internacionales

| Empresa | Ubicación |
|-------------------|---|
| Ventum Logistics | Las empresas internacionales tienen su sede en Perú |
| Aduacargo | |
| Antares Logistics | |

Nota. Autoría propia

Tabla 26

Transporte internacional

| | |
|--|--------------------------------|
|  | |
| Dirección | Av. Parque de las Leyendas 210 |
| Teléfono | 994 016 976 |
| E-mail | info@ventumlogistics.com |

Nota. www.ventumlogistics.com

Tabla 27

Transporte internacional

| | |
|--|------------------------------|
|  | |
| Dirección | La Perla 1015 Callao |
| Teléfono | (+51) 946 588 898 |
| E-mail | aduacentral@aduacargo.com.pe |

Nota. www.aduacargo.com

9.4 Cotización de flete marítimo:

Tabla 28

Cotización de flete marítimo

| INFORMACIÓN | |
|-----------------------------|-----------------------|
| LIA AGENCIA ADUANERA S.A.C. | RUTA |
| 4,200.00 soles | Perú – Estados Unidos |

Nota. Autoría propia

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduanas:

Las empresas que ofrecen la asesoría como agencias aduaneras son terceros que se convierten en gestores para el despacho de productos o también se les considera como empresas intermediarias entre los importadores (los que compran mercancías) y los exportadores (los que venden la mercadería), estas son obligatorias cuando el volumen de carga a exportar es más de 10,000 kilos de productos. (www.aduanas.com.pe)

Tabla 29

Empresa de servicio de agente



| | |
|------------------|------------------------------|
| Dirección | Av. Antonio Miro Quesada 425 |
| Teléfono | (01) 6966975 |
| E-mail | info@acamar.pe |

Nota. www.acamar.pe

Tabla 30

Empresa de servicio de agente



| | |
|------------------|--------------------------------|
| Dirección | Av. Javier Prado Este 3080 |
| Teléfono | (511) 616 7700 |
| E-mail | atencionalcliente@savar.com.pe |

Nota. www.savar.com.pe

10.2 Costo de agenciamiento:

Tabla 31

Proforma de exportación



| | |
|---------------------------------------|--|
| CALLAO, [REDACTED] 2022 | Señores: [REDACTED] |
| PROFORMA [REDACTED] | [REDACTED] |
| Despacho N° [REDACTED] | RUC: [REDACTED] |
| Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO | Teléfono: [REDACTED] |
| Aduana: MARITIMA CALLAO | Fax: [REDACTED] |
| Nave / Avión: | Contenido: |
| Tipo de cambio: 4.20 | Destino: PERÚ – ESTADOS UNIDOS |
| Peso bruto: 0.00 | Fecha de Llegada: 19 días |
| Valor CIF 106,548.75 | Flete US\$ 1,000.00 Seguro US\$ 250.00 |
| FOB 148,995.44 | |
| Valido: 15-01-2023 | |

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

| | |
|-----------------|-----------|
| IGV (Exonerado) | 23,839.27 |
| IPM (Exonerado) | 2,979.91 |

| | |
|------------------------|--------|
| Gastos operativos | 273.00 |
| Documentos de adunas | 105.00 |
| Gastos administrativos | 399.00 |
| Transporte | 378.00 |
| Almacenaje | 924.00 |
| Comisión de adunas | 820.00 |
| Gastos de origen | 546.00 |
| Descarga | 223.02 |
| Handling | 322.14 |
| Visto bueno | 495.60 |
| Transmisión | 148.68 |

| | |
|----------------------|---------------------|
| Total General | S/. 4,634.44 |
|----------------------|---------------------|

SON: CUATRO MIL SEISCIENTOS TREINTA Y CUATRO CON 44/100 SOLES

Av. Bertello Balatti Mz. "C" Lt. 14 Urb. Los Jazmines – Callao Provincia Constitucional del Callao
Teléfono: 01 574-2614

