



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE GALLETAS DE KIWICHA AL  
MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, CALIFORNIA,  
COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA MARNIE S.A.C., CUSCO”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. CAMACHO ESTRADA, GABRIELA ALEXANDRA  
<https://orcid.org/0000-0002-5520-8656>

**ASESOR**

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

**CUSCO – PERÚ  
2022**

**Dedicatoria:**

El proyecto se lo dedicó a mis padres, hermanos(as) por ofrecerme siempre su apoyo y motivación para seguir adelante y conseguir mis objetivos profesionales en este camino que llamamos vida.

### **Agradecimiento**

Agradezco a la Universidad Alas Peruanas por haberme formado e instruido todos estos 5 años, de igual manera a todos mis docentes que me brindaron sus conocimientos en cada curso, también a mis compañeros(as) con quienes compartí un salón de clases y formamos tantos recuerdos.

## INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo de exportación, es sobre las galletas de kiwicha, este cereal se caracteriza por poseer altos valores nutricionales así tanto que el gobierno nacional incentiva bastante su consumo, ya sea en variaciones de platillos incluso como postres y bebidas por lo que también se recomienda su consumo en personas que sufran de anemia, considerado como superfood.

Nuestro proyecto de exportación está destinado al mercado Estadounidense, consideramos que este país es apto para el consumo de la kiwicha en su variación de galletas, porque la mayoría de sus alimentos consumidos son importados hablando casi del 20% y que mejor que esta variación de la kiwicha que de igual manera nos brinda sus altos porcentajes nutricionales.

El destino es la ciudad de Pasadena del estado de California, que cuenta con una población de 135,732 habitantes, fue seleccionada como la mejor ciudad para vivir en todo el país este 2022, por lo que nuestro producto se centra en esta ciudad para poder hacer la comercialización brindando nuestro producto como un snack saludable aparte de ser considerado un postre con altas cantidades nutricionales.

Los motivos que nos llevan a realizar este proyecto de investigación son de interés para así promover productos originarios de Perú en el ámbito de cereales andinos y que mejor en incentivar el consumo de este en una variación de galletas, así se hace atractivo para el consumo tanto de niños que sufren bastante lo que es

anemia, hasta un adulto mayor. Un snack saludable para cualquier momento del día.

Los capítulos desarrollados en el proyecto son los siguientes:

En el Capítulo I con el producto a exportar; se desarrolló la ficha técnica con datos relevantes al producto a exportar, partida arancelaria y su flujograma productivo.

El capítulo II, con el aprovisionamiento donde se presenta a los potenciales proveedores, nuestra matriz de selección y los controles de calidad y costos de fabricación y/o adquisición.

El capítulo III, con la estrategia de almacenamiento, lay-out de almacén, detalle del mobiliario usado, y los costos fijos.

El capítulo IV, con el rotulado, modelo de etiquetas, normas técnicas aplicables, proceso y tiempos y costos.

El capítulo V, VI, VII y VIII con el empaque, embalaje, unitarización y contenedorización, todos ellos cuentan con ficha técnica, criterios para la selección, procesos y tiempos y costos.

El capítulo IX con el transporte, tanto interno como internacional, costos y cotizaciones.

Capitulo X, con los servicios de soporte al comercio internacional, teniendo en cuenta agentes de aduana, costos, aseguradoras, pólizas y depósitos temporales.

Capitulo XI, con la infraestructura para la distribución física en el país destino, tenemos acá la descripción portuaria, aeroportuaria, procesos, requisitos y datos de proveedores logísticos en el país destino.

Capitulo XII, con la distribución, teniendo en cuenta el mapeo de secuencia comercial, empresa comercializadora y tendencias del mercado.

Capitulo XIII, con la matriz de los costos totales de exportación.

Y finalmente en el último capítulo XIV con la evaluación económica y financiera. Así concluyendo con nuestro proyecto de exportación.

## **RESUMEN**

El Trabajo de Suficiencia Profesional consistió en desarrollar el proyecto de exportación cumpliendo con la estructura establecida por la universidad y cumpliendo los lineamientos establecidos; el producto seleccionado fue GALLETAS DE KIWICHA, que es un cereal andino muy consumido y tiene alta demanda en diversos países internacionales como Estados Unidos, por tal información nace la idea de exportar con el objetivo de obtener buena rentabilidad y expandir la marca de la empresa en el mundo.

El proyecto fue descriptivo, donde tenemos información desde la adquisición de la materia prima de nuestros proveedores de la región de Cusco, el aprovisionamiento que se encargara la empresa CUSCO MARA E.I.R.L., se describió el empaque, el embalaje, se realizó la etiqueta respectiva, contando con un transporte interno a cargo de la empresa Expreso MARVISUR E.I.R.L. y el transporte al país de destino a cargo de la empresa MSC.

## **ABSTRACT**

The Professional Sufficiency Work consisted of developing the export project complying with the structure established by the university and complying with the established guidelines; The selected product was KIWICHA BISCUITS, which is a widely consumed Andean cereal and is in high demand in various international countries such as the United States. Based on this information, the idea of exporting was born with the aim of obtaining good profitability and expanding the company's brand in the world.

The project was descriptive, where we have information from the acquisition of the raw material from our suppliers in the Cusco region, the supply that the company CUSCO MARA E.I.R.L. was in charge of, the packaging was described, the packaging was made, the respective label was made, counting with an internal transport in charge of the company Express MARVISUR E.I.R.L. and transportation to the destination country by the MSC company.



## ÍNDICE

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
Índice.....	ix
Índice de Tablas.....	xii
Índice de Figuras.....	xiii
CAPÍTULO I.....	14
PRODUCTO A EXPORTAR.....	14
1.1 Ficha técnica del producto:.....	15
1.2 Clasificación arancelaria del producto:.....	16
1.3 Flujograma de proceso productivo:.....	16
CAPITULO II.....	18
APROVISIONAMIENTO.....	18
2.1 Proveedores potenciales.....	18
2.2 Matriz de selección de proveedores:.....	21
2.3 Control de calidad:.....	21
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición:.....	22
CAPITULO III.....	23
ALMACENAMIENTO.....	23
3.1 Estrategia de almacenamiento:.....	23
3.2 Lay-out de almacén.....	24
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:.....	25
3.4 Costo fijo de almacén:.....	26
CAPITULO IV.....	28
ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO.....	28
4.1 Modelo de etiqueta / rotulado de producto:.....	28
4.2 Normas técnicas aplicables:.....	29
4.3 Proceso de rotulado:.....	31
4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:.....	32
CAPITULO V.....	33
EMPAQUE.....	33
5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:.....	33
5.2 Criterios usados para la selección del empaque:.....	34
5.3 Proceso de empaque:.....	35
5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:.....	36
CAPITULO VI.....	37
EMBALAJE.....	37
6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:.....	37

