



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CEBOLLA ROJA AL PAÍS DE
CHILE, SANTIAGO, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA LA
COLORADA EXPORT”**

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

PRESENTADO POR

Bach. VILCA COAGUILA, MARIA FERNANDA
<https://orcid.org/0009-0003-2677-7504>

DOCENTE

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

**AREQUIPA – PERÚ
2023**

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CEBOLLA ROJA AL PAÍS DE CHILE, SANTIAGO, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA LA COLORADA EXPORT

INFORME DE ORIGINALIDAD

21%

INDICE DE SIMILITUD

18%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

21%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	15%
2	legalegonutrition.com Fuente de Internet	2%
3	www.contrans.pe Fuente de Internet	1%
4	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
5	www.repositorio.usac.edu.gt Fuente de Internet	<1%
6	es.slideshare.net Fuente de Internet	<1%
7	la-respuesta.com Fuente de Internet	<1%
8	www.ransa.biz Fuente de Internet	<1%

9

Submitted to Instituto Superior de Artes,
Ciencias y Comunicación IACC

Trabajo del estudiante

<1 %

10

Submitted to Universidad San Ignacio de
Loyola

Trabajo del estudiante

<1 %

11

hdl.handle.net

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 20 words

Excluir bibliografía

Activo

DEDICATORIA

El presente trabajo fruto de mi esfuerzo ha sido desarrollado con profesionalismo y dedicación, va dedicado especialmente a todas las personas que me ayudaron a seguir desarrollando el trabajo y en especial a mi hija khaleesi quien ha sido mi mayor motivación para nunca rendirme.

AGRADECIMIENTO

A Dios, quien me ha guiado y me ha dado la fortaleza para seguir adelante.

A la universidad Alas Peruanas quien me abrió las puertas desde majes para forjar mi carrera universitaria y tener un mejor futuro.

INTRODUCCIÓN

El producto la cebolla roja es un alimento nutritivo gastronómico y medicinal que tiene muchas propiedades y beneficios para nuestra alimentación y ayuda en la salud de las personas que lo consumen, es un producto natural que tiene alta demanda en el mercado internacional.

La exportación de cebolla roja arequipeña y los datos estadísticos proporcionados por SIICEX indican que los países que importan este producto son EE.UU., Japón, Reino Unido, Malasia, Alemania, también se incluye el país el cual se procederá la exportación siendo Chile, un mercado necesitado para este tipo de producto generando una buena rentabilidad para las empresas que buscan nuevas oportunidades de negocio.

Las regiones del Perú que mayor producción tiene la cebolla es Arequipa, Lambayeque, Junín, Piura entre otras regiones, en el año 2021 el Perú exportó equivalente a 300,886.769 kilos; en el 2022 la exportación fue de 300,868 toneladas por un valor de US\$ 109 millones, según la estadística señala que es rentable y tiene alta demanda por los mercados internacionales

RESUMEN

El proyecto de exportación se desarrolla cumpliendo la estructura y los lineamientos: En el capítulo I; se fundamentó la ficha técnica del producto, la clasificación arancelaria y el flujograma productivo. En el capítulo II; se investigó los proveedores potenciales, se detalló la matriz de selección y se describió el control de calidad y el costo total. En el capítulo III; se conceptualizó el almacenamiento, se diseñó el lay-out de almacén, se detalló el mobiliario y el costo fijo.

En el capítulo IV, V, VI y VII; se diseñó el modelo de etiqueta, se argumentó las normas, se fundamentó la ficha del empaque, embalaje, unitarización y el contenedor, se pudo describir los criterios para la selección de cada proceso de exportación, se pudo concretar el proceso de cada proceso de exportación y las tablas de tiempos y costos y por último se pudo colocar una imagen del plano de estiba del pallet y del contenedor.

En el capítulo IX; se pudo hacer una lista de empresas de transporte interno como internacional, así mismo, se pudo presentar la cotización para ambos procesos. En el capítulo X; se pudo identificar agentes de aduanas, se pudo obtener el costo de agenciamiento, empresas aseguradoras y empresas que ofrecen el servicio de depósitos temporales.

En el capítulo IX; se pudo investigar información sobre los sistemas portuarios y aeroportuarios en el Perú, se argumentó la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino, se señalaron los principales puertos y aeropuertos, se

conceptualizo el proceso de importación y muestras sin valor, por último se identificó empresas de servicio logísticos. En el capítulo XII; se diseñó el mapeo comercial, se argumentó los canales de distribución, se fundamentó las perspectivas y tendencias de comercialización. En el capítulo XIII; se describió la matriz de costos de exportación y en el capítulo XIV se pudo desarrollar la valuación económica financiera.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de contenido.....	vi
Índice de tablas.....	ix
Índices de figuras.....	x
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1 Ficha técnica del producto.....	2
1.2 Clasificación arancelaria.....	3
1.3 Flujograma del proceso productivo.....	3
2. APROVISIONAMIENTO.....	6
2.1 Proveedores potenciales.....	6
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	7
2.3 Control de calidad.....	8
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	9
3. ALMACENAMIENTO.....	10
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	10
3.2 Lay-out de almacén.....	11
3.3 Detalle del mobiliario usado en el almacenamiento	12
3.4 Costo fijo de almacén.....	13
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO.....	15
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto	15
4.2 Normas técnica aplicable.....	16
4.3 Proceso de rotulado.....	18
4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	18
5. EMPAQUE.....	19
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	19
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	20
5.3 Proceso de rotulado.....	21
5.4 Tiempo y costos del proceso de rotulado.....	22
6. UNITARIZACION.....	23
6.1 Ficha técnica del seleccionado.....	23
6.2 Criterios usados para la selección del pallet.....	24
6.3 Proceso de palatización.....	25
6.4 Plano de estiba del pallet.....	26
6.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	26
7. CONTENEDORIZACION.....	27
7.1 Ficha técnica del contenedor.....	28

7.2	Criterios usados para la selección del pallet.....	28
7.3	Proceso de contenedorización.....	29
7.4	Plano de estiba del contenedor.....	30
7.5	Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	30
8.	TRANSPORTE.....	31
8.1	Proveedores del transporte interno.....	31
8.2	Costo de transporte interno.....	32
8.3	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	33
8.4	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	34
9.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	35
9.1	Agentes de aduana.....	35
9.2	Costos de agenciamiento.....	37
9.3	Aseguradoras.....	38
9.4	Póliza de seguros.....	38
9.5	Depósitos temporales.....	38
10.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	40
10.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	40
10.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país Destino.....	42
10.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	43
10.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino.....	44
10.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	44
10.6	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	45
11.	DISTRIBUCIÓN.....	47
11.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.....	47
11.2	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cobrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	48
11.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	49
11.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60 – 90 – 120 días, incoterms utilizados), Volúmenes mínimos, etc.....	50
11.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	50
11.6	Tendencias actuales y su implicancia para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencias de productos por canal.....	51

12. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN..... 52

13. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA..... 54

13.1 Costo de oportunidad de capital..... 54

13.2 Valor actual neto..... 55

13.3 Tasa interna de retorno.....56

Conclusiones.....57

Recomendaciones.....58

Referencias Bibliográficas.....59

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información del producto.....	2
Tabla 2	Datos arancelarios.....	3
Tabla 3	Empresas productoras.....	7
Tabla 4	Indicadores de selección de empresas.....	7
Tabla 5	Empresa Anvesa.....	8
Tabla 6	Costos referidos a la exportación.....	9
Tabla 7	Descripción de los bienes.....	12
Tabla 8	Información de bienes.....	13
Tabla 9	Información de bienes.....	14
Tabla 10	Información de etiquetas.....	18
Tabla 11	Información referencial del empaçado.....	20
Tabla 12	Secuencia para el procesamiento del empaçado.....	21
Tabla 13	Información de empaçado.....	22
Tabla 14	Ficha técnica de parihuelas.....	23
Tabla 15	Secuencia estructural para las parihuelas.....	25
Tabla 16	Información de pallet.....	26
Tabla 17	Ficha técnica del contenedor.....	27
Tabla 18	Secuencia del procesamiento del container.....	29
Tabla 19	Información del contenedor.....	30
Tabla 20	Lista de empresas locales.....	31
Tabla 21	Empresa de transporte interno.....	32
Tabla 22	Empresa de transporte interno.....	32
Tabla 23	Cotización de transporte local.....	32
Tabla 24	Lista de empresas internacionales.....	33
Tabla 25	Empresa de transporte internacional.....	33
Tabla 26	Empresa de transporte internacional.....	33
Tabla 27	Cotización marítima.....	34
Tabla 28	Agente de aduana.....	36
Tabla 29	Agente de aduana.....	36
Tabla 30	Proforma de exportación.....	37
Tabla 31	Empresas de seguro para la exportación.....	38
Tabla 32	Selección de empresas aseguradoras.....	38
Tabla 33	Costo para la exportación.....	52
Tabla 34	Ingresos económicos.....	53
Tabla 35	Egresos económicos.....	55

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma de proceso productivo.....	4
Figura 2	Diseño estructural.....	11
Figura 3	Diseño técnico de las etiquetas.....	16
Figura 4	Flujograma de etiquetas.....	18
Figura 5	Plano referido a la parihuela.....	26
Figura 6	Plano de la estructura del contenedor.....	30
Figura 7	Terminal portuario del Callao.....	41
Figura 8	Sistema aeroportuario.....	41
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:

Producto seleccionado ha sido la cebolla arequipeña roja es una hortaliza que se siembra en las regiones donde tiene el clima con temperaturas entre 15 °C y 24 °C La cebolla roja es un producto para la gastronomía tiene muchas propiedades beneficios para nuestra alimentación del consumo humano. Este producto será exportado por la empresa La Colorada Export E.I.R.L., al país de Chile en el mercado

y también para la gastronomía del país Chile por mallas de arpillera de 50 kilogramos. El producto la cebolla roja tiene grandes beneficios para la salud por consumir nuestro organismo se fortalece en el sistema inmunológico mejora el estado de ánimo, también sirve para prevenir la pérdida de cabello y mejora la salud de la piel previene enfermedades y es utilizada como antiinflamatorio.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información del producto

<p>Cebolla roja Nombre científico <i>Allium cepa L.</i></p>	
<p>Descripción</p>	<p>Este producto conocido como hortaliza (cebolla arequipeña roja) será exportado al mercado chileno en malla de 50 kg</p>
<p>Zonas de producción</p>	<p>Los departamentos donde hay mayor producción son Arequipa, Andahuaylas</p>
<p>Consumo</p>	<p>Puede ser de manera directa o preparados en comidas, etc.</p>
<p>Exportaciones</p>	<p>Los países a los cuales ha exportado el producto son países bajos, México, india, china, EE.UU.</p>
<p>Valor nutricional</p>	<p>Calcio, fosforo, hierro, ácido ascórbico, niacina.</p>

Nota. www.frutas-hortalizas.com

1.2 Clasificación arancelaria:

Consiste en asignar un código numérico de identificación de mercancías a nivel de diez dígitos (conocido como subpartida nacional), que designa a cada producto (sujeto al comercio internacional) en base a sus características y por aplicación de las Reglas Generales de Interpretación de la Nomenclatura

Tabla 2

Datos arancelarios

Numero	Descripción
0703100000	cebollas y chalotes, frescos o refrigerados

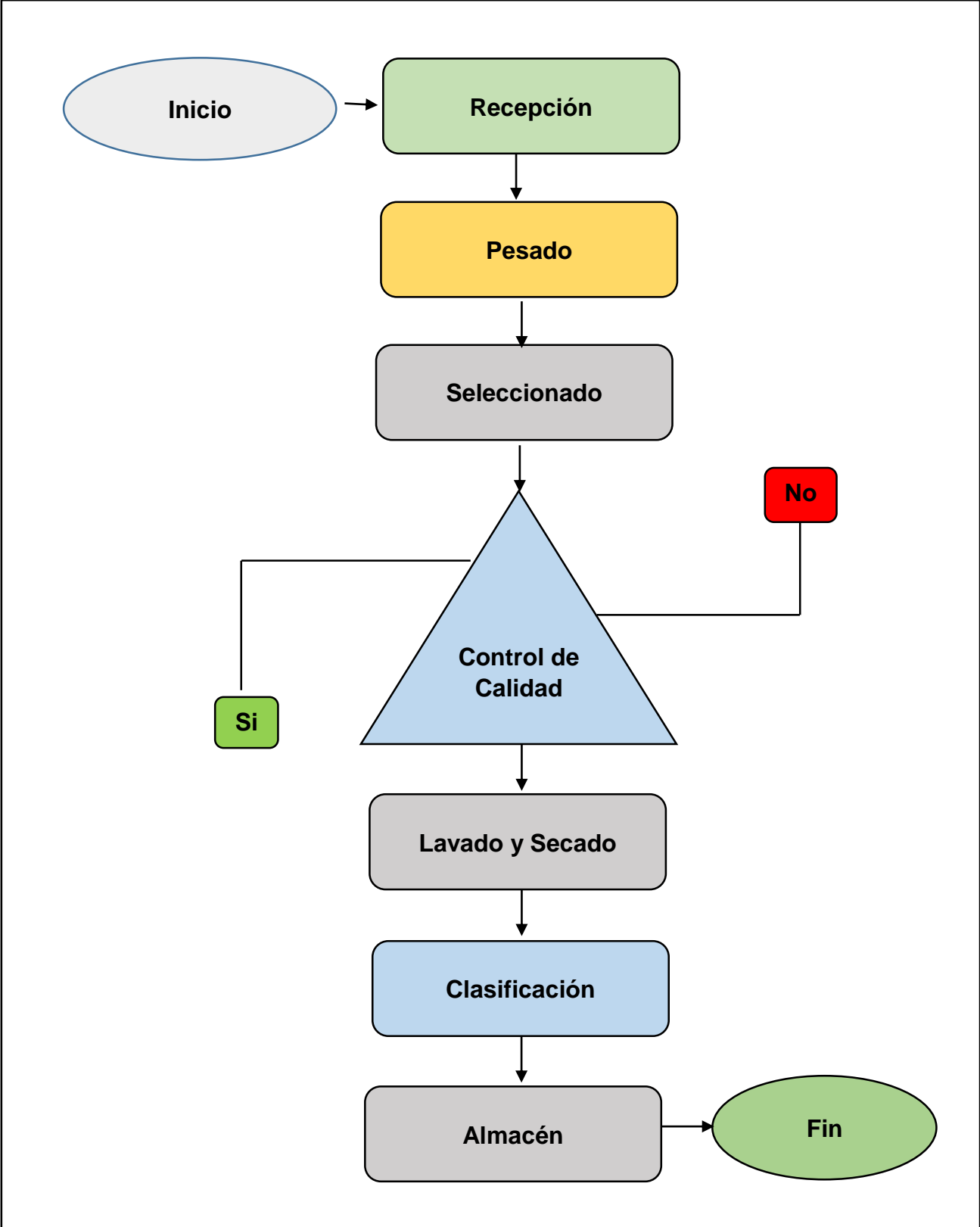
Nota. www.siicex.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Método que sirve y nos ayuda a describir el proceso de nuestro proyecto mediante imágenes o palabras que faciliten los detalles del producto para los compradores. ESAM (2019). El diagrama de flujo, también conocido como flujo grama, es una herramienta utilizada para representar la secuencia de las actividades en un proceso. Para ello, muestra el comienzo del proceso, los puntos de decisión y el final del mismo

Figura 1

Flujograma de proceso de producción



Nota. Autoría propia

Recepción:

El personal de la empresa se encargara de recepcionar los productos en buenas condiciones por el transporte y la manipulación de la descarga.