E-mail: contacto@logisticainternacionaladuanera.com
Web: www.logisticainternacionaladuanera.com

10.3 Aseguradoras:

Tabla 32

Empresas de seguro para la exportación

| Relación | Costo \$ | Costo S/ |
|------------|----------|----------|
| Apeseg | 250.00 | 1,050.00 |
| Hanseática | 310.00 | 1,302.00 |
| Iglu Avla | 330.00 | 1,386.00 |

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguros:

Tabla 33

Selección de empresa aseguradora

| | |
|--------------------|----------------|
| Pacífico | 1,050.00 Soles |
| info@apeseg.com.pe | 01 - 2011600 |

Nota. www.apeseg.com.pe

10.5 Terminales de almacenamiento:

MAERSK PERÚ:

Es una empresa que ofrece soluciones integrales para los procesos logísticos como depósitos, almacenes, transporte terrestre, marítimo y aéreo; cuento con una infraestructura acondicionada con tecnología para la custodia de productos variados, y tiene 2,500 operadores para la supervisión y tratamiento de la carga logística. (www.maerskperu.com)

ALSA CARGO:

El objetivo principal de la empresa es ofrecer a todos sus clientes soluciones logísticas, nos adaptamos a sus necesidades, contamos con depósitos temporales para mercadería estándar, química y peligrosa, y complementamos con procesos direccionados a la exportación, también contamos con contenedores que salen desde nuestros almacenes viabilizando la exportación comercial. (www.alsacargo.com)

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

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

Para el proceso de exportación es muy importante los sistemas con que cuenta el Perú para un comercio internacional; respecto a los puertos se evidencia al puerto Callao como el de mayor envergadura en función a la infraestructura y capacidad para la carga y descarga de mercancías que salen del país, el sistema portuario ocupa el segundo puesto en el sur de Sudamérica.

Figura 7

Terminal portuario del Callao



Nota. www.apmterminales.com.pe

En base a la infraestructura aeroportuaria se señala como principal al aeropuerto internacional Jorge Chavez, este sistema cuenta con las principales empresas aéreas que conectan con diversos países de todo el mundo y está dispuesto para la carga de pasajeros como para la exportación e importación de productos, este sistema no es tan empelado por las empresas exportadoras porque su traslado tiene un costo elevado, por tal el terminal marítimo es el de mayor utilidad por su bajo costo.

Figura 8

Sistema aeroportuario



Nota. www.apmterminales.com.pe

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

Información vial:

El país destino del proceso exportador es Estados Unidos, cuenta con una infraestructura de autopistas con (6´586,610) de kilómetros, siendo el aparato vial de mayor extensión, por su desarrollo tecnológico terrestre se ubica entre los mejores en el mundo, el tránsito en este país cuenta con sistemas de seguridad y un ordenado parque automotor donde las empresas de servicios logísticos pueden movilizar sus productos en los tiempos establecidos.

Información portuaria:

Dispone de 300 puertos que están ubicados en estados debidamente seleccionados para una distribución de las mercancías para el abastecimiento de los mercados, la mitad del sistema de puertos permite cubrir el 90% del comercio internacional, cuenta con los mejores puertos a nivel mundial por su infraestructura, tecnología y capacidad para la carga y descarga de productos que proceden de diversos países.

Información aérea:

Se señala que en este país están los aeropuertos más grandes en el mundo, se evidencia que Estados Unidos gestiona el 50% del sistema aéreo en el mundo, tiene 15,095 terminales aéreas siendo internacionales 153, cuenta con normas e instituciones que son estrictos en la supervisión de la mercancía que ingresa y sale, genera 40.79 millardos de toneladas y dispone 80 aerolíneas con conexión con país de todo el mundo. (www.scioteca.caf.com)

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

Principales puertos:

- Los Angeles
- Orlando
- Southwest Florida
- Miami
- Stanford

Principales aeropuertos:

- Hartsfield Jackson
- Jhon F. Kennedy
- Chicago
- Miami
- Everglades

Servicios:

Todos los sistemas de transporte aéreo y marítimo ofrecen diversos servicios complementarios como hoteles, restaurantes, bancos, centros comerciales, y transportes terrestres.