6.2	Criterios usados para la selección del embalado: .....	38
6.3	Proceso de embalado: .....	39
6.4	Tiempos y costos del proceso de embalado: .....	40
CAPÍTULO VII .....		41
UNITARIZACIÓN .....		41
7.1	Ficha técnica del pallet seleccionado: .....	41
7.2	Criterios usados para la selección del pallet: .....	42
7.3	Proceso del pallet:.....	43
7.4	Plano de estiba de pallet: .....	44
7.5	Tiempos y costos del proceso de paletizado: .....	44
CAPÍTULO VIII .....		46
CONTENEDORIZACIÓN .....		46
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado:.....	46
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor:.....	47
8.3	Proceso de contenedorización: .....	48
8.4	Plano del contenedor: .....	49
8.5	Tiempos y costos del proceso de contenedorización:.....	49
CAPÍTULO IX .....		51
TRANSPORTE.....		51
9.1	Proveedores de transporte interno:.....	51
9.2	Costo del transporte interno: .....	54
9.3	Proceso de servicio de transporte internacional:.....	54
9.4	Cotización del flete marítimo: .....	56
CAPÍTULO X .....		57
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....		57
10.1	Agentes de aduanas: .....	57
10.2	Costo de agenciamiento: .....	59
10.3	Aseguradoras:.....	59
10.4	Póliza de seguro: .....	60
10.5	Depósitos temporales: .....	61
CAPÍTULO XI .....		62
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO .....		62
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana:.....	62
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino: 63	
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos, incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	65
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos): .....	66
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial:.....	67

11.6	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino:.....	68
CAPÍTULO XII .....		70
DISTRIBUCIÓN .....		70
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor - consumidor:.....	70
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha técnica que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos):.	71
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto:	72
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60 – 90 – 120 días, incoterm utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	72
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización: .....	73
12.6	Tendencias actuales y su implicancia para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal:	73
CAPÍTULO XIII .....		75
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....		75
CAPÍTULO XIV .....		76
VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....		76
14.1	Costos de oportunidad de capital:.....	76
14.2	Valor actual neto y tasa interna de retorno: .....	77
CONCLUSIONES.....		79
RECOMENDACIONES .....		80
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....		81
ANEXOS.....		84

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información técnica.....	15
Tabla 2	Datos de aranceles.....	16
Tabla 3	Detalle empresa proveedora.....	18
Tabla 4	Empresa proveedora inca sur.....	19
Tabla 5	Empresa proveedora molinos Cusco.....	19
Tabla 6	Empresa proveedora Cusco mara.....	20
Tabla 7	Indicadores para empresas productoras.....	21
Tabla 8	Gastos referidos al proceso.....	22
Tabla 9	Costeo de almacenaje.....	27
Tabla 10	Tiempos y costos de los rótulos.....	32
Tabla 11	Información referencial al empacado.....	34
Tabla 12	Secuencia del empacado.....	35
Tabla 13	Datos referenciales.....	36
Tabla 14	Datos relevantes del embalado.....	38
Tabla 15	Secuencia del embalaje.....	39
Tabla 16	Información del proceso.....	40
Tabla 17	Información técnica.....	41
Tabla 18	Secuencia del paletizado.....	43
Tabla 19	Información del proceso de pallet para la exportación.....	44
Tabla 20	Datos relevantes del contenedor.....	46
Tabla 21	Secuencia del sistema para el contenedor.....	48
Tabla 22	Información del pallet para la exportación.....	49
Tabla 23	Costos de tránsito interno.....	54
Tabla 24	Gasto de transporte internacional.....	56
Tabla 25	Cotización para la exportación a estados unidos.....	59
Tabla 26	Empresas de seguros.....	60
Tabla 27	Gastos operativos para el proceso de exportación.....	75
Tabla 28	Datos de Ingresos.....	77
Tabla 29	Información de gastos.....	77

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Sistema de procesamiento.....	16
Figura 2	Modelo de almacén.....	24
Figura 3	Rotulado del producto.....	28
Figura 4	Proceso de rotulado en los productos.....	31
Figura 5	Estructura de las parihuelas.....	44
Figura 6	Plano estructural del contenedor.....	49
Figura 7	Logo de shalom empresarial.....	52
Figura 8	Logo expreso marvisur.....	53
Figura 9	Logo olva courier.....	53
Figura 10	Logo mediterranean shipping company.....	55
Figura 11	Logo greenandes Perú.....	55
Figura 12	Agente de aduanas 1.....	58
Figura 13	Agente de aduanas 2.....	58
Figura 14	Logo de la empresa pacífico.....	60
Figura 15	Logo de empresa.....	61
Figura 16	Logo de empresa.....	61
Figura 17	Puerto del callao.....	63
Figura 18	Puerto long beach.....	65
Figura 19	Agente de aduanas.....	68
Figura 20	Agente de aduanas.....	69
Figura 21	Fases de la secuencia.....	70
Figura 22	Logo de la empresa.....	71
Figura 23	Canal seleccionado.....	72

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**

#### **Descripción del producto y empresa:**


Las galletas de kiwicha posee un alto contenido nutricional, ya que su principal ingrediente es la harina de la kiwicha, en los últimos años se ha ido implementando en muchos platos de la comida peruana e incluso en postres y bebidas, por lo que el gobierno ha ido impulsando su consumo para combatir la anemia.

La empresa MARNIE S.A.C. Es una empresa exportadora al país de Estados Unidos, estado de California. Nos encontramos en la región de Cusco, provincia de Cusco, distrito de Wanchaq. Nuestro producto son las galletas a base de harina de kiwicha llamada "*Cookies Kiwicha*".

## 1.1 Ficha técnica del producto:

**Tabla 1**

*Información técnica*

<b>CARACTERÍSTICAS</b>	
<b>Nombre de la Empresa:</b>	MARNIE S.A.C.
<b>Nombre del Producto:</b> Galletas de kiwicha Energy Cookies	
<b>Descripción física</b>	Crocante por fuera y suave por dentro. Tiene una forma redonda. Un aroma agradable. Fácil manipulación por su tamaño
<b>Medidas</b>	Peso: Cada paquete de doypack tiene un peso de 100 gramos.
<b>Consumo</b>	Alto porcentaje nutricional es ideal para un desayuno ya que se puede acompañar con un vaso de leche, consumirse como un snack, ideal para una merienda.
<b>Valores nutricionales</b>	Energía – 343 kcal Vitaminas – Vit: c 1.3 mg, Zinc - 8 mg, Hierro – 7.32 mg Carbohidratos – 6917 g Fibra – 9.3 mg Calcio – 236 mg Proteínas – 12.8 g Lípidos – 6.6 g

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

## 1.2 Clasificación arancelaria del producto:

**Tabla 2**

*Datos de aranceles*

DETALLE		
Nº	Partida	Descripción
001	1905.31.00.00	Galletas dulces (con adición de edulcorante).

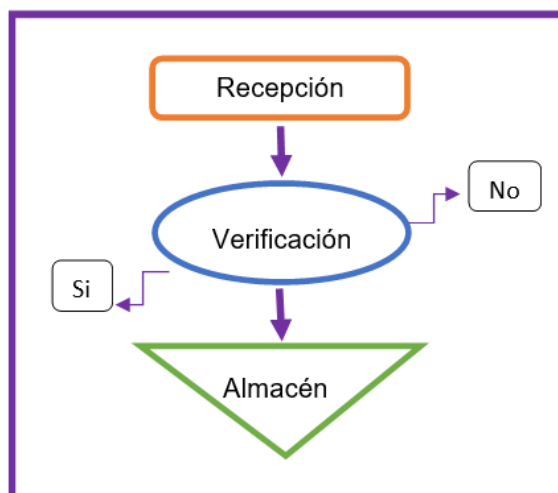
**Nota.** [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)

La clasificación arancelaria es muy importante a la hora de exportar nuestro producto al país de destino por lo que nuestra partida arancelaria para las galletas está dentro del capítulo 19 en donde se encuentran aquellas preparaciones a base de cereales, harinas, almidón, fécula o leche, productos que pertenecen a la pastelería o galletería dulce.

