



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO DE SEDA AL  
MERCADO DE CANADÁ, VANCOUVER, COMERCIALIZADO POR LA  
EMPRESA HUCAYA EXPORT”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. HUAMAN CAMACHO, YASIRA  
<https://orcid.org/0009-0006-1306-4312>

**ASESOR**

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

**CUSCO – PERÚ**

**2023**

# TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PLÁTANO DE SEDA AL MERCADO DE CANADÁ, VANCOUVER, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA HUCAYA EXPORT

## INFORME DE ORIGINALIDAD

22%

INDICE DE SIMILITUD

16%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

18%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	17%
2	<a href="http://www.processmaker.com">www.processmaker.com</a> Fuente de Internet	1%
3	<a href="http://www.contactococina.com">www.contactococina.com</a> Fuente de Internet	<1%
4	<a href="http://repositorio.uap.edu.pe">repositorio.uap.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1%
5	<a href="http://www.coursehero.com">www.coursehero.com</a> Fuente de Internet	<1%
6	<a href="http://es.scribd.com">es.scribd.com</a> Fuente de Internet	<1%
7	Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC Trabajo del estudiante	<1%
8	<a href="http://repositorio.lamolina.edu.pe">repositorio.lamolina.edu.pe</a> Fuente de Internet	<1%

9	<a href="http://www2.uca.edu.ar">www2.uca.edu.ar</a> Fuente de Internet	<1 %
10	<a href="http://repositorio.ug.edu.ec">repositorio.ug.edu.ec</a> Fuente de Internet	<1 %
11	<a href="http://repositorio.espe.edu.ec">repositorio.espe.edu.ec</a> Fuente de Internet	<1 %
12	<a href="http://cajonesflamencos.pro">cajonesflamencos.pro</a> Fuente de Internet	<1 %
13	<a href="http://wordwall.net">wordwall.net</a> Fuente de Internet	<1 %
14	<a href="http://www.slideshare.net">www.slideshare.net</a> Fuente de Internet	<1 %
15	<a href="http://dspace.ups.edu.ec">dspace.ups.edu.ec</a> Fuente de Internet	<1 %
16	<a href="http://ri.uaemex.mx">ri.uaemex.mx</a> Fuente de Internet	<1 %
17	<a href="http://www.mecalux.cl">www.mecalux.cl</a> Fuente de Internet	<1 %
18	<a href="http://www.ati.es">www.ati.es</a> Fuente de Internet	<1 %
19	<a href="http://www.cera.org.ar">www.cera.org.ar</a> Fuente de Internet	<1 %
20	<a href="http://www.chova.com">www.chova.com</a> Fuente de Internet	<1 %

21

[www.juventudesnavarras.com](http://www.juventudesnavarras.com)

Fuente de Internet

<1 %

---

22

[www.saltogrande.org](http://www.saltogrande.org)

Fuente de Internet

<1 %

---

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Activo

## **DEDICATORIA**

El proyecto está dedicado a mis padres por su apoyo incondicional, a mi hija por motivarme a ser un ejemplo para ella.

## **AGRADECIMIENTO**

Siempre fue importante y lo será la universidad Alas Peruanas por su gran propuesta en beneficio de la educación.

## INTRODUCCIÓN

Realizado un análisis de diversos productos, que pueden ser considerados como exportables y cuya producción permite abastecer el mercado local e internacional, fue seleccionado los plátanos de seda, producto de alta demanda y muy nutritivo para el consumo y para diversas presentaciones.

La fruta que será exportada al mercado de Canadá, se cultiva en Perú en los principales departamentos como Piura logrando un valor de 54%, también en Tumbes con un 44,5%, así mismo Madre de Dios sumando 39,9%, de igual forma Junín obteniendo 17% y por último con 2% lo tiene Ucayali.

Para las empresas exportadoras deben considerar las estadísticas, que fortalecen los procesos exportables, en el 2019 se exportó 123,790 toneladas equivalente a 87 millones de dólares, también se señala que en el 2020 se concretó una exportación de 222,300 toneladas de plátanos de seda, estos informes son muy beneficiosos para las empresas exportadoras.

## RESUMEN

Se pudo argumentar la ficha técnica del producto con información de interés para la exportación y se obtuvo información de las principales empresas proveedoras que cultivan plátanos de seda y se pudo determinar los costos de fabricación relacionados con los procesos productivos. Así mismo, se argumentó la estrategia del almacén de la empresa para el tratamiento del producto, se evaluaron los costos fijos relacionados al almacén necesario para la exportación, se fundamentó los modelos de etiquetas para los productos y se concretó el proceso de empaque.

Respecto al empaque se registraron los criterios de selección para los empaques adecuados, se pudo señalar el tiempo y costo para el proceso de empacamiento del producto, se realizó la ficha técnica de embalaje y se relaciona con los procesos en cada una de las etapas del embalaje. En base a la estructura se seleccionó los criterios para los pallets, como para el contenedor y el transporte interno como parte de la exportación, se registraron los agentes de aduanas y las empresas que ofrecen los servicios de depósitos temporales para los productos.

Se analizó la infraestructura de los terminales para la exportación en el Perú como de Canadá, se obtuvo una lista de empresas de servicios logísticos en el país de destino, se argumentó las perspectivas de evolución y las tendencias actuales en el proceso de comercialización, también se desarrolló la matriz de costos de exportación y la valuación financiera del proceso de exportación.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de Contenido.....	vi
Índice de Tablas.....	ix
Índice de Figuras.....	x
<b>1. PRODUCTO A EXPORTAR.....</b>	<b>1</b>
1.1 Ficha técnica del producto.....	1
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3 Flujograma del proceso productivo.....	3
<b>2. APROVISIONAMIENTO.....</b>	<b>5</b>
2.1 Proveedores potenciales.....	5
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	6
2.3 Control de calidad.....	7
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	8
<b>3. ALMACENAMIENTO.....</b>	<b>9</b>
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	9
3.2 Lay-out de almacén.....	10
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	11
3.4 Costo fijo de almacén.....	13
<b>4. ROTULADO.....</b>	<b>14</b>
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	14
4.2 Normas técnicas aplicables.....	15
4.3 Proceso de empaque.....	16
4.4 Tiempos y costos del proceso de empacado.....	17
<b>5. EMPAQUE.....</b>	<b>18</b>
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	18
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	19
5.3 Proceso de empaque.....	20
5.4 Tiempo y costo del proceso de empacado.....	21
<b>6. EMBALAJE.....</b>	<b>22</b>
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	22
6.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	23
6.3 Proceso de embalaje.....	24
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	25
<b>7. UNITARIZACIÓN.....</b>	<b>26</b>
7.1 Ficha técnica de los pallet seleccionados.....	26
7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....	27
7.3 Proceso de paletización.....	28
7.4 Plano de estiba del pallet.....	29

7.5	Tiempos y costos del proceso de paletización.....	29
<b>8.</b>	<b>CONTENEDORIZACIÓN.....</b>	<b>30</b>
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	30
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor.....	31
8.3	Proceso de contenedorización.....	32
8.4	Plano de estiba del contenedor.....	33
8.5	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	33
<b>9.</b>	<b>TRANSPORTE.....</b>	<b>34</b>
9.1	Proveedores del transporte interno.....	34
9.2	Costo de transporte interno.....	35
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	35
9.4	Cotización de flete marítimo y aéreo.....	36
<b>10.</b>	<b>SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>	<b>37</b>
10.1	Agente de aduanas.....	37
10.2	Costo de agenciamiento.....	38
10.3	Aseguradoras.....	39
10.4	Póliza de seguros.....	39
10.5	Depósitos temporales.....	39
<b>11.</b>	<b>INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....</b>	<b>41</b>
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, cotos, etc.....	44
11.4	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	45
<b>12.</b>	<b>DISTRIBUCIÓN.....</b>	<b>47</b>
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, número de establecimiento o puntos, 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 intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	49
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.....	50
<b>13.</b>	<b>MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....</b>	<b>51</b>

<b>14. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....</b>	<b>53</b>
14.1 Costos de oportunidad de capital.....	53
14.2 Valor actual neto.....	54
14.3 Tasa interna de retorno.....	55
Conclusiones.....	56
Recomendaciones.....	57
Referencias Bibliográficas.....	58