Restricciones:

Estados Unidos no permite que se importen:

- Carne
- Productos químicos
- Animales y plantas silvestres (www.usa.gov)

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

DEUTSCHE POST DHL:

Ofrece servicios de transporte para diversos productos, sus vehículos cuentan con sistemas de refrigeración para mantener en buenas condiciones los productos, tiene conexión con 220 países a nivel internacional, cuenta con operadores logísticos capacitados para la manipulación y traslado de bienes.

Figura 9

Empresa de servicio logístico



Nota. www.dhl.com

KUEHNE+NAGEL:

Compañía alemana con sede principal en Suiza dedicada al transporte mundial, especializada en el envío de carga a través de las modalidades marítimas y aéreas, con más de 130 años de experiencia y con oficinas en más de 100 países.

Figura 10

Empresa de servicio logístico



Nota. www.kuehnenagel.com

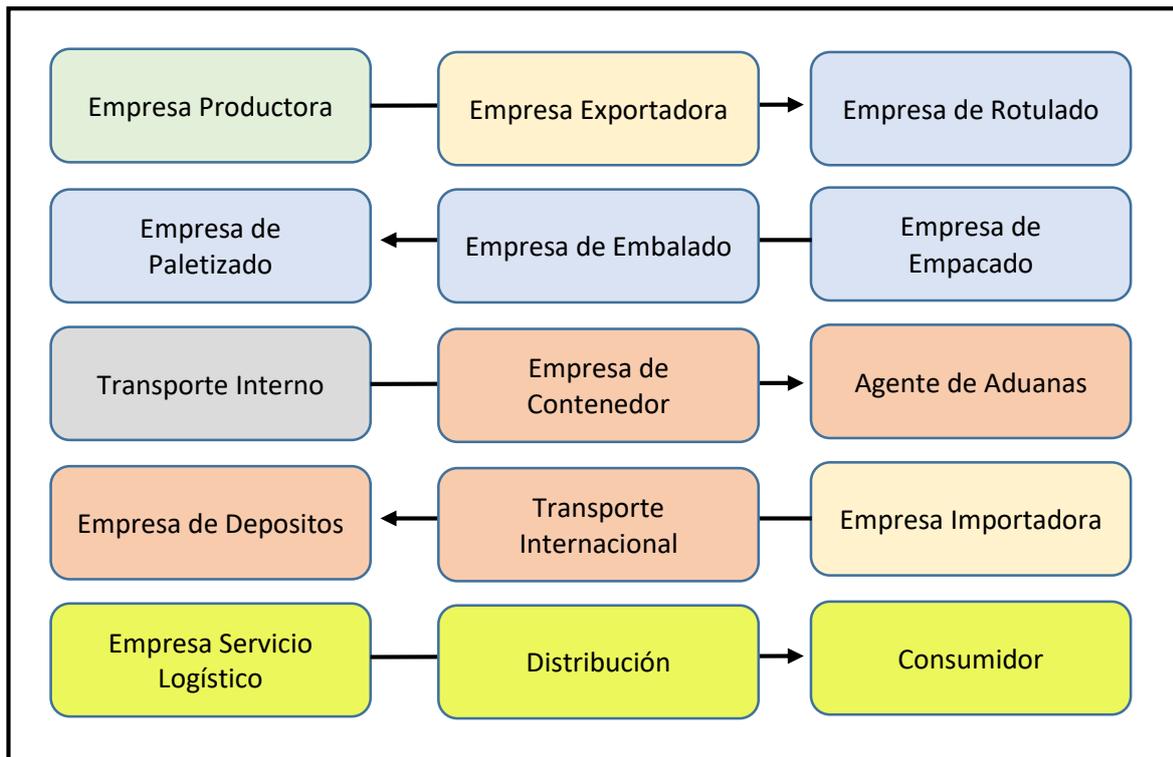
CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