## 1.3 Flujoograma de proceso productivo:

**Figura 1**

*Sistema de procesamiento*



**Nota.** Autoría propia



La empresa exportadora MARNIE S.A.C., cumpliendo con los estándares en cada uno de sus 3 procesos que tendrá se requiere una supervisión en cada etapa productiva, como en la recepción, pesado y almacenaje.

**Recepción:**

La empresa productora CUSCO MARA E.I.R.L entregará el producto de galletas de kiwicha ya en sus respectivas bolsas de doypack teniendo un peso de 100 gr cada una, esta será entregada en las mejores condiciones exigidas por nuestra empresa.

**Verificación:**

Se realiza este proceso para verificar si las cantidades adquiridas son las correctas y se dispuso en el contrato de ambas partes por lo que cada bolsa de doypack deberá tener el peso exacto que se solicitó a la empresa productora.

**Almacén:**

Finalmente se lleva al almacén en donde estarán los estantes ubicados para cada bolsa de doypack ya con el peso verificado, de ahí procederá a embalsarse en las cajas correspondientes para su envío al exterior.

## CAPITULO II

### APROVISIONAMIENTO

#### 2.1 Proveedores potenciales

**Tabla 3**

*Detalle Empresa Proveedora*

INFORMACIÓN	
Datos	Ubicación
Inca Sur S.A.C.	Cusco
Molinos Cusco S.A.	Cusco
Cusco Mara E.I.R.L.	Cusco

**Nota.** Autoría propia

**Tabla 4***Empresa proveedora incasur*

RUC	20442186660
Razón Social	Inca Sur Sociedad Anónima Cerrada.
Tipo de Empresa	Alimentos saludables y de alto valor nutritivo, especialmente de cereales andinos propios de la región del Cusco.
Condición	Activo
Fecha Inicio	12/02/1999
Dirección Legal	Av. Los Pinos C-2-A, La Florida
Ubicación	Cusco, Cusco, Wanchaq
Página Web Teléfono	tienda.e-incasur.com 084 - 237479

**Nota.** [www.e-incasur.com](http://www.e-incasur.com)**Tabla 5***Empresa proveedora molinos cusco*

RUC	20114918718
Razón Social	Molinos Cusco Sociedad Anónima.

Tipo de Empresa	Diversidad en la elaboración de productos de molinería como: galletas, chocolates, cereales.
Condición	Activo
Fecha Inicio	25/04/1994
Dirección Legal	Cusco, Quispicanchi, Cusipata
Ubicación	Av. Huancaro Nro S/N
Página Web Teléfono	Connectamericas.com/molinoscusco (084) 231018

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

### Tabla 6

*Empresa proveedora cusco mara*



RUC	20527304149
Razón Social	Cusco Mara Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.
Tipo de Empresa	Dedicado a la elaboración de productos de molinería, productos alimenticios a base de cereales andinos y elaboración de productos de panadería.
Condición	Activo
Fecha Inicio	01/02/2004
Dirección Legal	Av. Vía Expresa Nro. 1-2. Parque Industrial
Ubicación	Cusco, Cusco, Wanchaq.
Página Web Teléfono	Cuscomara.pe 984612388

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

## 2.2 Matriz de selección de proveedores:

**Tabla 7**

*Indicadores para empresas productoras*

<b>Criterios</b>	<b>Inca Sur</b>	<b>Molinos Cusco</b>	<b>Cusco Mara</b>
<b>Precios</b>	20%	10%	20%
<b>Seguridad</b>	15%	10%	20%
<b>Transporte</b>	15%	20%	20%
<b>Certificaciones</b>	20%	10%	20%
<b>Cercanías</b>	20%	15%	20%
<b>Total</b>	<b>90%</b>	<b>65%</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Autoría propia

Resultado: de acuerdo con los criterios usados aplicado a las empresas productoras, se dio como ganadora la empresa CUSCO MARA E.I.R.L., quien tendrá participación con nuestra empresa para la compra de materia prima que será previamente elaborado por ellos que son las galletas de kiwicha.

## 2.3 Control de calidad:

El control de calidad es un conjunto de los mecanismos, acciones y herramientas realizadas para detectar la presencia de errores, por lo que su función principal sería asegurar que los productos o servicios cumplan con los requerimientos mínimos de calidad, para lo cual es necesario hacer una inspección para verificar que todo sea optimo. (Camisón, Cruz, Gonzales 2006)

Los controles de calidad de MARNIE S.A.C. se rigen de la siguiente manera:

- Respecto al ISO 9001; nuestra empresa ofrecerá un producto de calidad considerando un trabajo eficaz y verificando las normas de seguridad en cada proceso que pueda existir.
- En base al ISO 45001; nuestra empresa realizará una mejora continua, reduciendo los accidentes y enfermedades así se podrá realizar un mejor trabajo, aumentando la operatividad al disminuir las bajas laborales.
- De acuerdo con el BPM; nuestra empresa contará con un producto donde las condiciones sean favorables desde la fase de producción para así brindar un alimento seguro protegiendo al consumidor.

## 2.4 Costo de fabricación y/o adquisición:

**Tabla 8**

*Gastos referidos al proceso*

<b>INFORMACIÓN</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario S/.</b>	<b>Total S/.</b>
Galletas de kiwicha (Empaquetado)	64,260 Paquetes	0.80	51,408.00
Transporte (Cusco-Lima)	-	-	456.68
Proceso de Rotulado	64,260 Etiquetas	0.15	9,639.00
Proceso de Empaque	64,260 Paquetes		
Proceso de Embalaje	1,360 Cajas	-	4,358.00
Proceso de Paletizado	8 Pallets	32.00	256.00
<b>Total S/.</b>			<b>66,117.68</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPITULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

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

La empresa MARNIE S.A.C. desarrolla su almacenamiento de la siguiente manera:

Su almacén tendrá instalaciones que son seguras y están preparadas de tal manera que sigan los lineamientos y requisitos que nos exijan las autoridades correspondientes, la ubicación es en la calle José Olaya C3 Mz2 del distrito de Wanchaq. Como nuestro producto son galletas que están empaquetadas en bolsas de doypack no se requiere de muchas exigencias para la conservación y el cuidado de estas, por lo que nuestro almacén es un

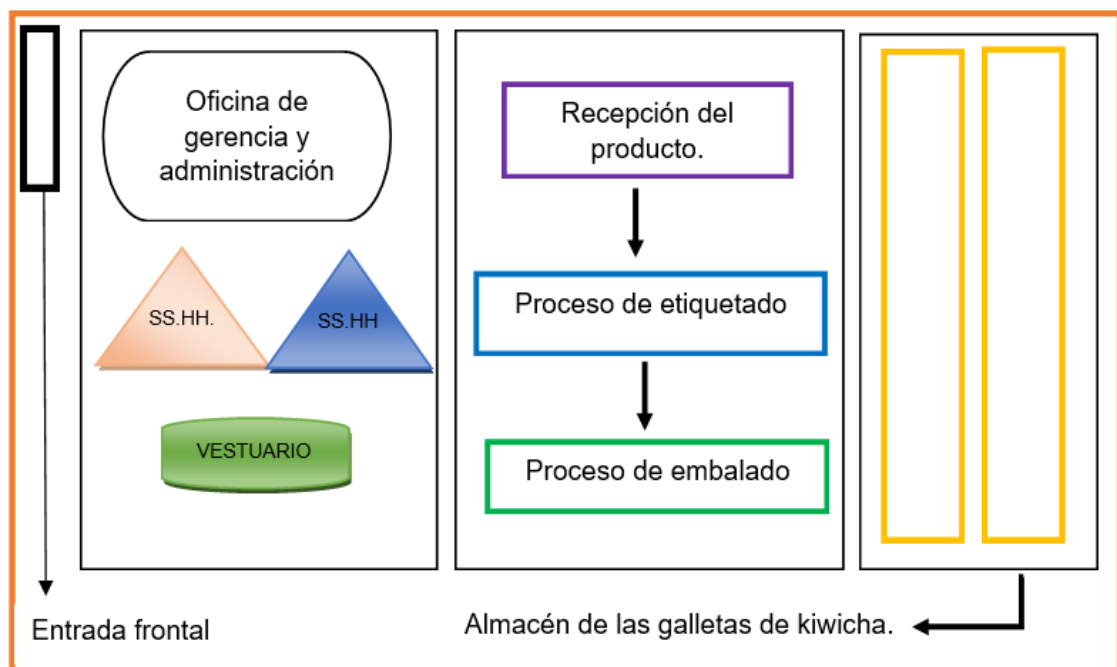
lugar con ventilación para una mejor conservación del producto, nuestro principal objetivo es protegerlos de la humedad por lo que estarán distribuidos en estantes de madera con una separación del suelo de 3cm, nuestra mercadería no estará expuesta al sol, ni lluvias u otro tipo de eventos naturales porque está ubicado en el interior.