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información del producto.....	2
Tabla 2	Partida según aranceles.....	2
Tabla 3	Empresas productoras.....	5
Tabla 4	Detalle para la empresa de proveedores.....	6
Tabla 7	Gastos para el proceso de exportación.....	8
Tabla 6	Información de bienes.....	11
Tabla 7	Registro requeridos en el almacén.....	13
Tabla 8	Datos del proceso de rotulado.....	17
Tabla 9	Datos referenciales del empaque.....	19
Tabla 10	Proceso de empacado.....	20
Tabla 11	Información del proceso de empacado.....	21
Tabla 12	Datos informáticos del embalaje.....	23
Tabla 13	Proceso de embale.....	24
Tabla 14	Información del proceso de embalado.....	25
Tabla 15	Características de los pallets.....	26
Tabla 16	Proceso del paletizado.....	28
Tabla 17	Información del proceso de pallet.....	29
Tabla 18	Ficha técnica del contenedor.....	30
Tabla 19	Proceso del contenedor.....	32
Tabla 20	Información del proceso de contenedor.....	33
Tabla 21	Empresa de servicio de transporte local.....	34
Tabla 22	Empresas de servicio de transporte.....	35
Tabla 23	Gastos logísticos.....	35
Tabla 24	Empresa de servicio de transporte internacional.....	36
Tabla 25	Empresa de servicio de transporte internacional.....	36
Tabla 26	Detalle de costo por buque.....	36
Tabla 27	Agente de aduanas.....	37
Tabla 28	Proforma para la exportación.....	38
Tabla 29	Empresas aseguradoras.....	39
Tabla 30	Póliza de la empresa.....	39
Tabla 31	Costo para la exportación.....	51
Tabla 32	Datos de ingresos económicos.....	54
Tabla 33	Información de gastos.....	54

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma del proceso productivo.....	3
Figura 2	Detalle estructural.....	10
Figura 3	Diseño de etiquetado.....	15
Figura 4	Flujograma de etiquetas.....	16
Figura 5	Plano de estiba del contendor.....	29
Figura 6	Información del container.....	33
Figura 7	Puerto Callao.....	42
Figura 8	Aeropuerto Jorge Chávez.....	42
Figura 9	Logo de la empresa.....	45
Figura 10	Logo de la empresa.....	46
Figura 11	Secuencia de mapeo.....	48

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**

#### **1.1 Ficha técnica del producto:**

La empresa HUCAYA EXPORT ha considerado exportar “Plátanos de Seda” al mercado de Canadá, específicamente al estado de Vancouver. Considerando los análisis técnicos y legales para exportar a Canadá, estos son muy ventajosos para la empresa. El plátano de seda contiene vitamina C y B6 al igual que minerales como el magnesio y el manganeso, que ayudan a mantener la salud muscular, estimulando el sistema nervioso para evitar la sensación de fatiga, contribuyendo a la vitalidad de las personas y para mantenerse en actividad durante el día.

**Tabla 1***Información técnica del producto*

<p>Plátano de Seda</p> <p><b>Nombre científico:</b> <i>Musa paradisiaca</i></p>	
<p><b>Zonas de cultivo</b></p>	<p>Piura, Tumbes, Ucayali y Amazonas</p>
<p><b>Propiedades</b></p>	<p>Protege el corazón Reduce la fatiga y el cansancio Previene la anemia</p>
<p><b>Valores nutricionales</b></p>	<p>Carbohidratos, Vitaminas, Minerales, magnesio, manganeso, etc.</p>
<p><b>Países exportadores</b></p>	<p>Canadá, Polonia, Estados Unidos, Países Bajos, etc.</p>

**Nota.** [www.peruexporta.com](http://www.peruexporta.com)

### 1.1 Clasificación arancelaria del producto:

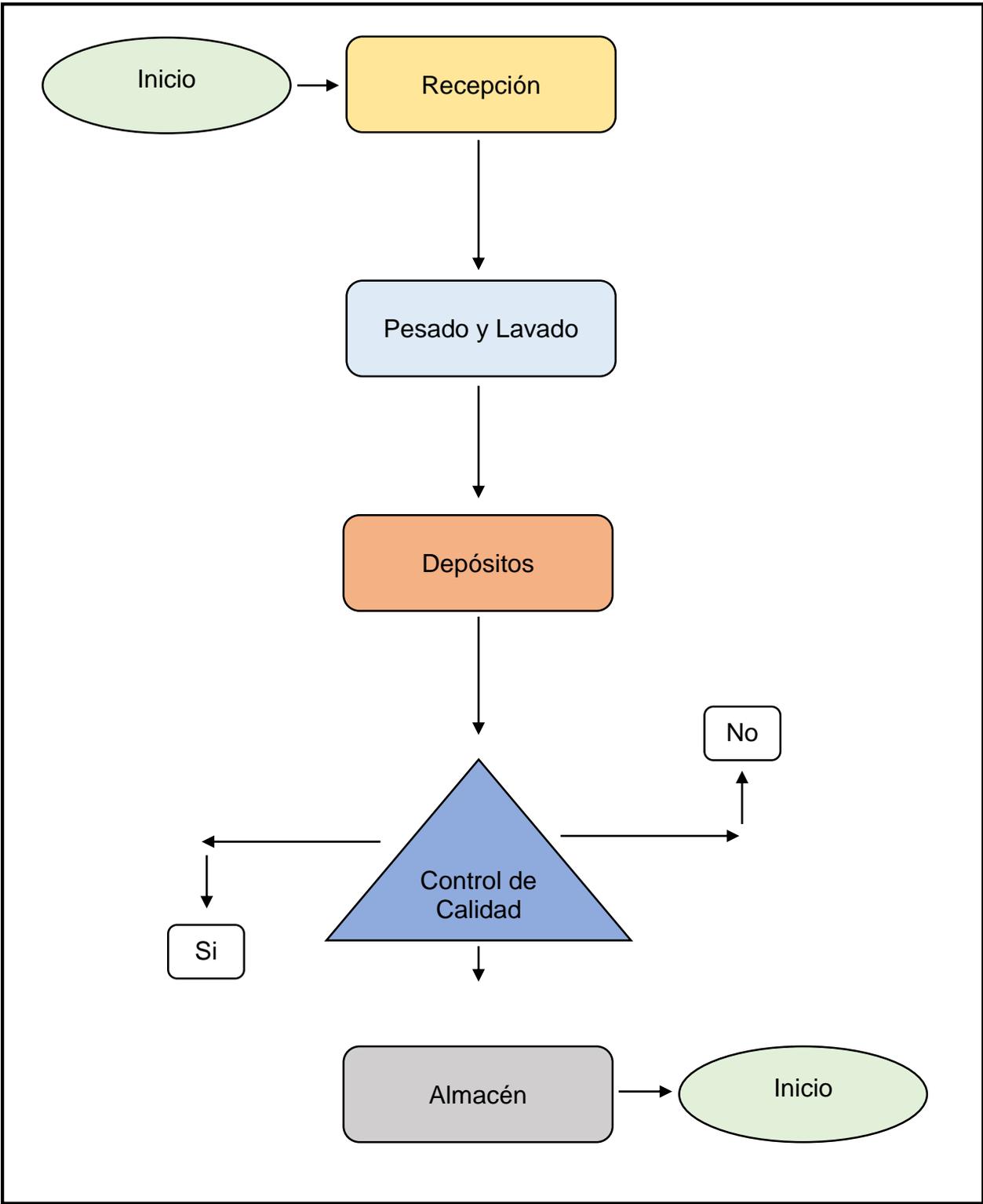
**Tabla 2***Partida según aranceles*

Partida	Descripción
1106.30.10.00	Harina, sémola, polvo de bananas o plátanos

**Nota.** [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1  
Flujograma del proceso productivo



Nota. [www.biodiversidadalimentaria.com](http://www.biodiversidadalimentaria.com)

**Recepción:**

El personal de la empresa supervisará la entrega de los plátanos, estos tienen que ingresar en buenas condiciones controlando el proceso de manipulación de la carga hacia la empresa.

**Pesado:**

Los operadores logísticos realizarían el proceso de pesado para verificar que la cantidad adquirida sea la real, para que no afecte el proceso de exportación al mercado internacional.

**Lavado:**

El personal logístico se encargará de lavar el producto para eliminar materias extrañas, tierra, u otros aspectos que no permitan que los plátanos pasen los controles de calidad.

**Depósitos:**

El producto que será exportado se depositará en envases especiales y serán llevados al almacén de la empresa para su protección y conservación cumpliendo con las especificaciones técnicas.