TIERRA MISTI después de un análisis de productos seleccionó para exportar: Harina de Camote desde Arequipa donde se realizaron los procesos productivos (Rotulado, Empaquetado, Embalado, Paletizado) y mediante el transporte interno se trasladó al Puerto del Callao donde se cargó la mercancía al contenedor y se hicieron los controles de calidad, técnicos y de documentación para su embarcación hasta los Estados Unidos, Florida. (www.ciospain.es)

Figura 11
Secuencia de mapeo



Nota. www.ciospain.es

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

Estos medios son importantes para la comercialización de productos por parte de empresas que buscan desarrollar procesos de exportación, estos canales de distribución son:

Canal directo:

Se puede decir que es un vínculo entre la empresa exportadora con la importadora del país de destino, no requiere otro elemento o ningún tercero en el proceso de compra y venta.

Canal indirecto:

Es donde si existe la participación de algunos intermediarios que viabilizan un proceso de exportación y los márgenes de ganancias son divididas, podemos encontrar los detallistas, mayoristas y bróker cuya participación dentro de un mercado siempre están presentes y facilitan las ventas y puestos en mercados de alta demanda por parte de consumidores. (www.rockcontent.com)

Ficha de Perfil: The Fresh Market

País: Estados Unidos

Ciudad: Florida

Cubrimiento Geográfico: 15 Estados

Tiendas: 120

Dirección: 3468 Lithia Crossing

Teléfono: +1 813 689 2565

Email: info@freshmarket.us

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

Para el proceso exportador como punto de origen se inicia en Arequipa – Perú hasta el punto de llegada que es Florida - Estados Unidos se ha considerado el canal directo para el procesamiento empresarial, porque la empresa importadora no ha tenido ninguna relación con la empresa proveedora del producto o con las empresas tercerizadas para los procesos de exportación, es decir que el único trato ha sido entre la empresa exportadora (vendedora) y la importadora (compradora) optimizando los procesos. (www.ekon.es)

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

La secuencia del comercio internacional está dentro de un proceso legal y comercial con la importación del producto Harina de Camote y está refrendado por el CIF donde se señalan los costos, el pago por el seguro y los derechos de flete para el traslado internacional marítimo, en tal contrato se establece un reembolso de 50% enviando el embargamiento de la mercancía y la cancelación cuando la carga este en el país de destino y entregado a la empresa importadora, el volumen es de 5,280 toneladas transportado en un contenedor de 20' con destino al estado de Florida – Estados Unidos.

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

La empresa TIERRA MISTI ubicada estratégicamente en la ciudad de Arequipa, tendrá un desarrollo sostenible considerando que existen diversos productos que pueden ser exportables y que a su vez tienen alta demanda en diversos países internacionales, para un proceso de especialización se tendrá un trabajo directo con intermediarios como agentes y bróker para diversificar nuestra marca a nivel mundial. Se buscará canales de distribución como aliados para potenciar un servicio de logística completa buscando la satisfacción de las empresas que buscan nuestros servicios.