El almacén forma parte de la cadena productiva, se han ido especializando cada día más, con el fin de suministrar la mercancía en perfecto estado. (Anaya, 2008).

### 3.2 Lay-out de almacén

**Figura 2**

*Modelo del almacén.*



**Nota.** Autoría propia



### **3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:**

El equipamiento de almacén hace referencia a cualquier elemento, sistema o máquina utilizado en tareas logísticas como: recepción de productos, almacenaje, gestión de stock, transporte, preparación de pedidos y expedición de mercancías. Cada proceso operativo demanda de un equipamiento de almacén específico si se busca alcanzar la máxima eficiencia. ([www.Mecalux.es](http://www.Mecalux.es))

- **Equipamiento:**

- Computadoras, es esencial contar con esta herramienta de trabajo para poder llevar un control adecuado y sistematizado con la tecnología actual.
- Impresora multifuncional, para tener un seguimiento claro y conciso de todo lo que se va dando en nuestra empresa.
- Ventiladores, para poder trabajar de manera más cómoda y sin molestias por el clima caluroso que hay en ciertas épocas del año.
- Escritorios y sillas giratorias, es necesario contar con ello para poder realizar nuestro trabajo de manera óptima.
- Mesa de trabajo, es aquí donde se desarrollará el etiquetado y rotulado de todos nuestros pedidos.
- Pallet, Es un necesario porque allí apilarán las cajas una vez que estén listas para los envíos.
- Tachos, o cestos de basura.
- Cajas, material que se usara para enviar los productos ya envasados.

- Papelería, consideramos acá lo que son las hojas bond, lapiceros, correctores, resaltadores, fólderes entre otros materiales de escritorio.
- Materiales de limpieza, se consideró escobas, recogedores y papel higiénico, desinfectantes y guantes de limpieza.
- Plástico film y cinta para el embalaje, especialmente para proteger la mercadería y que esta esté bien asegurada para evitar cualquier daño.

- **Implementos de Seguridad para el personal:**

- Guantes, necesario para la manipulación de los productos.
- Mascarillas, para evitar cualquier caso contagioso de algún virus por lo que es muy necesario.
- Gorros desechables, necesario para que no se siga algún cabello, más que todo es para que nuestro proceso se haga de manera segura y limpiamente.

### **3.4 Costo fijo de almacén:**

A continuación detallamos los precios unitarios, las cantidades a usar y el monto total de lo que es nuestro equipamiento e implementos que tendrá MARNIE S.A.C.

**Tabla 9***Costeo del almacenaje*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PRECIO S/</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Equipamiento</b>	<b>Unitario</b>	<b>S/</b>
Computadoras (2)	3,469.00	6,938.00
Impresora multifuncional (1)	4,195.00	4,195.00
Ventiladores (2)	229.00	458.00
Escritorios (2)	379.00	758.00
Sillas giratorias (2)	189.00	378.00
Estante de madera (3)	290.00	870.00
Mesa de trabajo (1)	578.00	578.00
Pallets (8)	32.00	256.00
Tachos (3)	59.90	179.70
Cajas (1360)	2.80	3,808.00
Papelería		500.00
Materiales de limpieza		250.00
Plástico film (10)	33.80	338.00
Cinta de embalaje (10)	19.30	193.00
	<b>Sub Total</b>	<b>19,683.70</b>
<b>Implementos</b>		
Guantes	x100un	29.90
Mascarillas	x50un	12.00
Gorros desechables	X100un	10.00
	<b>Sub Total</b>	<b>51.90</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>19,751.60</b>

**Nota:** Auditoria Propia

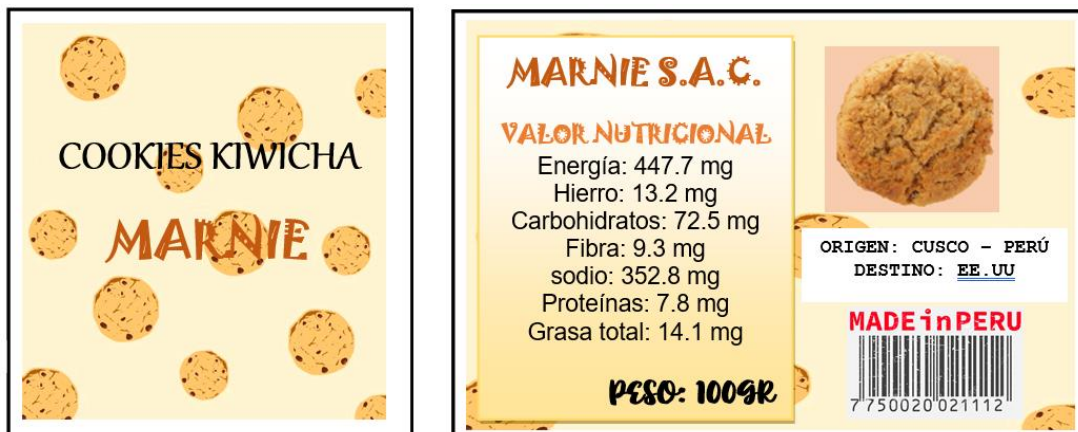
## CAPITULO IV

### ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

#### 4.1 Modelo de etiqueta / rotulado de producto:

Figura 3

*Rotulado del producto*



**Nota.** Autoría propia.

La etiqueta es utilizada para denominar el rótulo que presenta información considerada relevante para el producto a exportar.

La empresa MARNIE S.A.C. considera en su etiqueta la información en el idioma español e inglés ya que nuestro producto está dirigido al mercado de Estados Unidos, en nuestra etiqueta consideramos el nombre del producto, la cantidad expresada en gramos, el país de origen, país de destino. la tabla nutricional con los valores más importantes y su código de seguridad en barras.

#### **4.2 Normas técnicas aplicables:**

##### **Normas de Perú para la Exportación:**

Nuestra empresa MARNIE S.A.C. como empresa dedicada a la exportación de galletas a base de harina de kiwicha, deberá contar con ciertos permisos y certificados para corroborar que la salubridad de este mismo, por lo tanto, tenemos primeramente a SENASA quien se encargará de emitir nuestros permisos, autorización, reportes y principalmente los certificados (tanto para la producción, exportación, tratamiento entre otros), esto se ira dando según sea necesario.