**Almacén:**

Este debe estar acondicionado con las maquinarias y equipos adecuados para que los plátanos estén en buenas condiciones, y estén listos para proceder con los procesos de exportación.

## CAPÍTULO II

### APROVISIONAMIENTO

#### 2.1 Proveedores potenciales:

**Tabla 3**

*Empresas productoras*

Proveedores	Ubicación
C. P. Desarrollo Bananero S.A.C.	Las entidades proveedoras se ubican en Piura (Sullana)
Bio Costa S.A.C.	
Inkabanana S.A.C.	

**Nota.** Autoría propia

## 2.2 Matriz de selección de proveedores:

**Tabla 4**

*Datos para la empresa proveedora*

Indicadores	DESARROLLO BANANERO	BIO COSTA	INKABANANA
	Ponderación %		
Calidad	10	9	9
Certificaciones	10	9	9
Plazos de entrega	10	9	9
Precio	10	10	9
Formas de Pago	10	10	9
Garantía	10	10	10
Estabilidad	10	10	10
Proximidad	10	10	10
Transporte	10	10	10
Referencias	10	10	10
Puntuación	100%	97%	95%

**Nota.** Autoría propia

La empresa peruana CP DESARROLLO BANANERO, mediante los indicadores de evaluación para determinar la empresa proveedora de Plátanos es la que obtuvo mayor puntuación y es será quien proveerá del producto para iniciar con los procesos productivos para la exportación.

## 2.3 Control de calidad:

Para Miranda, (2011). En la actualidad, la calidad es muy importante para poder lograr que la marca se posicione en los mercados internacionales y se pueda ubicar entre las mejores empresas exportadoras, la calidad debe enfocarse antes, durante y después del proceso de exportación.

### **Norma Técnica Peruana:**

#### **ISO 9001:** Sistema de Gestión de Calidad

- Es muy importante cumplir con los tiempos para cada proceso para que el producto no se vea alterado.
- La producción debe ser controlada desde la concepción de la materia prima hasta su proceso de exportación.
- Las máquinas para la parte productiva deben estar en óptimas condiciones sin que dañe al producto o logre una contaminación.
- La empresa debe desarrollar manuales para cada proceso productivo y el personal debe estar informado de las etapas a desarrollar.
- Poner en la práctica la norma SGC en relación a los procedimientos de higiene en las instalaciones y en los procesos.

#### **HACCP:** Se certifica procesos orgánicos, ecológicos y convencionales

- Se evalúa los insumos que se utilizan para los procesos del producto antes de su exportación
- Se inspecciona los almacenes, insumos y otros que se utilizan en la parte logística.

### **Norma Fitosanitarias:**

La institución del estado con autonomía en la fiscalización de las empresas exportadora, verifica que la empresa en todas sus áreas cumpla con las normas de bioseguridad, que no afecten la salud del personal y del producto que se va a exportar por tratarse para el consumo. (www.senasa.gob.pe)

### **2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:**

**Tabla 5**

*Gastos para el proceso de exportación*

<b>INFORMACIÓN</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total</b>
Producto	3,840 kilos	6.25	24,000.00
Procesos	3,840 kilos	-	4,800.00
Rotulado (Etiquetas)	3,840	0.63	2,400.00
Empacado (Bolsas)	3,840	2.50	9,600.00
Embalado	384	15.60	6,000.00
Paletizado	8	175.00	1,400.00
<b>Costo</b>			<b>S/. 48,200.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

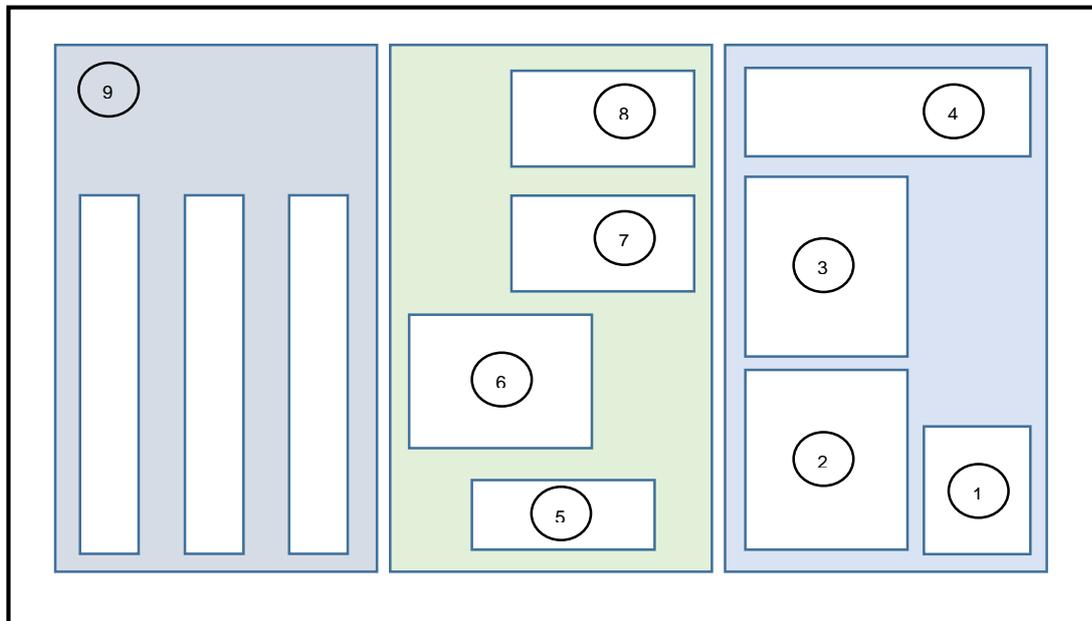
#### **3.1 Estrategia de almacenamiento:**

El almacén es fundamental para aquellas empresas que buscan lograr procesos a mercados internacionales, este le permite resguardar la mercadería en las condiciones técnicas y de calidad para que los productos pasen los controles de calidad en aduanas. El almacén de la empresa HUCAYA Export, además de tener todos los equipos necesarios, cuenta con personal capacitado y preparado en operaciones logísticas quienes se encargan de inspeccionar el estado del producto y si requiere medir la temperatura del ambiente del almacén. ([www.logycon.mx](http://www.logycon.mx))

### 3.2 Lay-out de almacén:

**Figura 2**

*Detalle estructural*



**Nota.** Autoría propia

#### **Estructura del almacén:**

1. Recepción
2. Gerencia
3. Administración
4. Servicios
5. Recepción de productos
6. Pesado
7. Lavado
8. Paletizado
9. Almacén

### 3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

**Tabla 6**

*Información de bienes*

<b>Maquinarias</b>	
<b>Carro Montacarga</b>	
<b>Carretilla Hidráulica</b>	
<b>Equipamientos</b>	
<b>Aire Acondicionado</b>	

Las máquinas son muy importante para que los procesos logísticos se realicen con la total seguridad y además permite minimizar tiempo de trabajo.

<b>Góndola de Acero</b>	
-------------------------	--

Los equipos sirven de complemento para cada proceso, estos equipos influyen en la calidad de las actividades que realiza cada operador logístico.

<b>Implementos de Seguridad</b>	
<b>Lentes</b>	
<b>Guantes</b>	

El personal que la empresa dispone para las actividades en los procesos productivos como en el almacenamiento debe tener los implementos de seguridad para proteger su integridad.