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

Como parte de un desarrollo empresarial se debe adaptar a las tendencias que expone la globalización y la tecnología para que los procesos comerciales y productivos sean óptimos y que deben ajustarse a las exigencias por las diversas empresas importadoras y los controles de aduanas y de calidad que se dispone en todos los países internacionales, esto permitirá ser una empresa competitiva donde los mercados exigen mayores condiciones cuando se trata de un proceso de exportación y comercial.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 34

Costo para la exportación

| DESCRIPCIÓN | TOTAL, S/. | TOTAL \$ |
|---------------------------|------------|----------|
| Flete internacional | 4,200.00 | 1,000.00 |
| Seguro marítimo | 1,050.00 | 250.00 |
| Certificado fitosanitario | 46.20 | 11.00 |
| Certificado de calidad | 2,045.40 | 487.00 |
| Certificado sanitario | 29.40 | 7.00 |

| | | |
|------------------------|----------------------|--------------------|
| Contenedor | 2,700.00 | 642.86 |
| Gastos operativos | 273.00 | 65.00 |
| Documentos de aduanas | 105.00 | 25.00 |
| Gastos administrativos | 399.00 | 95.00 |
| Transporte | 378.00 | 90.00 |
| Almacenaje | 924.00 | 220.00 |
| Comisión de aduanas | 820.00 | 200.00 |
| Gastos de origen | 546.00 | 130.00 |
| Descarga | 223.02 | 53.10 |
| Handling | 322.14 | 76.70 |
| Visto bueno | 495.60 | 118.00 |
| Transmisión | 148.68 | 35.40 |
| Total, Costo | S/. 14,705.44 | \$ 3,506.06 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

Existen otras alternativas para exportar con la misma inversión, y la rentabilidad sería mayor que la exportación de Harina de Camote; pero es un riesgo optar por una exportación el que se desconoce sus procesos, que ponen en riesgo la inversión, contrario de la exportación seleccionada donde se tiene conocimiento de productores, procesos, empresas de tercerización, transporte, agentes, soluciones logísticas y mercados internacionales. (www.volca.com)

14.2 Valor actual neto:

Tabla 35

Ingresos económicos

| Año | Ingresos S/. |
|------------|---------------------|
| 0 | -350,000.00 |
| 1 | 525,000.00 |
| 2 | 787,500.00 |
| 3 | 945,000.00 |
| 4 | 1'039,500.00 |
| 5 | 1'247,400.00 |

Tabla 36

Egresos económicos

| Año | Egresos S/. |
|----------------------------|--------------------|
| Producto | 10,560.00 |
| Proceso Productivo | 6,336.00 |
| Rotulado | 4,224.00 |
| Empaques | 10,560.00 |
| Embalado | 8,800.00 |
| Paletizado | 1,540.00 |
| Transporte Interno | 2,800.00 |
| Gastos Proceso Exportación | 14,705.44 |
| Costo Fijo Almacén | 67,470.00 |
| Costo Fijo Empresa | 12,000.00 |
| Gastos de Personal | 10,000.00 |
| Total | 148,995.44 |

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

Nota: TIR = 0.80

$$\frac{-350,000.00 + 525,000.00 + 787,500.00 + 945,000.00 + 1'039,500.00 + 1'247,400.00}{1.80 \quad 3.24 \quad 5.83 \quad 10.50 \quad 18.90}$$

$$-350,000.00 + 291,666.67 + 243,055.56 + 162,037.04 + 99,022.63 + 66,015.09$$

$$\text{VAN} = 511,796.98$$

14.3 Tasa interna de retorno:

Nota: TIR = 1.82 / 1.83

$$\frac{-350,000.00 + 525,000.00 + 787,500.00 + 945,000.00 + 1'039,500.00 + 1'247,400.00}{2.82 \quad 7.95 \quad 22.43 \quad 63.24 \quad 178.34}$$

$$-350,000.00 + 186,170.21 + 99,026.71 + 42,139.03 + 16,437.21 + 6,994.56$$

$$\text{VAN} = 767.71$$

$$\frac{-350,000.00 + 525,000.00 + 787,500.00 + 945,000.00 + 1'039,500.00 + 1'247,400.00}{2.83 \quad 8.01 \quad 22.67 \quad 64.14 \quad 181.52}$$