Pesado:

Se pesa los productos para confirmar la cantidad adquirida y necesaria para el proceso de exportación.

Seleccionado:

El personal calificado se encargara de seleccionar los productos de acuerdo a las condiciones de calidad.

Lavado y Secado:

El producto es lavado para eliminar materias extrañas que perjudique el proceso de exportación y se secan para evitar que el producto se dañe.

Clasificación:

Luego se clasifica el producto y se va depositando en envases para su custodia y protección.

Almacén:

Los productos procesados con los procesos primarios son llevados a un almacén hasta iniciar con el proceso de exportación.

CAPITULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Es el proceso mediante las empresas se abastecen de materias primas o insumos que necesitan para su elaboración de sus productos para llevar a distintos lugares mercados. Proveedor es una persona natural o una empresa que abastece a otras empresas;ellos se encargan de vender y abastecer a sus clientes ya sea en producto directamente o transformado.

Tabla 3*Empresas productoras*

Descripción	Ubicación
Novoliz	Las empresas se ubican en los departamentos de Lima, Ica y Trujillo
Miranda	
Shuman Perú	

Nota. Autoría propia**2.2 Matriz de selección de proveedores:****Tabla 4***Indicadores de selección de empresas*

Indicadores	Anvesa	Miranda	Novoliz
	Valor 100%		
Calidad	10	10	10
Precio	9	8	9
Condiciones de pago	8	5	7
Certificaciones	8	6	7
Trasporte	8	6	7
Participación	50	50	50
TOTAL	93%	85%	90%

Nota. Autoría propia

De acuerdo a los criterios de evaluación la empresa Anvesa es la que mayores ventajas va aportar a nuestra empresa en el proceso de exportación de cebolla roja al mercado de Chile.

Tabla 5

Empresa Anvesa

ANVESA S.A.C

■

Dirección	La joya Mza. A lote. 1
Teléfono	+51 286642
Correo	anvesasac@.com.pe
Productos	Cultivo de hortalizas y legumbres. Cultivos de cereales

Nota. www.donricardo.com

2.2 Control de calidad:

Es muy importante que nuestro producto a exportar tenga el proceso de control de calidad para asegurar el cuidado y llenado del producto, para cumplir con los requerimientos técnicos y de calidad por parte de la empresa importadora y los controles en aduana.

Según Sumup (2022) El control de calidad consiste en la implantación de programas, mecanismos, herramientas y/o técnicas en una empresa para la mejora de la calidad de sus productos, servicios y productividad. El control de la calidad es una estrategia para asegurar el cuidado y mejora continua en la calidad ofrecida.

SENASA:

El Servicio Nacional de Sanidad Agraria – Senasa certificó once toneladas de cebolla fresca roja (*Allium cepa*) para su exportación a Chile, en la empresa Grupo Jean Logística SAC, planta empacadora de productos vegetales ubicada en el distrito de Arequipa

HACCP:

El Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP) es un sistema de base que identifica peligros específicos y medidas para su control, con el fin de garantizar la inocuidad alimentaria en toda la cadena. En Perú es requisitos legales para todos los niveles de la cadena alimentaria. HACCP es el primer paso para obtener otras certificaciones como ISO 22000, BRC, FSSC 22000.

2.4 Costo de fabricación y/o adquisición:

Tabla 6

Costos referidos a la exportación

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total S/.
Producto (cebolla)	11,000.00 kilos	0.30	3,300.00
Procesos productivos	11,000.00 kilos	-	2,500.00
Rotulado (Etiquetas)	220	0.40	88.00
Empacado (mallas)	220	0.80	176.00
Paletizado	20	140.00	1,540.00
Costo Total			7604.00

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

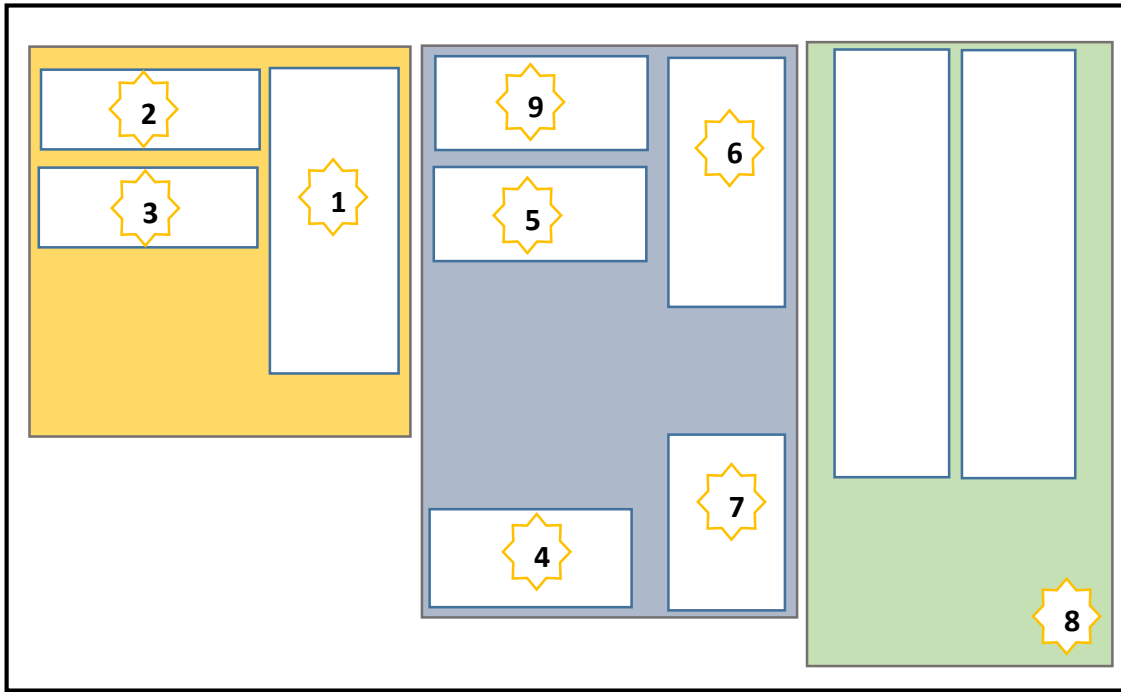
3.1 Estrategia de almacenamiento:

Nuestras estrategias de almacenamiento se determinó la organización del ingreso del producto (cebolla) al almacén y se comprueba el estado del producto y es previamente verificado y comprobado las cantidades estipuladas, Nuestro almacén está conformado y dividido en dos partes una área se determina exclusivamente para la recepción de sacos (mallas) para la cebolla y la otra área se determina para la recepción de la cebolla ya exclusivamente lista para exportar.

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Diseño estructural



Nota. Autoría propia

Estratégicamente nuestro lay-out está compuesto por áreas que será detallado por enumeraciones:

- (1) Secretaria
- (2) Área administrativa
- (3) Control de calidad
- (4) Recepción
- (5) Pesado
- (6) Clasificación
- (7) Depósitos
- (8) Almacén
- (9) Servicios

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 7

Descripción de los bienes

Maquinarias	
	Carrito monta carga: Adecuadas para el transporte horizontal y elapilamiento en interiores. Estas máquinas de almacén son perfectas para pasillos estrechos y guardados en altura
	Plataforma de carga: Plataforma de carga hasta 150kg, las ruedas son silenciosas. Ideal para profesionales, pero también para cargas, entregas y reubicaciones.
Equipos	
	Parihuela o pallet: Plana de madera de cuatroentradas, Empleado para el almacenamiento de productos aislándolos de la humedad delpiso, asimismo, para facilitar el transportede productos con montacargas.
	Balanza industrial: Resultan aptas para su uso en cantidad de kilos y entornos logísticos y de producción.