**Nota.** Autoría propia

### 3.4 Costo fijo del almacén:

**Tabla 7**

*Registro requeridos en el almacén*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario S/.</b>	<b>Total S/.</b>
Carro 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
<b>Costo Total</b>			<b>S/. 67,470.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO IV**

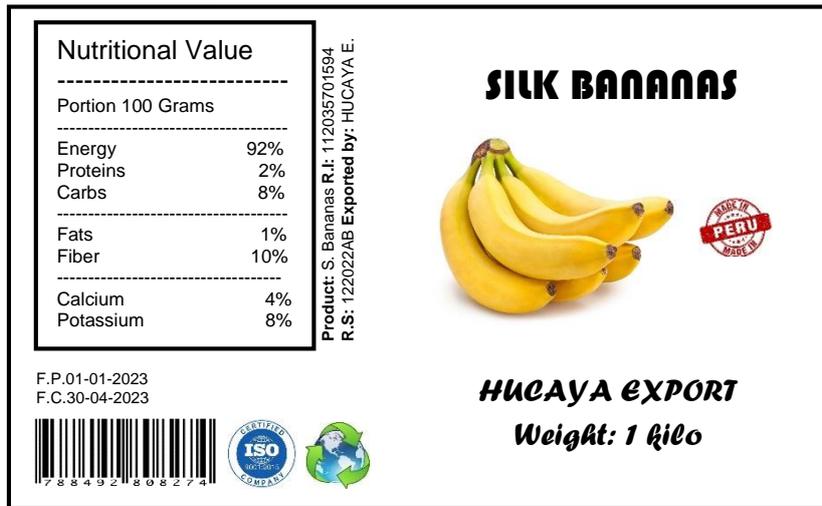
### **ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO**

#### **4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:**

Rodríguez, (2018). Considera que las etiquetas son un medio para informar a los consumidores sobre el producto, su consumo, el almacenamiento, el tiempo de caducidad entre otros elementos que son muy importante para que incida en los clientes a una compra. El proceso de las etiquetas debe hacerse considerando las normas que señalan las instituciones competentes en el país de origen (Perú) y el país de destino (Canadá), de la misma forma esto permitirá que la mercadería pueda pasar los controles en aduanas, y que se cumpla con las exigencias de la empresa importadora.

### Figura 3

#### Diseño de etiquetado



**Nota.** Rodríguez, 2018

#### 4.2 Normas técnicas aplicables:

Estas normas son controladas en (Perú – SENASA y DIGESA) y el país de destino (Canadá - SICE), son muy importante para aquellas empresas que buscan exportar:

**Normas para el etiquetado para el país de destino:** ([www.sice.gob.ca](http://www.sice.gob.ca))

- Se regula los datos que deben incorporarse en los rótulos, tanto en el empaque del producto como en el embalaje.
- En base a la información se evidencia los valores, los registros, las fechas de producción y el idioma.
- También se busca que la empresa exportadora informe la forma de consumo y que daños pueden ocasionar si su consumo es en exceso.
- Controla que los empaques y los embalajes sean los adecuados y que cumplan con las normas de salubridad.

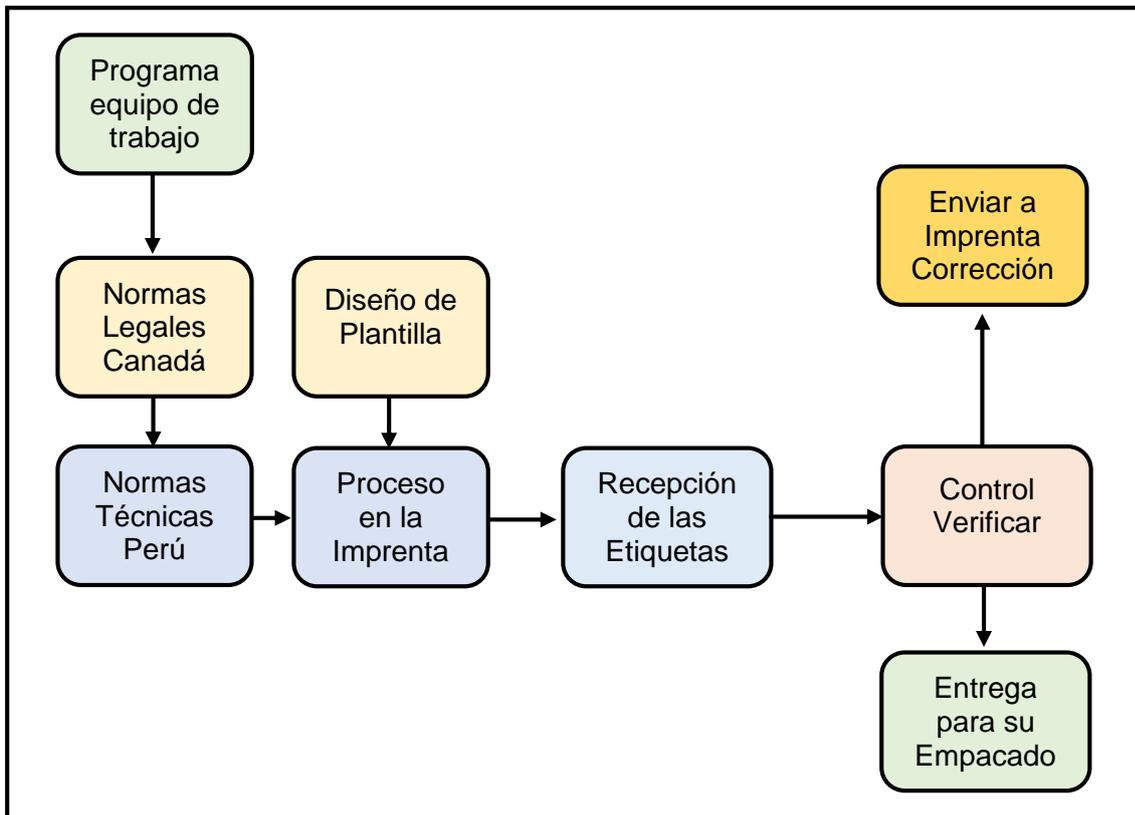
**Normas aplicables en el país de origen:** ([www.aduanas.gob.pe](http://www.aduanas.gob.pe))

En Perú se exige que se cumpla con la simbología que determina las formas de manipulación tanto del producto como del embalado según el ISO 780 estos deben ser acatados en el transporte interno y marítimo como en la manipulación de la mercancía.

#### 4.3 Proceso de rotulado:

**Figura 4**

*Flujograma de etiquetas*



**Nota.** [www.idyca.com](http://www.idyca.com)

#### 4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

**Tabla 8**

*Datos del proceso de rotulado*

<b>Detalle</b>	<b>Etiquetas</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Costos S/.</b>
Personal			
Rotular	3,840		
Selección		4 horas	
Proceso		8 horas	
<b>Total</b>		<b>2 días</b>	<b>2,400.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO V**

### **EMPAQUE**

#### **5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:**

El empaque seleccionado serán bolsas de plástico, será el medio que protegerá los plátanos de seda, con la finalidad de asegurar al producto y lo mantenga en buenas condiciones durante el trayecto desde el Perú hasta el país de destino Canadá. Este proceso de empacado debe hacerse bajo los controles estrictos de calidad, por ello, debe estar a cargo de personal calificado para cumplir con el proceso de exportación y permita pasar los controles en aduanas. ([www.envasados.es](http://www.envasados.es))

**Tabla 9***Datos referenciales del empaque*

<b>Bolsas de Plásticos</b>	
El empaque permitira cubrir 1 kilo del producto que sera exportado	
<b>Características</b>	Es un medio flexible Una vez cerrado su seguridad es optima Facilita su manipulación
<b>Material</b>	Polipropileno
<b>Manipulación</b>	Fácil para la carga y descarga
<b>Almacenamiento</b>	Resiste bajas temperaturas

**Nota:** [www.envasados.es](http://www.envasados.es)

## 5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

- Referido a su flexibilidad:

Las bolsas de plásticos permiten ser estirados para el proceso de cubrir al producto.

- En base a su protección:

Cuando el producto ya está en la bolsa y se sella, ya no permite el ingreso de olores o sustancias.

- De acuerdo al material:

Este no contamina al producto durante el trayecto y además puede soportar temperaturas bajas.

### 5.3 Proceso de empaque:

**Tabla 10**

*Proceso de empackado*

<b>PROCESO DE EMPACADO</b>	
	<p>Proceso 1: Los plátanos pasan por un proceso de control de calidad</p>
	<p>Proceso 2: Se realizan las etiquetas de acuerdo a las especificaciones y normas técnicas</p>
	<p>Paso 3: Se evalúa los criterios para seleccionar el empaque, con la seguridad de proteger al producto</p>
	<p>Paso 4: Para este proceso se depositan los plátanos en el empaque y se asegura para evitar contaminación</p>

**Nota:** Autoría propia

#### 5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

**Tabla 11**

*Información del proceso de empackado*

<b>Detalle</b>	<b>Bolsas</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Costos S/.</b>
Personal			
Empaques	3,840		
Selección		2 horas	
Proceso		8 horas	
<b>Total</b>		<b>2 días</b>	<b>9,600.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO VI**

### **EMBALAJE**

#### **6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:**

Considerando los días de traslado internacional del producto y para darle mayor seguridad, la empresa HUCAYA Export, ha seleccionado como embalaje las cajas de cartón corrugado, para poder depositar los plátanos de seda. Los criterios considerados para la selección del embalaje fue importante para determinar las cajas, por su facilidad en el proceso, para facilitar la carga y descarga de la mercadería, para una manipulación adecuada por parte del personal y el proceso de distribución de la mercadería, estos aspectos permiten que el producto no se dañe. ([www.coplasem.com](http://www.coplasem.com))

**Tabla 12**

*Datos informáticos del embalaje*

<b>Cajas de cartón corrugado</b>	
----------------------------------	--

El material de las cajas es favorable para mantener en buenas condiciones

Beneficios	Viabiliza la carga Facilidad para la descarga Son certificadas para la exportación
------------	--

**Características Técnicas**

Medidas	Alto 30 cm., Ancho 30 cm., Largo 50 cm.
Peso	30 Kilos
Resistencia	A varios procesos
Almacenaje	A temperaturas bajas y altas

**Nota:** [www.coplasem.com](http://www.coplasem.com)

**6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:**

Criterio 1: Por su material, es práctico para el personal, en su proceso de llenado, encintado y adherir etiquetas.