$$-350,000.00 + 185,512.37 + 98,328.11 + 41,693.90 + 16,206.11 + 6,871.85$$

$$\text{VAN} = -1,387.67$$

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

$$\text{TIR} = 1.82 + \frac{767.71}{767.71 - 1,387.67} \times (1.83 - 1.82)$$

$$\text{TIR} = 1.82\%$$

CONCLUSIONES

1. El producto seleccionado se analizó realizando una lista de empresas proveedoras, lo cual determino que si es posible cubrir la exportación de 5,800 kilos de harina de camote.
2. Del análisis del mercado comercial Estados Unidos se concluyó que hay un Tratado de Libre Comercio, lo cual permite a las empresas exportadoras ser exoneradas de algunos aranceles.
3. Para la empresa de transporte internacional fue un proceso minucioso para identificar una cotización que se ajuste a la inversión de la empresa y que ofrezca la seguridad del producto durante el tránsito.

RECOMENDACIONES

1. Diversificar el comercio de diversos productos que tienen mucha demanda en diversos países internacionales, de esta forma se estaría obteniendo mayor rentabilidad y desarrollo empresarial.
2. Optimizar los productos de exportación en el empaçado, embalado y paletizado, para que el proceso exportador sea eficiente y permita pasar los controles de calidad y técnicos sobre la mercancía.
3. Analizar la importancia y ventajas para mantener relaciones empresariales con empresas intermediarias como agentes, mayoristas, consultores, para viabilizar los procesos comerciales y el posicionamiento de la marca.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ficha técnica del producto, (2022). *Peru exporta*

<https://www.peruexporta.com>

Partida arancelaria, (2022). *SUNAT*

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

Flujograma del proceso productivo, (2022). *Biodiversidad alimentaria*

<https://www.biodiversidadalimentaria.cl>

Ishikawa, (2011). *Introducción a la gestión de la calidad*. Editorial DELTA

Normas fitosanitarias, (2022). *SENASA*

<https://www.senasa.com>

Estrategias de almacenamiento, (2022). *Promperu*

<https://www.promperu.com>

Rodríguez, J., (2018). *Especificaciones técnicas de etiquetas, envases y embalajes*.

Editorial IMPEE

Normas para el etiquetado, (2022). *FDA*

<https://www.fda.gov>

Normas aplicables en el país de origen. (2022). *Aduanas Perú*

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

Flujograma de etiquetas, (2022). *Idyca*

<https://www.idyca.com>

Ficha técnica de empaque, (2022). *Envasados*

<https://www.envasados.com>

Ficha técnica de embalaje, (2022). *Economipedia*

<https://www.economipedia.com>

Ficha técnica de pallet, (2022). *Mecalux*

<https://www.mecalux.com>

Ficha técnica de contenedor, (2022). *Icontainers*

<https://www.icontainers.com>

Empresa de servicio de transporte interno, (2022). *Alicomex Perú*

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

Empresa de servicio de transporte interno, (2022). *Grupo Macromar*

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

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Ventum Logistics*

<https://www.ventum.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Aduacargo*

<https://www.aduacargo.com>

Agente de aduanas, (2022). *Acamar Aduanas*

<https://www.acamar.pe>

Agente de aduanas, (2022). *Savar*

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

Depositos temporales, (2022). *Maersk Perú*

<https://www.maersk.com>

Depositos temporales, (2022). *Alsa Cargo*

<https://www.alsacargo.com>

Puerto en el Perú, (2022). *APM Terminales*

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

Aéreos puertos en el Perú, (2022). *APM Terminales*

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

Análisis de la infraestructura comercial en Estados Unidos, (2022). Scioteca

<https://www.scioteca.caf.com>

Servicios logísticos, (2022). DHL

<https://www.dhl.com>

Servicios logísticos, (2022). Kuehne+Nagel

<https://www.huehnenagel.com>

Mapeo de la secuencia comercial, (2022). Ciospain

<https://www.ciospain.es>

Canal con mayor flujo comercial, (2022). Ekon

<https://www.ekon.es>