Implementos de seguridad	
	<p>Gafas de seguridad: Para proteger los ojos de un usuario, que cuentan con ventilación para evitar el empañamiento.</p>
	<p>Tapones: Se pueden utilizar durante más tiempo para proteger de niveles más bajos de ruido.</p>

Nota. Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 8

Información de bienes

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.
Carrito monta carga (1)	45.00
Plataforma de carga (2)	60.00
Faja transportadora (1)	500.00
Pallet	45.00
Balanzas	120.00
Aire acondicionado	25.00

Luces de emergencia	75.00
Extintores	180.00
Lentes	45.00
Cascos	55.00
Guantes	35.00
Botas	100.00
Uniformes	350.00
Costo S/.	1,635.00
Costo \$	431.00

Nota. Autoría propia

Tabla 9

Información de bienes

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Costo total por el alquiler del almacén	S/.1,635.00
	\$. 431.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto:

El rotulado de alimentos permite proporcionar al consumidor información sobre el producto lo suficientemente clara y comprensible de modo que no induzca a engaño o confusión y permita realizar una elección informada. Las etiquetas deben diseñarse cumpliendo las normas y reglas como lo señala los controles tanto en el país de origen como el país de destino, esto permitirá que el proceso de exportación sea viable y el trato con la empresa importadora sea optimo.

Figura 3

Diseño técnico de las etiquetas

NUTRICIONAL

Kcal	63
Grasas totales	Inapreciables
Proteínas	1.4 g
Carbohidratos	15 g
Fibra	2.1 g
Vitamina C	9.6 mg
Folatos	29 mcg
Niacina	1.5 mg
Calcio	33 mg
Potasio	216 mg
Magnesio	28 mg
Selenio	0.8 mcg
Cromo	24 mcg

Product: export la colorada- Perú
R.I.46398470968430

PERÚ
Ministerio de Agricultura y Riego

SENASA
Servicio Nacional de Sanidad Agraria
PERÚ

Export
LA COLORADA

F.P 10-02-2023 F.V. 10-11-2023

A3419500A

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 Chile, para la exportación:

Se hacen de conocimiento las siguientes normas que están referidas por el Instituto Superior de Procedimientos Aduaneros y Fiscales. Concretamente, es

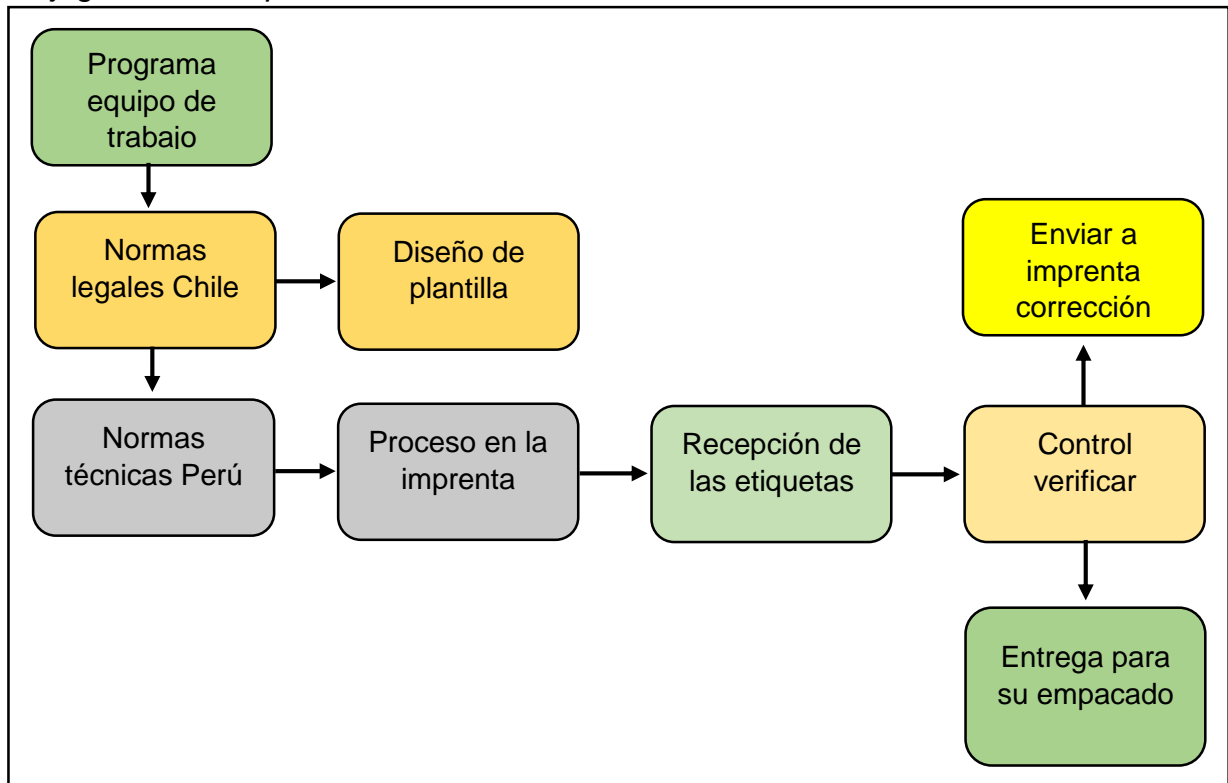
obligatorio mencionar en las etiquetas de productos de conformidad con el artículo 9 del Reglamento la siguiente información:

- La denominación del alimento. Si se trata de un complemento alimenticio, en la etiqueta deberá aparecer esta denominación.
- La lista de ingredientes en orden decreciente.
- Todo ingrediente o coadyuvante tecnológico que figure en el anexo II o derive de una sustancia o producto que figure en dicho anexo que cause alergias o intolerancias y se utilice en la fabricación o la elaboración de un alimento y siga estando presente en el producto acabado, aunque sea en una forma modificada.
- La cantidad de determinados ingredientes o de determinadas categorías de ingredientes.
- La cantidad neta del alimento.
- La fecha de duración mínima o la fecha de caducidad.
- Las condiciones especiales de conservación y/o las condiciones de utilización.
- El nombre o la razón social y la dirección del operador de la empresa alimentaria.
- El país de origen o lugar de procedencia cuando así esté previsto.
- El modo de empleo en caso de que, en ausencia de esta información, fuera difícil hacer un uso adecuado del alimento.
- La información nutricional.