Según la UNIDAD DE ORIGEN, que es un órgano que pertenece como apoyo al Ministerio de Comercio Exterior obtendremos el Certificado de origen que es muy necesario al ser una empresa exportadora, básicamente es un

documento que se emite en representación del Estado Peruano, por lo que podemos acreditar el cumplimiento de los requisitos de origen que han sido previamente establecidos en los Acuerdo Comerciales, en nuestro caso que se dieron entre el Estado Peruano y los Estados Unidos.

Según DIGESA, quien forma parte de MINSA obtendremos lo que es la Certificación Sanitaria Oficial de Exportación esta se otorga una vez haya conformidad de los requisitos como principal inspección del lote y análisis microbiológicos.

#### **Normas de EE. UU. para la Importación:**

Al exportar nuestro producto a Estados Unidos, las autoridades exigen principalmente que todo producto que ingrese deba contar con un etiquetado claro y verídico que contenga información precisa y comprensible, para lo cual tendremos la certificación de la institución FDA (Food and Drug Administration) quien se encarga de regular y vigilar el correcto etiquetado de los productos que ingresen al país, en caso nuestro son los productos alimenticios.

Según La IFS (International Featured Standards) son estándares de carácter internacional que se enfocan a la gestión de la calidad en la alimentación, producción y distribución en el ámbito de la alimentación, nosotros como empresa de alimentos obtendremos la certificación IFS Food

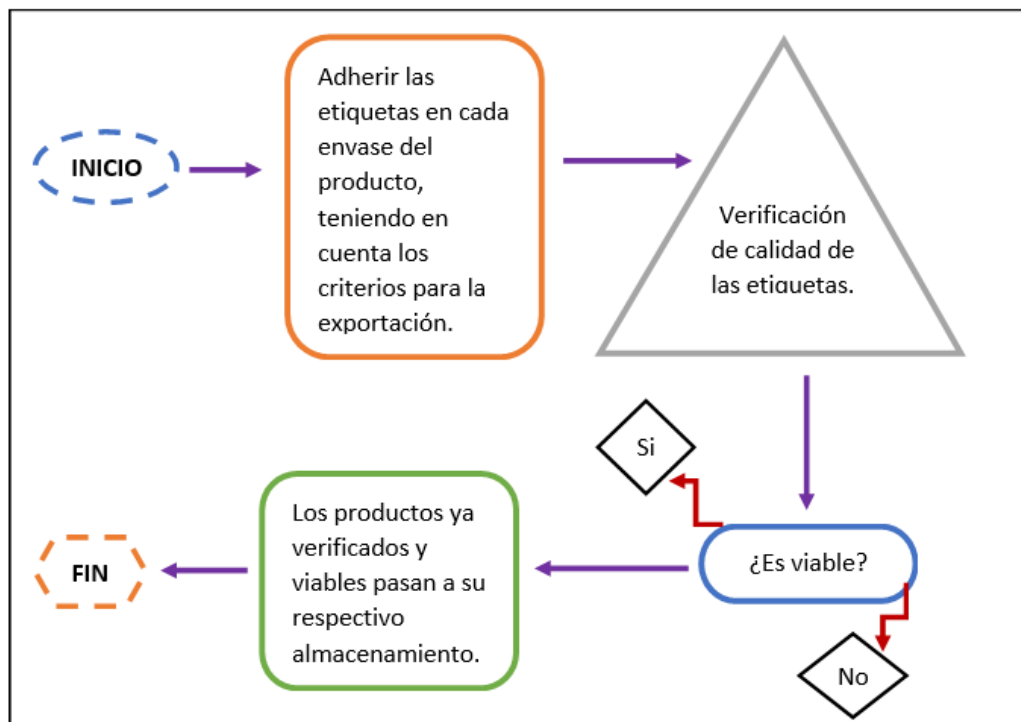
que es la norma que regula el proceso de transformación y/o envasado de alimentos, garantiza la seguridad de la marca que se venderá en el país.

Según BRC (British Retail Consortium) normas internacionales en sectores de alimentación y distribución de productos alimentarios, nosotros tendremos la certificación BRC Global Standard for Food Safety, dirigido principalmente a los distribuidores que serán el medio por el cual nuestros consumidores obtendrán el producto el fin de esta certificación es el de cumplir las obligaciones legales de la seguridad alimentaria protegiendo al consumidor.

#### 4.3 Proceso de rotulado:

**Figura 4**

*Proceso de rotulado en los productos*



**Nota:** Autoría propia.

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

Para nuestro proceso de etiquetado se está considerando 1 hora de trabajo, en lo que es costos pagaremos al colaborador 0.15 céntimos la hora dándonos un total de S/ 9,639.00 por 14 días trabajados. como este proceso es mercerizado el costo total incluye la mano de obra, maquinaria, equipamiento, materiales e insumos.

**Tabla 10**

*Tiempos y costos de los rótulos*

DATOS		
Jornada	Etiquetas	Costo S/
1 hora	4,590	0.15
(14) Día de Trabajo	64,260	9,639.00

**Nota:** Autoría propia




## **CAPITULO V**

### **EMPAQUE**

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

Las bolsas doypack es una bolsa impresa termosellable con fuelles laterales planos y fuelle de fondo curvado que permite exhibir o sujetar el producto de forma vertical sobre sí mismo una vez está lleno, suelen ser personalizables, y atractivos para la vista de los consumidores, normalmente su uso es para alimentos, por lo que es una buena herramienta de packing para mantener el producto fresco y que no se malogre, hay de diferentes tipos de cierres, como el abre-fácil, troqueles para colgar y el cierre zipper con el cual contaremos nosotros y también tendrá ventana para que se pueda apreciar las galletas que estarán dentro. ([www.oonasealpack.com](http://www.oonasealpack.com))

**Tabla 11***Información referencial del empaçado*

<b>Aspectos principales</b>	
El empaque seleccionado para el proceso de exportación son las bolsas doypack con ventana y cierre zipper.	
<b>Características</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Son resistentes.</li> <li>- Son termosellables.</li> <li>- Es practico y funcional.</li> <li>- Conservación del producto.</li> </ul>
<b>Medidas</b>	Largo 13.3 cm., x Ancho 10 cm., x Alto 2 cm.
<b>Material</b>	Bolsas doypack-papel metalizado.
<b>Capacidad</b>	100 gramos.

**Nota.** [www.envapack-peru.com](http://www.envapack-peru.com)

## 5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Los aspectos que se han considerado como criterios para seleccionar el empaque son exigencias para la exportación. ([www.aersa.net](http://www.aersa.net))

Criterio 1: Por su flexibilidad y eficacia las bolsas doypack son un embalaje que nos proporciona sobre todo conservación y estabilidad.

Criterio 2: La resistencia que nos brinda hace que sea muy flexible sobre todo al momento del transporte.

Criterio 3: Lo que manera en que podemos personalizar las bolsas doypack hace que sea más atractivo a la hora de captar la atención de nuestros consumidores.

### 5.3 Proceso de empaque:

Tabla 12

*Secuencia del empackado*

<b>Sistema Estructural</b>	
	Primeramente, se hace la elaboración de las galletas de kiwicha que se realizó de manera tercerizada con la empresa CUSCO MARA E.I.R.L.
	Las galletas de kiwicha pasan por un proceso para la clasificación y verificación de aquellas que están rotas o muy cocidas para así continuar con el proceso de empackado.
	En este punto se pone las galletas dentro de las bolsas de doypack, luego se procede a colocar su respectiva etiqueta.
	Una vez con las etiquetas colocadas queda por terminado el proceso de empackado.