Criterio 2: Los controles, de calidad en este medio se basa en su resistencia y fácil armado.

Criterio 3: De acuerdo a su forma, permite que se apilen ocupando todos los espacios en el transporte como en el almacén.

Criterio 4: Es reciclado, por su material y después de su utilidad principal se puede reciclar y darle otra función.

### 6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 13

Proceso de embale

PROCESO DE EMBALAJE	
	<p>Proceso:</p> <p>Cuando el producto ha pasado los procesos productivos se procede a la selección</p>
	<p>Proceso:</p> <p>Luego se colocan en las bolsas de plástico</p>
	<p>Proceso:</p> <p>Se arman las cajas que se utilizarían para depositar los plátanos</p>
	<p>Proceso:</p> <p>De esta manera quedan las cajas listo para la etapa de paletización</p>

**Nota:** Autoría propia

## 5.5 Tiempos y costos del proceso de embalado:

**Tabla 14**

*Información del proceso de embalado*

<b>Detalle</b>	<b>Cajas</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Costos S/.</b>
Personal			
Embalados	384		
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
<b>Total</b>		<b>2 días</b>	<b>6,000.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## CAPÍTULO VII

### UNITARIZACIÓN

#### 7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

**Tabla 15**

*Características de los pallets*

INFORMACIÓN	
<b>Pallets Americano</b>	

---

Es importante saber las características de los pallet antes de ser utilizados para la exportación

---

### CARACTERÍSTICAS

Largo	1,200 mm.
Ancho	1,000 mm.
Normativa	UNE-EN 13698
Peso Mínimo	30 kilos
Carga Máxima	1,500 kilos

**Nota:** [www.logismarket.es](http://www.logismarket.es)

## 7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Personal especializado en logística debe establecer los principales indicadores para evaluar la selección de las parihuelas y estos deben estar certificados para su utilidad. ([www.logismarket.es](http://www.logismarket.es))

### - Criterio 1: El tamaño

Para cumplir con el proceso es muy importante saber las medidas para determinar cuántas cajas se pueden apilar.

### - Criterio 2: Su costo

Considerando la cantidad del producto y de las cajas a utilizar se puede determinar los pallet y con ello su costo.

### - Criterio 3: La capacidad

Teniendo en cuenta la cantidad de cajas con los productos y el peso que soportan los pallet se establece las cajas a unitarizar.

## 7.2 Proceso de paletización:

Tabla 16

Proceso del paletizado

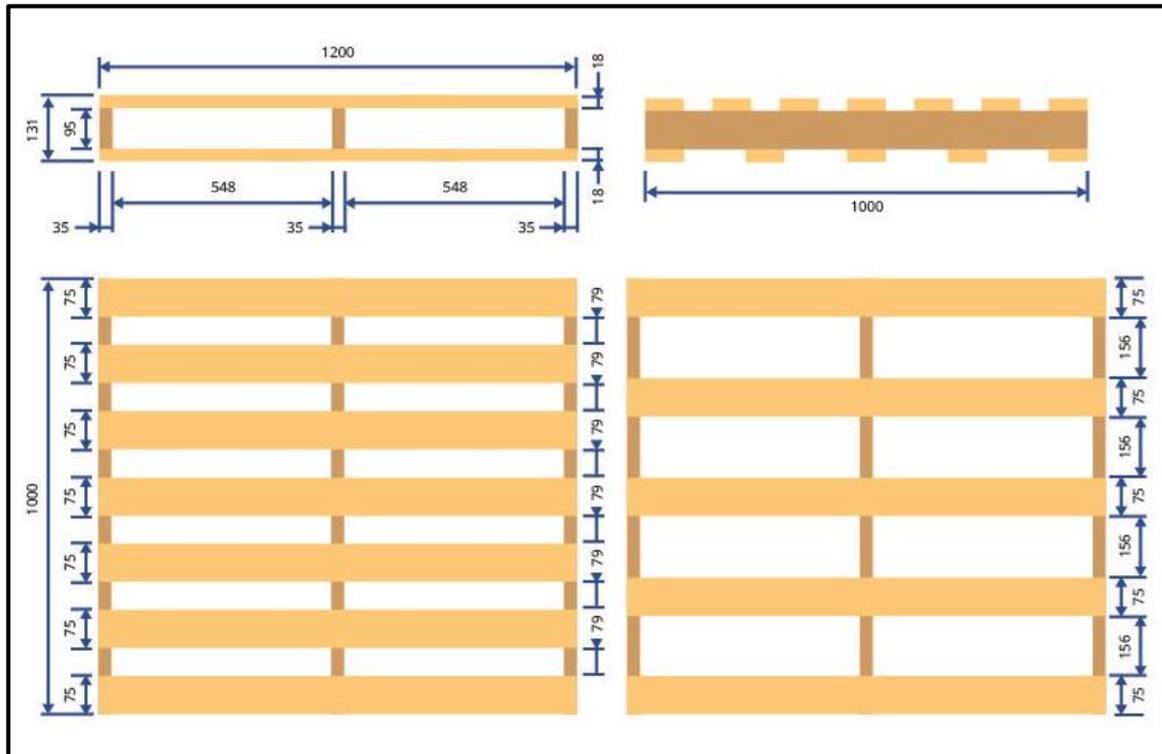
INFORMACIÓN	
	<p>Una vez seleccionados los pallets, estos deben pasar por un proceso de control para determinar que estén en óptimas condiciones, luego se unitarizan las cajas en las parihuelas para asegurarlas y que no tengan imprevistos durante el proceso de transito hasta el país de destino.</p>
	
	
	
	

**Nota:** Autoría propia

### 7.3 Plano de estiba del pallet:

**Figura 5**

*Plano de estiba del contenedor*



**Nota.** [www.logismarket.es](http://www.logismarket.es)

### 7.4 Tiempo y costos del proceso de paletización:

**Tabla 17**

*Información del proceso de pallet*

Detalle	Pallet	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Pallet	8		
Selección		2 horas	
Proceso		4 horas	
<b>Total</b>		<b>1 día</b>	<b>1,400.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## CAPÍTULO VIII

### CONTENEDORIZACIÓN

#### 8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

**Tabla 18**

*Ficha técnica del contenedor*

<p><b>Contenedor 20´</b></p>	
------------------------------	--

---

El contenedor será de 20 pies con acondicionamiento reefer

---

### CARACTERÍSTICAS

<b>Dimensión Externa</b>	Largo	Ancho	Alto
	20´	7´	7´
<b>Medidas Internas</b>	Largo	Ancho	Alto
	5.450mm.	2,280mm.	2,159mm.
<b>Capacidad</b>	29,140 kilos Max.		

**Nota.** [www.icontainers.com](http://www.icontainers.com)

#### 8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

- Criterio 1:

La infraestructura, debe ser de metal e impermeable para que no ingrese los rayos del sol o agua y otros que puedan dañar los productos.

- Criterio 2:

Los permisos, toda empresa que ofrece el servicio de contenedor debe incorporar los documentos que determinen que la maquina está en buenas condiciones y con los certificados requeridos.

- Criterio 3:

Medidas de seguridad, dentro de sistema se debe supervisar que la seguridad permita la protección de la mercadería.

- Criterio 4:

Refrigerado, se debe medir la temperatura para el traslado del producto.