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Flujograma de etiquetas



Nota. www.idyca.com

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Tabla 10

Información de etiquetas

Detalle	Etiquetas	Tiempos	Costo S/.
Personal			
Rotular/mallas	220		
Selección		6	
Proceso		4	
Total		10 horas	1,500.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

Es todo producto fabricado con materiales de cualquier naturaleza y que se utilice para: contener, proteger, manipular, distribuir y presentar mercancías y que no se encuentra necesariamente en contacto directo con el producto. De acuerdo a mi producto (cebolla) se ha considerado utilizar como empaque (mallas) de 50 kg., este empaque ha sido seleccionado utilizando los criterios técnicos para el producto y que se conserve en buenas condiciones como parte de los controles de calidad. (www.repositorio.artesantiasde.com)

Tabla 11*Información referencial del empaçado*

Mallas (leno) L: 110 cm A: 60 cm A: 35 cm	
De acuerdo a mi producto el empaque permitirá que se conserve en buenas condiciones	
Características	Livianos Resistentes traspirables
Peso	50 kilos
Manipulación	Es segura para varios procesos, para el llenado y para el transporte
almacenamiento	Resistente a temperatura ambiente 35°C

Nota. www.norsac.com.pe

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

- **Livianos;** el empaque al ser liviano permite a que sea rápido el manejo del proceso de llenado.
- **Resistentes;** el empaque al ser resistente permite que sea rápido el transporte de la cebolla.
- **Traspirable;** el empaque al ser traspirable permite la conservación del producto
- **Peso;** su confección debe permitir los 50 kilos para que el proceso de llenado no tengo inconvenientes.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 12

Secuencia para el procesamiento del empaçado

INFORMACION	
	<p>Proceso 1: La cebolla paso por varios procesos de calidad</p>
	<p>Proceso 2: De acuerdo al país de destino la información se procesó en su idioma, los datos expuestos son relevantes para el cliente</p>
	<p>Proceso 3: Considerando los criterios de selección se concretó utilizar para la exportación las mallas de 50 kg.</p>
	<p>Proceso 4: Para finalizar la cebolla se llenaron en el empaque seleccionado bajo personal calificado</p>

Nota. Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado:

El proceso de empaçado costo 176.00 soles, a la empresa se le entrego las mallas (220) para el llenado, la empresa asumió el personal destinado, las maquinas, equipos y otros para cumplir con el trabajo estos se dividieron en tiempos de 6 y 9 horas, la entrega del producto fue de dos días.

Tabla 13

Información de empaçado

Detalle	Mallas	Tiempos	Costo S/.
Personal			
empaque	220		176.00
Selección		6	
Proceso		9	
Total		15 horas	1,874.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VI

UNITARIZACIÓN

6.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

Tabla 14

Ficha técnica de parihuelas

Pallet americano	
CARACTERÍSTICAS	

Medidas	1,200 x 1,000 mm.
Peso	1,200 kg
Norma	ISO 3676

Nota. www.soliplast.com

6.2 Criterios usados para la selección de los pallet:

Para el proceso de exportación la empresa Export La Colorada ha implementado criterios que son de interés para el comercio internacional, sabiendo que el transito será desde Perú hasta el país de destino Chile, a continuación se detallan:

Criterio 1:

Se debe de conocer las medidas exactas del pallet americano para poder establecer la cantidad a exportar

Criterio 2:

El pallet de madera es reutilizado y ecológico, precios bajos y mantiene la higiene del producto.

Criterio 3:

El pallet facilita la recepción y control de entregas, facilita la recepción y ayuda el orden del almacenamiento.

Criterio 4:

Mejora el aprovechamiento del espacio del almacenaje de esta forma se debe tener presente el peso máximo de los pallet.

6.3 Proceso de paletización:

Tabla 15
Secuencia estructural para las parihuelas

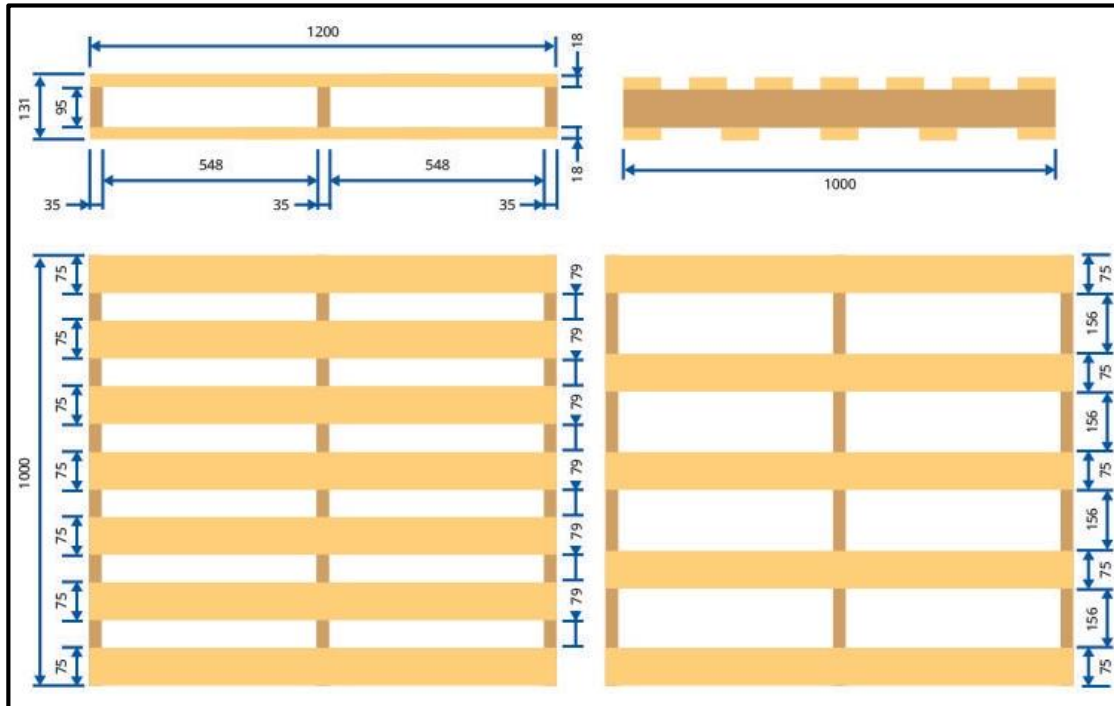
INFORMACION	
	<p>Para el proceso de exportación se seleccionó cebolla roja, luego se procedió a cumplir los procesos de empaclado y embalado, para terminar con la secuencia de los pallet donde se depositaron 10 sacos que estarán seguros con malla de protección tubular para darle mejor seguridad y estabilidad durante el transporte.</p>
	
	
	

Nota. Autoría propia

6.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Plano referido a la parihuela



Nota. www.transeop.com

6.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

Tabla 16

Información de pallet

Detalle	Pallet	Tiempos	Costo S/.
Personal			
Paletizacion	20		
Selección		2	
Proceso		12	
Total		14 horas	1,600.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

CONTENEDORIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 17

Ficha técnica del contenedor

Máquina de 40´	
DESCRIPCIÓN	

Medidas	L: 2,39 metros A: 2,35 metros
Peso	27,600 kg
Tipo / material	Reefer / Acero

Nota. www.dsv.com

7.2 Criterios usados para la selección de los pallet:

La empresa Export La Colorada para su exportación ha implementado 4 criterios que son necesarios para el comercio internacional, sabiendo que su traslado será desde Perú hasta el país de destino Chile, a continuación se detallan:

Criterio 1:

El tipo de contenedor; se tiene que considerar el producto a exportar y determinar el tipo de contenedor, en este caso es reefer de 40' porque requiere de una cámara de frío para mantener el producto en buenas condiciones

Criterio 2:

La infraestructura; se debe conocer las dimensiones y medidas del contenedor para ubicar de manera estratégica y segura los pallet 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 Chile.