**Nota:** Autoría propia

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

Para el proceso de empackado se determinó como tiempo para el sistema de producción un total de 3 días, 8 horas para la verificación y selección de las galletas en buen estado y cocción precisa y 48 horas para el proceso del empackado, siendo el costo de 51,408.00 soles, lo que incluye la mano de obra, los equipos, las maquinarias, los insumos y otros elementos que son asumidos por la empresa tercerizada que es CUSCO MARA E.I.R.L.

**Tabla 13**

*Datos referenciales*

<b>Detalle</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Costos S/.</b>
Bolsas doypack 64,260		51,408.00
Verificación y selección del producto	8 horas	
Proceso	48 horas	
<b>Total</b>	<b>3 días</b>	<b>51,408.00</b>

**Nota.** Autoría propia


## **CAPITULO VI**

### **EMBALAJE**

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

Las cajas de cartón vienen siendo la solución más común al momento de empaquetar algún producto, ya que puede almacenar y enviar diferentes tipos de productos, tienen una resistencia que evita las deformaciones o algún daño ocasionado al momento de la manipulación, la característica que podemos destacar es que nos ayuda a proteger, resguardar y facilitan el apilamiento porque están diseñadas y pensadas para soportar el peso y los cambios de temperatura sin dañar la mercancía interior. El logo de CAJAS ONLINE que encontrarás en ellas certifica su calidad y fiabilidad. ([www.cajasonline.pe](http://www.cajasonline.pe))

**Tabla 14***Datos relevantes del embalado*

<b>Aspectos principales</b>	
El embalado seleccionado para el proceso de exportación es la caja de cartón corrugado de canal doble.	
<b>Características</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nos facilita al momento de hacer el transporte y exportación del producto.</li> <li>- Es buen amortiguante.</li> <li>- Resistente a las vibraciones</li> <li>- El rotulado y la impresión es sencilla.</li> </ul>
<b>Medidas</b>	Largo 40 cm., x Ancho 30 cm., x Alto 10 cm.
<b>Material</b>	Cartón corrugado de canal doble.
<b>Capacidad</b>	4.5kg
<b>Nota.</b> <a href="http://www.rajapack.com.es">www.rajapack.com.es</a>	

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

Los aspectos que se han considerado como criterios para seleccionar el embalado son exigencias para la exportación. ([www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe))

Criterio 1: Proteger la mercancía para su respectivo almacenamiento y consecuentemente su despacho para la exportación.

Criterio 2: Nos brinda protección al momento de hacer la distribución a largas distancias contra riesgos ya sean en el camino como accidentes de transporte.

Criterio 3: Se puede reutilizar, lo que nos brinda una retornabilidad. ([www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe))

### 6.3 Proceso de embalado:

**Tabla 15**

*Secuencia del embalaje*

<b>Sistema Estructural</b>	
	<p>En este punto se pone las galletas dentro de las bolsas de doypack, luego se procede a colocar su respectiva etiqueta.</p>
	<p>Etiquetas colocadas en cada bolsa de doypack, lo que nos da el producto terminado.</p>
	<p>El proceso continuo con la colocación de cada bolsa de doypack en las cajas de cartón, haciendo 5 niveles con un total de 45 unidades por caja.</p>
	<p>La última fase de este proceso consiste en sellar las cajas.</p>

**Nota:** Autoría propia

#### 6.4 Tiempos y costos del proceso de embalado:

Para el proceso de embalado se determinó como tiempo para la selección del producto 24 horas, con un proceso de embalado de 48 horas, siendo el costo de 4,358.00 soles, este proceso se lleva a cabo con nuestra empresa MARNIE S.A.C. dentro de nuestro almacén.

**Tabla 16**

*Información del proceso*

<b>Descripción</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Costos S/.</b>
Cajas 1,360		3.808.00
Selección del producto	24 horas	
Proceso	48 horas	550.00
<b>Total</b>	<b>3 días</b>	<b>4,358.00</b>

**Nota.** Autoría propia




## CAPÍTULO VII

### UNITARIZACIÓN

#### 7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

**Tabla 17**

*Información técnica*

<b>Descripción</b>	
<p>El pallet seleccionado para el proceso de exportación es el americano también conocido como universal fue principalmente creado como medio de carga en el continente bélico. Su uso principalmente es el del transporte y exportación dentro de contenedores.</p>	

---

## CARACTERÍSTICAS

---

<b>Modelo</b>	Americano / Universal
<b>Medidas</b>	Largo 120 cm., x Ancho 100 cm., x Alto 15 cm. Tiene un peso de 15kg
<b>Material</b>	Madera descortezada Cuenta con un control de la normativa NIMF - 15
<b>Capacidad</b>	1200kg
<b>Certificación</b>	EPAL

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

### 7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Los aspectos que se han considerado como criterios para seleccionar los pallets son exigencias para la exportación. se debe tener en cuenta que para la elección del pallet usamos factores como tamaño, capacidad, material y peso por mencionar los más importantes. ([www.ar-racking.com.pe](http://www.ar-racking.com.pe))

Criterio 1: Mejor aprovechamiento del espacio para almacenamiento sea en piso o estantería (racks).

Criterio 2: Disminuye los daños de los productos al reducirse la manipulación por lo que hay menor cantidad de mano de obra en las operaciones esto hace menor los costos de descarga y descarga.

Criterio 3: Aumento en la productividad, ya que disminuye los tiempos de carga, descarga y almacenamiento.

Criterios 4: Hace más eficiente el uso de la flota de transporte.

### 7.3 Proceso del pallet:

**Tabla 18**

*Secuencia del paletizado*

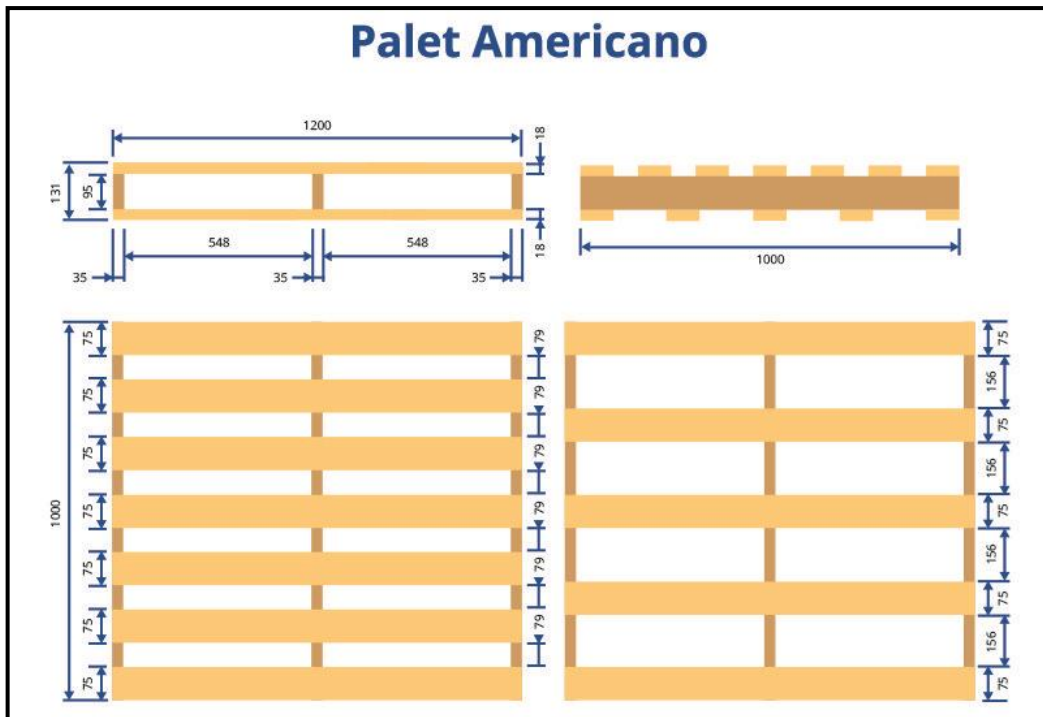
<b>Sistema Estructural</b>	
	<p>Las galletas una vez elaboradas pasan por un proceso de verificación. Luego vemos el proceso de etiquetado en cada una de las bolsas de doypack</p>
	<p>El producto final es aquel que cuenta con su respectiva etiqueta.</p>
	<p>Esta fase del proceso consiste en colocar los envases (bolsas de doypack) de las galletas en el embalado seleccionado. conteniendo 45 envases.</p>
	<p>En esta fase se procede a colocar las cajas ya selladas para su respectivo paletizado.</p>
	<p>Esta última fase consta de apilar las cajas, un total de 170 por pallet. Dando por finalizado el proceso.</p>