- Criterio 5:

Reportes, emitir informes de transito del barco como a la llegada al país de destino es importante para la empresa exportadora.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 19

Proceso del contenedor

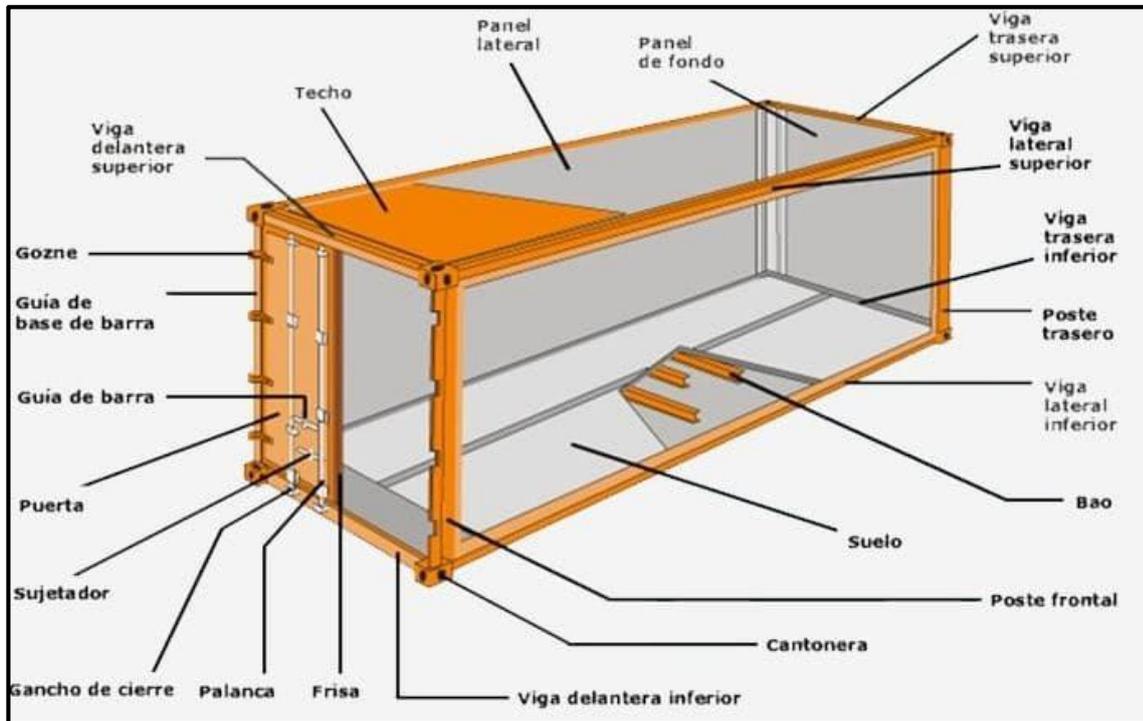
INFORMACIÓN	
	<p>Luego que los productos han pasado por los controles de calidad, se procesó la etapa de empaclado y embalado, de tal manera que se pueda paletizar en cada una de las parihuelas de manera segura para ser cargado al contenedor y este al buque con destino al país de destino Canadá.</p>
	
	
	
	

**Nota:** Autoría propia

#### 8.4 Plano de estiba del contenedor:

**Figura 6**

*Información del container*



**Nota.** [www.icontainers.com](http://www.icontainers.com)

#### 8.5 Tiempo y costos del proceso del contenedor:

**Tabla 20**

*Información del proceso de contenedor*

Detalle	Tamaño	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Contenedor	20´		
Proceso		1 horas	
Carga		2 horas	
<b>Total</b>		<b>3 Horas</b>	<b>2,600.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## CAPÍTULO IX

### TRANSPORTE

#### 9.1 Proveedores del transporte interno:

**Tabla 21**

*Empresas de servicio de transporte local*

DESCRIPCIÓN	
Ransa	Las empresas se ubican en la ciudad de Lima
Atlas Cargo	
Marvisur	

**Nota.** Autoría propia

**Tabla 22***Empresas de servicio de transporte*

Dirección	Av. Jorge Chávez 154
Teléfono	51 – 319 1260
Correo	atenciónalcliente@ransacomercial.com

**Nota.** www.ransa.com**9.2 Costo de transporte interno:****Tabla 23***Gastos logísticos*

Empresa Transportes RANSA			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Piura Callao	984.3 Kilómetros	S/. 4,800.00 \$ 1,142.86	15 h. 46 min.

**Nota.** Autoría propia**9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:**

Es importante que se cuente con el transporte marítimo que se encargue de llevar la mercadería desde Perú hasta Canadá, es muy importante identificar el transporte que cuenta con las certificaciones de calidad y seguridad para que durante el viaje pueda proteger la mercancía.

**Tabla 24***Empresas de servicio de transporte internacional*

DESCRIPCIÓN	
Maersk Line Perú	Las empresas se ubican en la ciudad de Lima
Aymar Cargo	
Cargo Business	

**Nota.** Autoría propia**Tabla 25***Empresas de servicio de transporte internacional*

Dirección	Mz. C Lt. 14 Urb. Los Jazmines - Callao
Teléfono	51 – 5745168
Correo	contacto@aymarcargo.com

**Nota.** www.aymarcargo.com**9.4 Cotización de flete marítimo:****Tabla 26***Detalle de costo por buque*

Ruta	Costo \$	Precio S/.	Tiempo
Callao Vancouver	1,600	6,720.00	21 días

**Nota.** Autoría propia

## CAPÍTULO X

### SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

#### 10.1 Agentes de aduana:

**Tabla 27**

*Agente de aduanas*



Dirección	Av. Faucett 2823 - Callao
Teléfono	511 574 8670
Correo	informes@gamarragroup.com

**Nota.** [www.gamarragroup.com](http://www.gamarragroup.com)

## 10.2 Costo de agenciamiento:

**Tabla 28**

*Proforma para la exportación*



COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN  
N° [REDACTED]

Callao, 1 de marzo 2023

Señores:

Huamán Camacho Yasira

RUC: [REDACTED]

Atentamente;

Presente.-

Por medio de la presente tenemos el agrado de saludarlos y a la vez presentarles nuestra propuesta para vuestro (s) embarque (s), según información proporcionada:

Datos del embarque:

Origen	: CALLAO – PERÚ	Tipo de Envío	: Directo
Destino	: VANCOUVER – CANADA	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Exonerado	: IGV /IPM	Tiempo de Transito	: 21 días aproximados
CIF (Soles)	: 158,515.44	FOB (Soles)	:

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
FLETE INTERNACIONAL	USD			1,600.00
SEGURO	USD			350.00
GASTOS OPERATIVOS	USD			65.00
DOCUMENTOS DE ADUANAS	USD			25.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	USD			95.00
TRANSPORTE	USD			90.00
ALMACENAJE	USD			220.00
COMISIÓN DE ADUANAS	USD			200.00
<b>TOTAL GASTOS ADUANAS</b>				<b>\$ 2,645.00</b>

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
GASTOS DE ORIGEN	USD			130.00
DESCARGA	USD			53.10
HANDLING	USD			76.70
VISTO BUENO	USD			118.00
TRANSMISIÓN	USD			35.40
<b>TOTAL GASTOS EXPORTACIÓN</b>				<b>\$ 413.20</b>

<b>TOTAL GENERAL</b>				<b>\$ 3,058.20</b>
----------------------	--	--	--	--------------------

**Observaciones:**

Valido al 15/03/2023

AYMAR Cargo Logistic S.A.C.