7.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 18
Secuencia del procesamiento del container

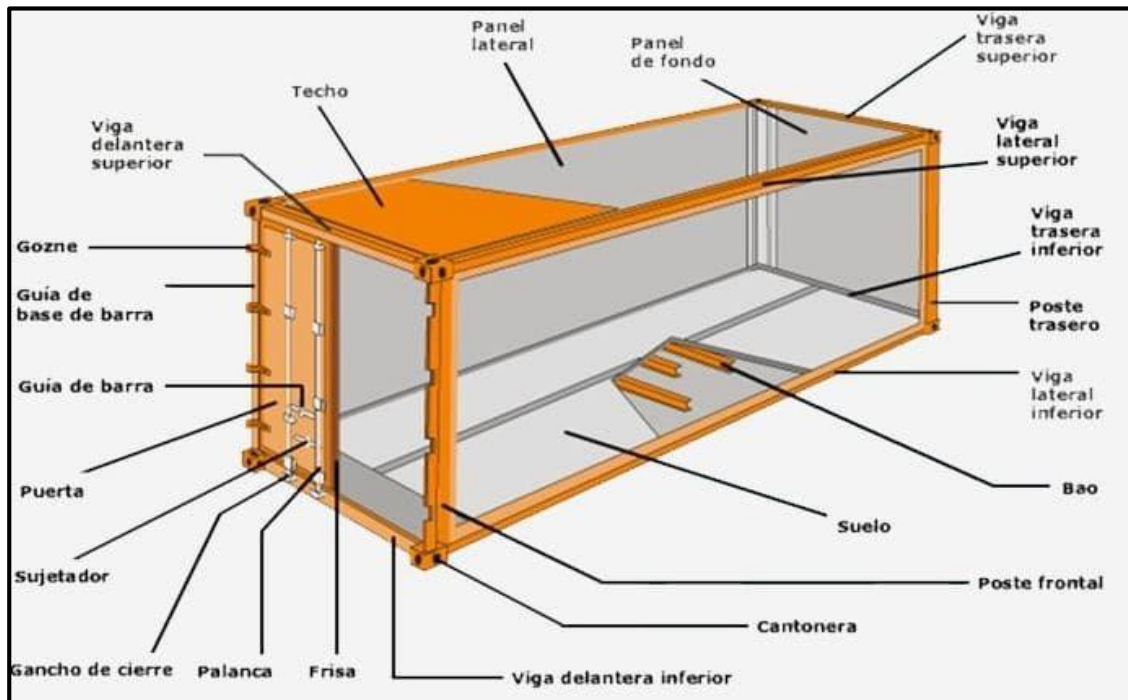
INFORMACION	
	<p>Para el proceso de exportación se seleccionó cebolla roja, luego se procedió a cumplir los procesos de empaqueo y embalado, para terminar con la secuencia de los pallet donde se depositaron 10 sacos que estarán seguros con malla de protección tubular para darle mejor seguridad y estabilidad durante el transporte.</p>
	
	
	

Nota. Autoría propia

7.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Plano de la estructura del contenedor



Nota. www.ovacen.com

7.5 Tiempos y costos del proceso de contenedor:

Tabla 19

Información del contenedor

Detalle	Pallet	Tiempos	Costo S/.
Personal			
Paletización	40´		
Selección		2	
Proceso		2	
Total		4 horas	1,700.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VIII

TRANSPORTE

8.1 Proveedores de transporte interno:

Tabla 20

Lista de empresas locales

INFORMACIÓN	
TIMCO	Las empresas de transporte interno se encuentran en el distrito de Majes y Arequipa
EXPRESO MARVISUR	
SHALOM	

Nota. Autoría propia

Tabla 21*Empresa de transporte interno*

Dirección	Av. Francisco Pizarro 781 – 785. Rímac
Teléfono	960768754 / 920021598
E-mail	fzamalloa@timcosac.com.pe

Nota. www.timcosac.com**Tabla 22***Empresa de transporte interno*

Dirección	Av. Los Colonizadores Parcela 191
Teléfono	97479322
E-mail	pedregal@expresomarvisur.com

Nota. www.expresomarvisur.com**8.2 Costos de transporte interno:****Tabla 23****Cotización de transporte local**

Datos	
S/. 1,700.00	Ruta
pedregal@expresomarvisur.com	Arequipa - Callao

Nota. Autoría propia

8.3 Proveedores del servicio de transporte internacional:

Tabla 24

Lista de empresas internacionales

INFORMACION	
Ventum Logistics	Las empresas de transporte internacional se encuentran en la ciudad de Lima
Aduacargo Express	
Aymar Cargo	

Nota. Autoría propia

Tabla 25

Empresa de transporte internacional

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

Nota. www.ventumlogistics.com

Tabla 26

Empresa de transporte internacional

	
Dirección	Los Jazmines Mz. C Lt. 14 Callao
Teléfono	01 – 5745168
E-mail	contacto@aymarcargo.com

Nota. www.aymarcargo.com

8.4 Costos del flete marino:

Tabla 27

Cotización marítima

Datos	
Empresa AYMAR CARGO	Ruta
4,200.00 soles	Perú - Chile

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

9.1 Agentes de Aduanas:

Un despachante de aduana es una persona natural o jurídica encargada de asesorar y acompañar el proceso de importación y exportación, pues presta servicio a terceros como gestor habitual en toda clase de trámites. Su función es garantizar el cumplimiento de la normativa por parte del usuario y recomendar el mecanismo más adecuado para cada tipo de trámite aduanero de envío y entrada de productos u otro tipo de trámite que el titular desee realizar. Si el

monto es superior a 3000 USD, se requiere un contrato, por lo que nuestros proyectos de exportación necesitan un agente de aduanas. (www.sissex.com)

Tabla 28

Agente de aduana



Dirección	Tomas Ramsey 930 Magdalena del Mar
Teléfono	51 132 95999
E-mail	informes@tibaperu.com

Nota. www.tibagroup.com

Tabla 29

Agente de aduana



Dirección	Calle Pedro Peralta 219 Bellavista - Callao
Teléfono	947 259 770
E-mail	comercial@velkoncargo.com

Nota. www.velkoncargo.com

9.2 Costo de agenciamiento:

Tabla 30

Proforma de exportación



COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN

N° [REDACTED]

Callao, 05 de abril 2023

Señores:

Vilca Coaguila Maria Fernanda

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	: SANTIAGO - CHILE	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Exonerado	: IGV /IPM	Tiempo de Transito	: 2 días aproximados
CIF (Soles)	:	FOB (Soles)	: 193,503.24

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
FLETE INTERNACIONAL	USD			1,000.00
SEGURO	USD			250.00
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
TOTAL GASTOS ADUANAS				\$ 1,945.00

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
TOTAL GASTOS EXPORTACIÓN				\$ 413.20

TOTAL GENERAL				\$ 1,108.20
----------------------	--	--	--	--------------------

Observaciones:

Valido al 15/04/2023

AYMAR Cargo Logistic S.A.C.

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

Telefono: 01 – 5745168 contacto@aymarcargo.com

9.3 Aseguradoras:

Tabla 31

Empresas de seguro para la exportación

Relación	Costo \$	Costo S/
Assekuransa	250.00	1,050.00
Seguros Vip	310.00	1,302.00
Mapfre	330.00	1,386.00

Nota. Autoría propia

9.4 Póliza de seguros:

Tabla 32

Selección de empresa aseguradora

Seguros Vip	1,050.00 Soles
info@segurosVIP.com	01 - 3450008

Nota. www.segurosVIP.com.pe

10.5 Depósitos temporales:

RANSA:

Nos encargamos de la logística de almacenamiento y manipuleos en depósito temporal de contenedores exclusivos, reefers, carga suelta, carga rodante y carga proyecto de diferentes sectores del rubro de comercio exterior. Almacenaje de la carga en la condición de depósito temporal o en condición de almacenaje simple. (www.ransa.biz)

CONTRANS:

En el rubro del agenciamiento aduanero, es un error común el malinterpretar e incluso confundir el depósito aduanero y el almacén de depósito temporal. Sin embargo, es de suma importancia saber identificar cada uno de estos tipos de depósito dentro del régimen aduanero. En Contrans, parte del Grupo Transmeridian, creemos que es importante tener clara la diferencia entre depósito aduanero y depósito temporal. (www.contrans.com.pe)

CAPÍTULO X

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

10.1 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

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

Información vial:

Las autopistas de Chile son la red de vías de calzadas separadas con 77 mil de kilómetros, 25% están pavimentadas, 15% tiene soluciones básicas y 60% no están pavimentadas. 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:

Chile cuenta con 39 puertos de carga de los cuales Valparaíso y San Antonio son los principales y por los que pasa más del 55% de las mercancías. La entidad que regula la importación y exportación en Chile es el Servicio Nacional de Aduanas. El puerto Coronel se ubica a nivel global en el puesto 39, Valparaíso en el puesto 108 y Lirquén en el puesto 126.