**Nota:** Autoría propia

#### 7.4 Plano de estiba de pallet:

**Figura 5**

*Estructura de las parihuelas*



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

#### 7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

**Tabla 19**

*Información del proceso de pallet para la exportación*

Descripción	Tiempos	Costos S/.
Pallets 8 UN.		256.00
Selección de pallet	48 horas	
Proceso	48 horas	500.00
<b>Total</b>	<b>4 días</b>	<b>756.00</b>

**Nota.** Autoría propia

Para el proceso de paletizado usamos un total de 8 pallets que tiene un costo de 256.00 soles, con un tiempo de selección de pallet de 48 horas en donde se determinara si están aptos y cumplen con lo previamente establecido, y el proceso tendrá una duración de 48 horas con un costo de 500.00 soles.

## CAPÍTULO VIII

### CONTENEDORIZACIÓN

#### 8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

**Tabla 20**

*Datos relevantes del contenedor*

ASPECTOS PRINCIPALES	
<b>Contenedor de 20 Pies</b>	

El contenedor seleccionado para nuestra exportación del producto es el de 20 pies, ya que por la resistencia del mismo material es la más favorable al momento de hacer el envío por vía marítima.

<b>CARACTERÍSTICAS</b>	
<b>Medidas</b>	Interiores: Largo 5.89 m., x Ancho 2.35 m., x Alto 2.39 m. Exteriores: Largo 6.10 m., x Ancho 2.44 m., x Alto 2.59 m.
<b>Volumen</b>	33 metros cúbicos.
<b>Capacidad</b>	28 toneladas
<b>Infraestructura</b>	Los contenedores están fabricados de acero, un material muy resistente, aguanta la corrosión y tienen gran dureza.
<b>Marca</b>	R&C Contenedores S.A.C.

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

## 8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Para el proceso exportador por parte de la empresa MARNIE S.A.C. a considerado ciertos criterios de interés para selección del contenedor que nos brinde mayor seguridad y protección siendo: ([www.trafimar.com.mx](http://www.trafimar.com.mx))

Criterio 1: Sello o precinto de los contenedores vienen siendo códigos alfanuméricos que ayudan a identificar al contenedor y la mercadería que lleva.

Criterio 2: Distribución adecuada al peso, así se acomoda la mercancía en toda el área.

Criterio 3: Usar el embalaje adecuado y apropiado, la mercadería debe estar embalada y paletizada correctamente así se evitan daños en el trayecto.

Criterio 4: El plazo de tiempo para hacer la carga, se debe considerar ciertos factores antes de hacer el proceso de carga como agendar bien la fecha y hora, tener listo los materiales y equipos.

### 8.3 Proceso de contenedorización:

**Tabla 21**

*Secuencia del sistema para el contenedor*

PROCESO	
	El inicio de esta secuencia comienza con la manipulación de los productos debidamente paletizado.
	Luego se procede con la carga de los productos al contenedor.
	Una vez que el contenedor este con toda la mercadería este debe estar bien cerrado para proceder con la manipulación de la grúa hacia el buque de carga.
	Nuestro proceso y responsabilidad termina una vez que el contenedor se encuentre en el buque de carga para proceder con el envío hacia el país destino.

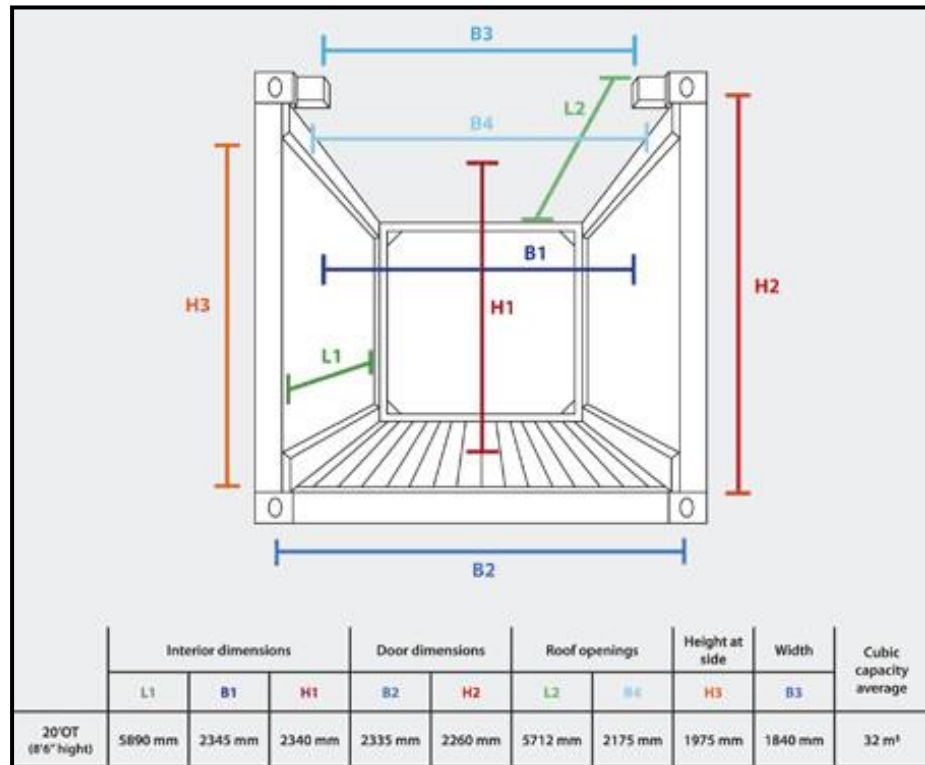
**Nota.** Autoría propia



## 8.4 Plano del contenedor:

**Figura 6**

*Plano estructural del container*



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

## 8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización:

**Tabla 22**

*Información de pallet para la exportación*

Descripción	Tiempos	Costos S/.
Contenedor 20´		1,750.00
Ubicación del pallet		
Proceso	24 horas	530.00
<b>Total</b>	<b>1 día</b>	<b>2,280.00</b>

**Nota.** Autoría propia

Para el proceso de contenedorización estamos haciendo uso de un contenedor de 20 pies en donde se determinó el tiempo estimado para realizar el proceso es de 24 horas, en donde se incluye la ubicación de los 8 pallets que irán dentro del contenedor con el proceso de ir acomodándolos, por lo que se tendrá un costo total de 2,280.00 soles.