Mz. C Lt. 14 Urb. Los Jazmines Callao – Perú

Telefono: 01 – 5745168 contacto@aymarcargo.com

## 10.2 Aseguradoras:

**Tabla 29**

*Empresas Aseguradoras*

<b>DETALLE</b>	<b>S/.</b>	<b>\$</b>
IGLU	1,764.00	420.00
SEPYMEX	1,680.00	400.00
VIP	1,470.00	350.00

**Nota.** Autoría Propia

## 10.3 Póliza de Seguro:

**Tabla 30**

*Póliza de la empresa*

<b>Empresa VIP</b>		
<b>Detalle</b>	<b>S/.</b>	<b>\$</b>
VIP	1,470.00	350.00
<a href="mailto:info@vipseguros.com">info@vipseguros.com</a>	Tel.01 345 0008	

**Nota.** Autoría Propia

## 10.4 Depósitos temporales:

### **ATI PERÚ:**

Cuenta con la mejor tecnología disponible en sus almacenes con la finalidad de proteger la mercancía que se procederá para su exportación. La empresa se basa en la integridad, excelencia, la calidad e innovación para satisfacer a los clientes. Cuenta con operadores capacitados. (www.atiperu.com.pe)

**CONTRANS:**

Sus depósitos cumplen con las certificaciones de calidad para almacenar productos en sus múltiples variedades, las instalaciones cuentan con equipamientos para un ambiente frío de acuerdo al producto y se puede regular a temperaturas bajas, los almacenes cuentan con una supervisión las 24 horas para la custodia de la mercancía. ([www.contrans.com.pe](http://www.contrans.com.pe))

## **CAPÍTULO XI**

### **INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO**

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

##### **Puertos:**

El sistema portuario del Perú es muy limitado, se tiene terminales portuarios en Piura, Ilo y en otros departamentos pero su capacidad de servicio es mínimo, se puede decir que el del Callao es el que cuenta con la mayor tecnología y capacidad logística, tiene disponible cinco muelles que se utilizan para la carga y descarga de mercadería, en el 2021 se exportaron más de 200 millones de toneladas de productos a diversos países del mundo, siendo los principales Estados Unidos, Canadá, España, entre otros.

## Figura 7

### *Puerto Callao*



**Nota.** [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

### **Aeropuertos:**

Este sistema para las exportaciones en el Perú no es tan utilizado por las empresas por su elevado costo; el principal aeropuerto es el internacional Jorge Chávez y está dispuesto para el traslado de pasajeros y de mercaderías, en el 2021 se transportaron productos en 800 mil toneladas, su capacidad es muy limitada para este proceso.

## Figura 8

### *Aeropuerto Jorge Chavez*



**Nota.** [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

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

En base al sistema vial en Canadá, cuenta con una red entre carreteras y autopistas, cubriendo un total de 1,042 millones de kilómetros, 415,600 kilómetros de carreteras están pavimentadas que corresponde a un 40%, las autopistas tienen 6 carriles de los cuales 2 están destinadas para el transporte de carga pesada liberando los tiempos para la distribución de los productos.

De acuerdo al sistema portuario, Canadá es uno de los principales destinos para el envío de mercancía por el transporte marítimo, su ubicación estratégica lo hace un país comercial por estar ubicado entre el océano atlántico hasta el pacífico y también limita con el océano ártico. En el 2021 se descargó 45 mil millones de toneladas de productos, colocando a Canadá en uno de los primeros países donde se concentra el mayor tráfico de mercadería a nivel internacional, este sistema es el de mayor utilidad para las empresas que buscan exportar diversos productos y la distribución para países de Norteamérica como para Canadá.

Respecto al sistema portuario, la corporación Nav Canada se encarga de la navegación aérea, específicamente mantiene un sistema de seguridad óptima tanto para el de pasajeros como para el proceso de exportación e importación de productos, los aeropuertos en Canadá están equipados con la mejor tecnología para soportar una capacidad de vuelos de entrada y salida de naves para cubrir la demanda de viajes por pasajeros y por la necesidad de cubrir el comercio internacional. ([www.datosmundial.com](http://www.datosmundial.com))

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

Puertos de Canadá:

- Vancouver
- Montreal
- Prince Rupert
- Halifax
- Saint John

Sistema de aeropuertos:

- Toronto
- Vancouver
- Calgary

Infraestructura:

Los sistemas comerciales de Canadá se ubican entre los 10 primeros países en contar con instalaciones de alto nivel tecnológico.

Restricciones:

Algunos productos agrícolas que no cuenten con certificaciones de químicos utilizados en el cultivo, bienes referidos a la cultura, productos farmacéuticos, drogas en sus diversas presentaciones.

Servicios:

Los sistemas aéreos y puertos son terminales que cuentan con servicios logísticos como agencias de aduanas, almacenes temporales y empresas de transporte para la distribución de la mercancía. ([www.datosmundial.com](http://www.datosmundial.com))

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

##### **MEDLOG:**

Es una empresa que ofrece servicios para las empresas que buscan importar, su principal operación es el transporte terrestre, también cuenta con un sistema integral para la distribución de los productos a los puntos de venta y cuenta con depósitos temporales.

##### **Figura 9**

*Logo de la empresa*



**Nota:** [www.medlog.net](http://www.medlog.net)

##### **AZIMUT TRANSPORT:**

Es una de las marcas de mayor credibilidad y confianza en el transporte de carga, ofrece un servicio multimodal es decir que sus container cuentan con tecnología que le permite mantener los productos en las mejores condiciones, estos pueden ser con ventilación o con sistema de frio, cuenta con un control eficiente por parte del personal u operador logístico, la empresa tiene 15 años en el rubro y cubre todo el territorio de Canadá.

**Figura 10**

*Logo de la empresa*



**Nota.** [www.azimut.net](http://www.azimut.net)

## **CAPÍTULO XII**

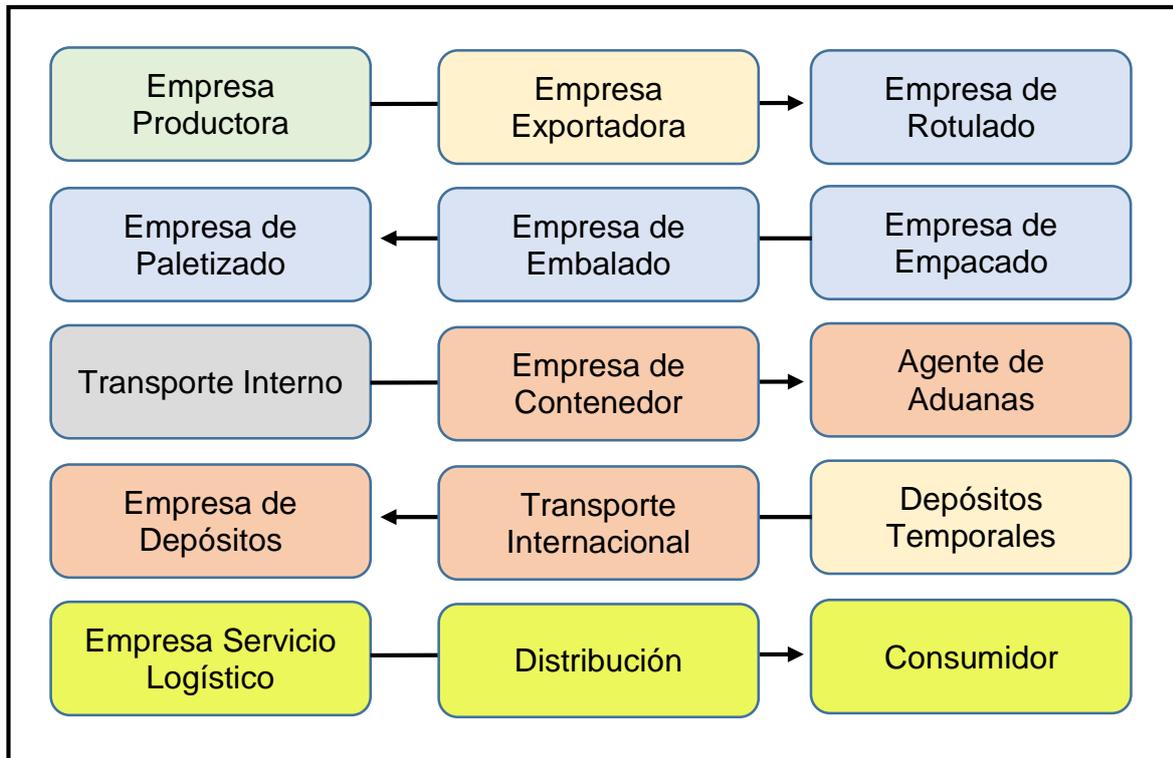
### **DISTRIBUCIÓN**

#### **12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:**

Es la base de las operaciones de negocios de los productos que se destina a exportar. Cuanto más entienda cómo funcionan los procesos y el potencial que tienen para transformar su negocio, mejor será el proceso organizativo y operativo de su empresa. Ser capaz de diseñar claramente sus procesos de negocio le ayuda a entender cómo funciona su proceso de negocio. El mapeo de procesos le ayuda a aprender lo que necesita mejorar, junto con sus puntos fuertes. Conocerlas le ayudará a gestionar su negocio con una visión internacional de manera efectiva y empresarial. ([www.ciospain.es](http://www.ciospain.es))

**Figura 11**

*Secuencia de mapeo*



**Nota.** [www.ciospain.es](http://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):**

Existen dos tipos de canales para el proceso de las exportaciones; el primero es el canal directo este permite que solo las partes interesadas en el proceso comercial intervengan en diversos aspectos que estén enmarcados en el producto, precio, transporte, condiciones de pago, especificaciones técnicas, tamaño del producto, el tipo de empaque, la selección del embalado y el etiquetado, estos aspectos son de mutuo acuerdo y se tienen que respetar.