Información aérea:

En Chile la red nacional está compuesta por 344 aeropuertos y aeródromos, además de 134 helipuertos distribuidos desde Arica a la Antártica, de los cuales 17 aeropuertos son internacionales. La balanza comercial en el 2020 fue de 12,695.70 millones de dólares, y en el 2022 supero los 20 millones de dólares. Los aeropuertos en Chile cuentan con un sistema de desarrollo tecnológico que permite implementar mayor seguridad en el transito aéreo. (www.santander.com)

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

Principales puertos:

- San Antonio
- Valparaíso
- San Vicente
- Coronel
- Coquimbo

Principales aeropuertos:

- Comodoro Arturo Merino Benítez
- Presidente Carlos Ibañez del Campo
- Andrés Sabella Gálvez
- El Tepual
- Diego Aracena

Servicios:

Todos los sistemas de transporte aéreo y marítimo ofrecen diversos servicios logísticos como depósitos temporales, transporte de carga, agentes de aduanas, empresas de empaque y distribución.

Restricciones:

Chile no permite que se importen:

- Carne y bebidas alcohólicas
- Productos químicos y tabacos
- Animales y plantas silvestres (www.dsv.com)

10.4 Proceso de importación y nacionalización:

En la primera fase se da el depósito aduanero, siendo el lugar de almacenamiento donde llega la mercadería en el país de destino, para posteriormente como segunda fase es la revisión de los trámites y documentos donde se verifica los documentos relacionados a la mercadería y al transporte, la tercera fase es la liquidación de tributos que a efectos de mercaderías que se encuentre cargadas de impuestos tendrán que pagar tasas arancelarias para su nacionalización en el país de destino. El proceso de nacionalización se da el denominado levante de mercaderías.

10.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial:

Procedimiento específico: Muestras

VI. Normas Legales

1. Se consideran muestras sin valor comercial:
 - a) Las muestras de productos o manufacturas que carezcan de valor comercial por sí mismos, razón por la que no puede destinarse a la venta interna en el país.
 - b) Mercancías que se comercialicen en medidas de longitud (ejemplo telas), en este caso no deben exceder de 30 centímetros.
 - c) Los discos, cintas y demás soportes grabados con música importados por empresas productoras de fonogramas como muestras para su posible reproducción, siempre que:

- Presenten certificación de empresa productora, expedida por el comité de productores de fonogramas y videogramas de la sociedad nacional de industrias.
- Se trate de una o varias unidades distintas unas de otras.
- Estén caracterizadas por la marca de fábrica y número respectivo.

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

WESTORAGE:

Ofrece servicios de integración múltiples de plataformas, almacenamiento flexible y completo, preparación de pedidos y seguridad 24/7. En WeStorage te cobramos solo por el uso que le des a nuestros centros de almacenaje, de manera que puedas centrar tus esfuerzos y recursos en tu negocio.

Figura 9

Empresa de servicio logístico



Nota. www.westorage.cl

SOUTH PACIFIC:

South Pacific Logistics inicia operaciones en Chile en el año 2000 y en estos 22 años de experiencia en Logística Internacional, ha desarrollado un modelo

exitoso de administración y gestión logística para la exportación de productos perecibles a través de distintos servicios de transporte.

South Pacific Transport cuenta con alianzas estratégicas con distintas empresas de transporte terrestre chilenas, lo cual garantiza una flota en la zona centro y sur del país, con hasta 70 camiones equipados y 50 underslung para carga refrigerada.

Figura 10

Empresa de servicio logístico



Nota. www.southpacific.cl

CAPÍTULO XI

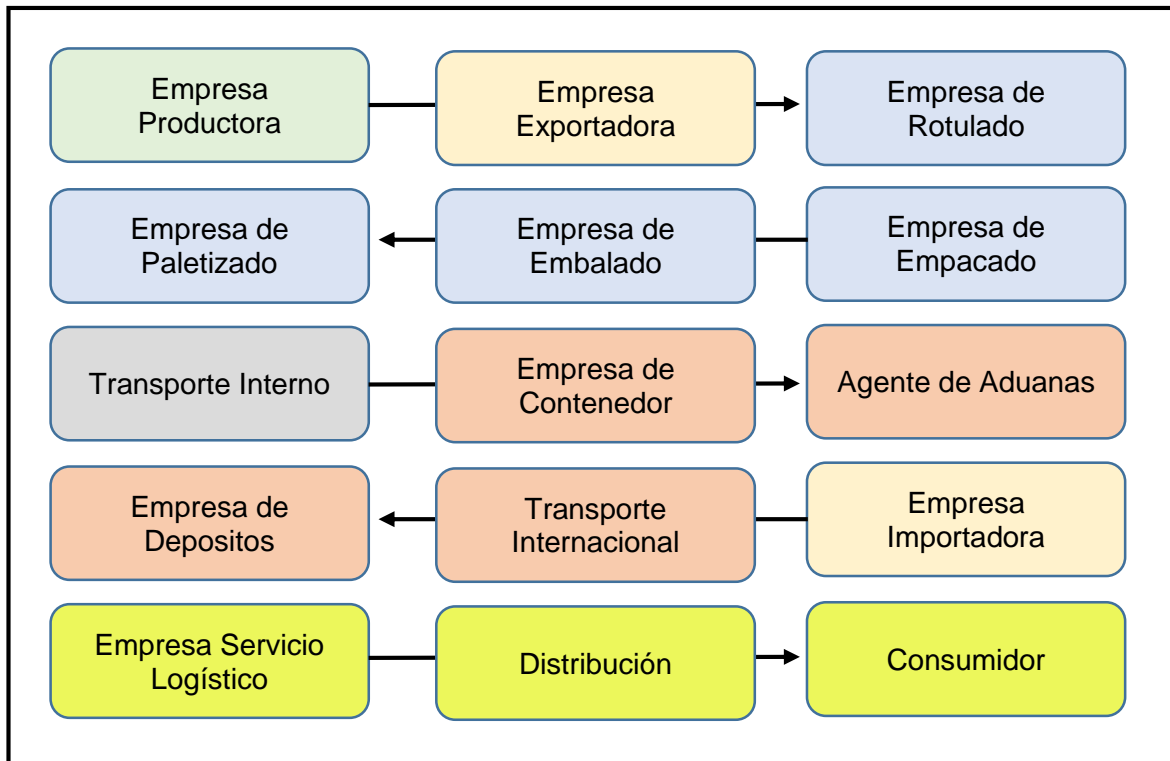
DISTRIBUCIÓN

11.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

La empresa La Colorada Export, después de un análisis de diversos productos selecciono para exportar cebolla roja, 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 Santiago de Chile. (www.ciospain.es)

Figura 11

Secuencia de mapeo



Nota. Autoría propia

11.2 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:

En esta etapa, los canales de distribución realizan todas las funciones de comercialización por sí mismo. Es decir, no existe ningún intermediario involucrado entre la empresa vendedora y compradora. El vínculo entre ambas

empresas es sin duda un método sencillo y de bajo costo cuando se trata de exportar cantidades manejables y se trata de una exportación por periodos largos o de comercialización.