El segundo es el canal indirecto donde intervienen otras empresas que forman parte en el proceso de distribución de los productos a exportar, hablamos de agentes de aduanas, de negocios minoristas o empresas mayoristas que son importantes para aquellas empresas que ya están posicionadas en el comercio internacional y que ofrecen muchos productos a otros países.

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

Para el proyecto de exportación entre Perú y Canadá se utilizará el canal directo, siendo el más conveniente por ser la primera vez en concretar una exportación y porque solo se está ofreciendo un producto a un mercado internacional, además, es más rentable este tipo de sistema porque no se estaría pagando a terceras partes. ([www.vendus.es](http://www.vendus.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 está dentro de un proceso legal y comercial con la importación de plátanos de seda y esta refrendado por el incoterms CIF donde se señalan los costos, el pago por el seguro y los derechos de flete para el traslado internacional, en tal contrato se establece un pago de 50% enviando la mercancía y la cancelación cuando la carga este en el país de destino y entregado, el volumen es de 4,800 toneladas, transportado en un contenedor de 20' del tipo reefer con destino al estado de Vancouver – Canadá.

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

Lo importante es que la empresa pueda posicionarse en varios mercados, con ello, se estaría logrando un desarrollo sostenible y un crecimiento participando en otros países, se espera que se logre exportar alrededor de 10 productos de alta demanda y lograr la participación en el proceso de exportación con intermediarios que faciliten la distribución de los productos exportables y el proceso comercial genera confianza en las empresas importadoras.

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

El proceso comercial, las condiciones de adquisición de productos y la competitividad empresarial dependerá de la empresa que desee mantenerse en el rubro exportador y de los tipos de canales que utilicen para el proceso; pero esto es influenciado por el desarrollo tecnológico que cada vez es más cambiante y prácticamente obliga a las empresas a adaptarse para no perder posición en el mercado y también depende de la globalización para nuevas oportunidades de negocio con países nuevos.

## CAPÍTULO XIII

### MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

**Tabla 31**

*Costo para la exportación*

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Flete internacional	6,720.00	1,600.00
Seguro marítimo	1,470.00	350.00
Certificado fitosanitario	46.20	11.00
Certificado de calidad	2,045.40	487.00
Certificado sanitario	29.40	7.00
Contenedor	2,400.00	571.43
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 aduna	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
<b>Total General</b>	<b>S/. 17,345.44</b>	<b>\$ 4,134.63</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO XIV**

### **VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA**

#### **14.1 Costos de Oportunidad de Capital:**

Este apartado señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión y la rentabilidad sería mayor, que la exportación de plátanos de seda, pero es un riesgo optar por una exportación el que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, es lo contrario de la exportación de plátanos de seda, donde se tiene conocimiento de productores, procesos productivos, empresas tercerizadas para etiquetas, empaçado, embalado, paletizado, transporte interno, agentes de aduanas, servicios logísticos y mercados internacionales. ([www.volca.com](http://www.volca.com))

## 14.2 Valor actual neto:

**Tabla 32**

*Datos de ingresos económicos*

<b>Año</b>	<b>Ingresos S/.</b>
0	-200,000.00
1	350,000.00
2	385,000.00
3	423,500.00
4	465,850.00
5	512,435.00

**Tabla 33**

*Información de gastos*

<b>Año</b>	<b>Egresos S/.</b>
Producto	24,000.00
Proceso Productivo	4,800.00
Rotulado	2,400.00
Empaques	9,600.00
Embalado	6,000.00
Paletizado	1,400.00
Transporte Interno	4,800.00
Gastos Proceso Exportación	17,345.44
Costo Fijo Almacén	67,470.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
<b>Total</b>	<b>159,815.44</b>

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

**Nota:** TIR = 0.70

$$\frac{-200,000.00 + 350,000.00 + 385,000.00 + 423,500.00 + 465,850.00 + 512,435.00}{1.70 \quad 2.89 \quad 4.91 \quad 8.35 \quad 14.20}$$

$$-200,000.00 + 205,882.35 + 133,217.99 + 86,199.88 + 55,776.39 + 36,090.61$$

$$\text{VAN} = 317,167.22$$

### 14.3 Tasa interna de retorno:

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

$$\text{Nota: TIR} = 1.83 / 1.84$$

$$\frac{-200,000.00 + 350,000.00 + 385,000.00 + 423,500.00 + 465,850.00 + 512,435.00}{2.83 \quad 8.01 \quad 22.67 \quad 64.14 \quad 181.52}$$

$$-200,000.00 + 123,674.91 + 48,071.52 + 18,685.04 + 7,262.74 + 2,822.97$$

$$\text{VAN} = 517.19$$

$$\frac{-200,000.00 + 350,000.00 + 385,000.00 + 423,500.00 + 465,850.00 + 512,435.00}{2.84 \quad 8.07 \quad 22.91 \quad 65.05 \quad 184.75}$$

$$-200,000.00 + 123,239.44 + 47,733.58 + 18,488.36 + 7,160.98 + 2,773.62$$

$$\text{VAN} = -604.01$$

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

$$\text{TIR} = 1.83 + \frac{517.19}{517.19 - 604.01} \times (1.84 - 1.83) = 1.83\%$$

$$\text{TIR} = 1.83\% \times 12 \text{ meses} = 21.96\% \text{ anual}$$

## CONCLUSIONES

1. Es importante conocer las diversas empresas proveedoras de diversos productos que tengan alta demanda y que pueden ser considerados exportables a los mercados en países que consideran al Perú como un país rico en productos naturales y de calidad.
2. Una empresa que se presenta y se prepara para lograr exportaciones eficientes, efectivas y de calidad dependerá de las certificaciones que avalen y que registren que los procesos productivos se realizan bajo normas y criterios técnicos que viabilicen la calidad de la producción.
3. Contar con profesionales eficientes y eficaces es muy importante para lograr procesos óptimos, en los productos y en la gestión administrativa, económica, legal y técnica, para cumplir con las exigencias que solicitan aduanas y en términos generales el país de destino.

## RECOMENDACIONES

1. Es importante crecer empresarialmente y para ello se debe lograr una buena imagen con tus clientes y con la sociedad, esto permitirá que la marca de la empresa sea reconocida.
2. Los gestores deben contratar los servicios de asesores con experiencia en el comercio internacional, de esta manera se puede ganar mayor experiencia en los procesos de exportación.
3. Se debe asistir a los talleres que realizan las instituciones que están asociadas al proceso de exportación, con la finalidad de lograr conocimiento técnico y legal sobre los aranceles y tributos que se deben pagar y aquellos que son exonerados

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ficha técnica del producto, (2022). *Perú 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>

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

Normas fitosanitarias, (2022). *SENASA*

<https://www.senasa.com>

Estrategias de almacenamiento, (2022). *Logycon*

<https://logicon.mx>

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

Editorial IMPEE

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

<https://www.fsice.gob.ca>

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.ensados.com>

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

<https://www.coplasem.com>

Ficha técnica de pallet, (2022). *Logis market*

<https://www.logismarket.es>

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

<https://www.icontainers.com>

Empresa de servicio de transporte, (2022). *Ransa*

<https://www.ransa.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Aymar Cargo*

<https://www.aymarcargo.com>

Agente de aduanas, (2022). *Gamarra Group*

<https://www.gamarragroup.com>

Depositos temporales, (2022). *ATI Perú*

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

Depositos temporales, (2022). *Contrans*

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

Puerto en el Perú, (2022). *Mincetur*

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

Aéreo puertos en el Perú, (2022). *Mincetur*

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

*Análisis de la infraestructura comercial en Estados Unidos, (2022). Datos Mundial*

<https://www.datosmundial.com>

Servicios logísticos, (2022). *MEDLOG*

<https://www.medlog.net>

Servicios logísticos, (2022). *Azimut Transport*

<https://www.azimut.net>

Mapeo de la secuencia comercial, (2022). *Ciospain*

<https://www.ciospain.es>

Canal comercial, (2022). *Vendus*

<https://www.vendus.es>