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.efficacy.com)

Ficha de Perfil: Ok Market

País: Chile

Ciudad: Santiago

Cubrimiento Geográfico: 5 Estados

Tiendas: 14

Dirección: Serrano 294 Santiago Región Metropolitana

Teléfono: +56 600 600 0025

Email: info@okmarket.cl

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

De acuerdo al comercio internacional de cebolla roja, considerando el país de origen Perú – Arequipa y el país de destino Chile – Santiago, se ha considerado el canal directo para el proceso de exportación, porque la empresa importadora o compradora no ha tenido ninguna relación con la empresa

proveedora del producto o con empresas tercerizadas para los procesos de exportación como rotulado, empaçado, embalado, paletizado, contenedor, transporte local, transporte marítimo, agentes de adunas o servicios logísticos, es decir que el único trato ha sido entre la empresa exportadora y la empresa importadora. (www.ekon.es)

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

Para el proceso de exportación se ha considerado el cumplimiento de los requisitos legales, de los aspectos técnicos y la documentación comercial para la importación de cebolla roja, este proceso exportador está respaldado por el incoterms CIF donde se señalan los costos por el seguro de la carga durante el tránsito y los derechos del flete marítimo de Perú a Chile para el traslado internacional de la mercadería, en tal contrato se establece las condiciones de compra dentro de los 90 días hábiles y operativos para cumplir con los procesos de exportación, realizando un reembolso de 50% al iniciar el proceso y la cancelación cuando se embarque los productos al país de destino Chile – Santiago, donde la empresa importadora recepcionará el contenedor de 40´ con 5,280 kilos de cebolla roja.

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

La empresa La Colorada Export 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 buscare canales de distribución como aliados para potenciar un servicio de logística completa buscando la satisfacción de las empresas que buscan nuestros servicios.

11.6 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 país internacionales, esto permitirá ser una empresa competitiva donde los mercados exigen mayores condiciones cuando se trata de un proceso de exportación y comercial.

CAPÍTULO XII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 33

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 XIII

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

13.1 Costos de oportunidad de capital:

Existen otras alternativas para exportar otros productos con la misma inversión establecida, la rentabilidad sería mayor que la exportación de cebolla roja, pero es un riesgo asumir una exportación de otros productos que se desconocen sus procesos primarios, proveedores y mercados, que ponen en riesgo la inversión, contrario de la exportación seleccionada de cebolla roja

donde se tiene conocimiento de productores, procesos, empresas de transporte, agentes, soluciones logísticas y mercados internacionales.

13.2 Valor actual neto:

Tabla 34

Ingresos económicos

Año	Exportación	Ingresos	Egresos	Rentabilidad
0		80,000.00		
1	1	120,000.00	47,644.44	72,355.56
2	2	384,000.00	95,288.88	288,711.12
3	2	384,000.00	95,288.88	288,711.12
4	3	652,800.00	142,933.32	509,866.68
5	3	652,800.00	142,933.32	509,866.68

Tabla 35

Egresos económicos

Año	Egresos S/.
Producto	3,300.00
Proceso Productivo	2,500.00
Rotulado	88.00
Empaques	176.00
Paletizado	1,540.00
Transporte Interno	1,700.00
Gastos Proceso Exportación	14,705.44
Costo Fijo Almacén	1,635.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
Total	47,644.44

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

Nota: TIR = 0.80

$$\frac{-80,000.00 + 120,000.00 + 384,000.00 + 384,000.00 + 652,800.00 + 652,800.00}{2.10 \quad 4.41 \quad 9.26 \quad 19.45 \quad 40.84}$$

$$-80,000.00 + 57,142.86 + 87,074.83 + 41,464.20 + 33,566.26 + 15,983.93$$

$$\text{VAN} = 155,232.09$$

14.3 Tasa interna de retorno:

Nota: TIR = 2.50 / 2.51

$$\frac{-80,000.00 + 120,000.00 + 384,000.00 + 384,000.00 + 652,800.00 + 652,800.00}{3.50 \quad 12.25 \quad 42.88 \quad 150.06 \quad 525.22}$$

$$-80,000.00 + 34,285.71 + 31,346.94 + 8,956.27 + 4,350.19 + 1,242.91$$

$$\text{VAN} = 182.02$$

$$\frac{-80,000.00 + 120,000.00 + 384,000.00 + 384,000.00 + 652,800.00 + 652,800.00}{3.51 \quad 12.32 \quad 43.24 \quad 151.78 \quad 532.76}$$

$$-80,000.00 + 34,188.03 + 31,168.58 + 8,879.94 + 4,300.82 + 1,225.31$$

$$\text{VAN} = -237.30$$

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

$$\text{TIR} = 2.50 + \frac{182.02}{182.02 - 237.30} \times (2.50 - 2.51)$$

$$\text{TIR} = 2.50\%$$

CONCLUSIONES

1. El producto seleccionado para la exportación cebolla roja tiene alta demanda en los mercados internacionales, en especial Chile, es por ello que se consideró hacer comercio internacional con empresas importadoras por ser un producto que tiene alta demanda.
2. Fue importante el análisis de diversos mercados internacionales respecto al comercio internacional, en este caso el país seleccionado para la exportación de cebolla roja, Chile mantiene relaciones comerciales con el Perú, esto es beneficioso económicamente para las empresas exportadoras.
3. Se realizó un análisis a las diversas empresas proveedoras de cebolla roja en el Perú, esto fue importante para el proceso de exportación, también para minimizar costos en la compra del producto, y para cubrir la exportación y futuras exportaciones a nuevos mercados.

RECOMENDACIONES

1. La empresa debe considerar ofrecer una diversidad de productos para exportar, esto le permitirá operar en nuevos mercados y posicionar la marca de la empresa y ser reconocido por empresas importadoras.
2. La empresa debe equipar su almacén con maquinarias y equipos para poder proteger y conservar los productos, para lograr exportaciones continuas a nuevos mercados.
3. Buscar países internacionales que mantienen Tratado de Libre Comercio con el Perú, esto será importante para que los procesos de exportación sean rentable para las empresas exportadoras.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ficha técnica del producto, (2022). *Frutas-hortalizas*

<https://www.frutas-hortalizas.com>

Partida arancelaria, (2022). *SIICEX*

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

Sumup, (2022). *Control de calidad*. Editorial Celta

Normas fitosanitarias, (2022). *SENASA*

<https://www.senasa.com>

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

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

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). *Norsac*

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

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

<https://www.soliplast.com>

Plano de estiba del pallet, (2022). *Transeop*

<https://www.transeop.com>

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

<https://www.dsv.com>

Plano de estiba del contenedor, (2022). *Ovacen*

<https://www.ovacen.com>

Empresa de servicio de transporte interno, (2022). *Timco*

<https://www.timco.com>

Empresa de servicio de transporte interno, (2022). *Expreso Marvisur*

<https://www.expresomarvisur.com>

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

<https://www.ventum.com>

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

<https://www.aymarcargo.com>

Agente de aduanas, (2022). *TIBA*

<https://www.tibagroup.com>

Agente de aduanas, (2022). *Velkon Cargo*

<https://www.velkoncargo.com>

Depositos temporales, (2022). *Ransa*

<https://www.ransa.biz>

Depositos temporales, (2022). *Contrans*

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

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

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

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

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

Análisis de la infraestructura comercial en Chile, (2022). Santander

<https://www.santander.com>

Servicios logísticos, (2022). *We Storage*

<https://www.westorage.cl>

Servicios logísticos, (2022). *South Pacific*

<https://www.southpacific.cl>

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

<https://www.ciospain.es>

Identificación y descripción de canales de distribución, (2022). *Efficcy*

<https://www.efficcy.com>

Canal con mayor flujo comercial, (2022). *Ekon*

<https://www.ekon.es>