## **CAPÍTULO IX**

### **TRANSPORTE**

#### **9.1 Proveedores de transporte interno:**

Son empresas encargadas de trasladar los productos desde los almacenes de producción hasta los almacenes de contenedorización, nosotros como empresa estamos ubicados en la región del Cusco, por lo que necesitaremos una cotización de uno de estos proveedores para así llevar nuestra mercadería hacia el almacén de nuestro proveedor que estará ubicado en la Provincia constitucional del Callao, a continuación, detallamos 3 empresas que brindan el servicio de transporte a nivel nacional.

**Transporte Interno:** SHALOM EMPRESARIAL S.A.C.

**Lugar:** Cusco.

**Servicio:** Somos una empresa de transporte, carga y distribución especializados en envíos urgentes. Ofreciendo calidad de servicio.

**Dirección:** Av. Vía expresa Mz. E Lote 8. Parque Industrial Wanchaq

**Teléfono:** 984781904

**Horario de atención:** Lunes a viernes de 9:00 a 13:00 y sábados de 9:00 a 13:00.

### **Figura 7**

*Logo de Shalom Empresarial*



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

**Transporte interno:** EXPRESO MARVISUR E.I.R.L

**Lugar:** Cusco

**Servicio:** Somos una empresa con mayor cobertura a nivel nacional en el transporte, carga y distribución de mercancías por vía terrestre, brindando un servicio de calidad.

**Dirección:** Av. Velasco Astete con Chachacoma (Wanchaq, Cusco).

**Teléfono:** 974796606 / 084-248438

**Horario de atención:** Lunes a viernes de 9:00 a 18:00 y sábados de 9:00 a 11:00.

**Figura 8**

*Logo Expreso Marvisur*



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

**Transporte Interno:** OLVA COURIER S.A.C.

**Lugar:** Cusco

**Servicio:** Empresa solida dedicada al servicio de transporte y distribución de mercadería a nivel nacional contando con un servicio de alta calidad y responsabilidad.

**Dirección:** Micaela Bastidas 329

**Teléfono:** 954305898

**Horario de atención:** Lunes a viernes de 9:00 a 19:00 y sábados de 9:00 a 13:00.

**Figura 9**

*Logo Olva Courier*



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

## 9.2 Costo del transporte interno:

**Tabla 23**

*Costos de tránsito interno*

DETALLE			
Empresa Expreso Marvisur			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Cusco - Callao	(1,098.8 km) por Carretera 3S y Carretera 28A	S/. 456.68 \$ 117.70	21 h. 3 m.

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

## 9.3 Proceso de servicio de transporte internacional:

Los proveedores del transporte internacional son aquellas agencias que nos brindan el servicio de llegar nuestra mercadería de un país a otro, a continuación detallamos a 3 empresas que brindan este servicio.

**Servicio de Transporte Internacional:** MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY DEL PERU S.A.C.

**Lugar:** Lima

**Servicio:** Empresa global dedicada al servicio de transporte internacional vía marítima y de logística, presente en 155 países, lo que facilita el comercio internacional entre las principales economías del mundo.

**Dirección:** Av. Álvarez Calderón 185 / San Isidro.

**Teléfono:** (01) 2217561

**Figura 10**

*Logo Mediterranean Shipping Company*



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

**Servicio de Transporte Internacional:** GREENANDES PERU S.A.C.

**Lugar:** Lima

**Servicio:** Empresa que se dedica al transporte internacional (vía marítima) y nacional en tiempos óptimos de entrega, nos ayuda con la información aduanera, tramites y ofrece asesorías.

**Dirección:** Jr. Amador Merino Reyna 295 / San Isidro.

**Teléfono:** 977421007

**Figura 11**

*Logo Greenandes Perú.*



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

#### 9.4 Cotización del flete marítimo:

**Tabla 24**

*Gasto de transporte internacional*

INFORMACIÓN			
Empresa MSC S.A.C.			
Ruta	Flete \$	Precio S/	Tiempo
Perú (Callao) Estados Unidos (California)	\$ 1,800	S/. 6,858.00	13 días

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



## **CAPÍTULO X**

### **SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL**

#### **10.1 Agentes de aduanas:**

**Empresa:** ADUANERA CAPRICORNIO S.A.

**Dirección:** Av. Dos de mayo 671 / Callao.

**Teléfono:** (01) 4202022.

**Servicios:**

En nuestra búsqueda por integrar un servicio de calidad, la Agencia Aduanera Capricornio S.A. ofrece a sus clientes servicios logísticos integrados y comercio exterior en el ámbito del transporte comercial marítimo y terrestre, asesoría en finanzas, técnico legal, proformas, clasificación y desaduanaje de mercancías tanto de exportaciones como de importaciones.

## Figura 12

*Agente de aduanas*



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

**Empresa:** ADM ADUANAS S.A.C.

**Dirección:** Jr. Chancay 200 – UBR. Santa marina / Callao.

**Teléfono:** (01) 6147272.

### **Servicios:**

La agencia de aduana ADM ADUANAS S.A.C. nos ofrece un servicio integrado de logística en el ámbito del transporte comercial marítimo, terrestre, compras y agenciamiento aduanero, como distribución y asesoría en comercio exterior, contamos con un servicio de asesoría personalizada por lo que puedes contactarte mediante la misma página web.

## Figura 13

*Agente de aduanas*



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

## 10.2 Costo de agenciamiento:

Se prevé contratar como agencia de aduanas a la empresa ADM ADUANAS S.A.C. debido a que esta agencia nos brinda la asesoría en el proceso de exportación de nuestro producto y también lo que es la parte logística y el transporte, por lo que nos brindó la siguiente información:

**Tabla 25**

*Cotización para la exportación a Estados Unidos*

<b>INFORMACIÓN</b>		
<b>Empresa ADM ADUANAS S.A.C.</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Precio \$</b>	<b>Precio S/</b>
Emisión del B/L	80.00	308.8
Pago de THC (terminal handling charge)	105.26	406.30
Costos Administrativos	78.95	304.75
Vistos Buenos	97.37	375.85
Tarifa por exportación (por contenedor)	55.00	212.3
<b>TOTAL</b>	<b>416.58</b>	<b>1,608.00</b>

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

## 10.3 Aseguradoras:

Son empresas que brindan el servicio de protección contra algún riesgo que pueda ocurrir al momento de hacer el transporte, por lo que estas empresas nos dan una cobertura que cubra las posibles pérdidas que ocurran,

por lo que al contratar una aseguradora esta nos garantiza la indemnización por una parte o por el todo, dependerá de las circunstancias que se acontece.

**Tabla 26**

*Empresas de seguro*

<b>Empresas</b>	<b>Costos \$</b>
MAPFRE	122.61
RIMAC	175.00
PACIFICO	104.53

**Nota.** Autoría propia

#### 10.4 Póliza de seguro:

**Empresa:** PACIFICO SEGUROS S.A.

**Dirección:** Av. Juan de Arona 830 / San Isidro – Lima

**Teléfono:** (01) 518400.

**Servicio:**

Empresa de seguros peruana, nuestro principal objetivo es ayudar a nuestros clientes a superar los imprevistos que la vida presenta, brindamos una oferta integral para ti y tu familia, para tus bienes, para trabajadores y para empresas.

**Figura 14**

*Logo de la empresa*



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

## 10.5 Depósitos temporales:

### **RANZA COMERCIAL S.A.C.**

Nos encargamos de la logística de almacenamiento y manipuleos en depósitos temporal de contenedores, reefers, carga suelta, carga rodante y carga proyecto de diferentes sectores del rubro de comercio exterior. ([www.ranza.biz](http://www.ranza.biz))

#### **Figura 15**

*Logo de la empresa*



### **IMUPESA S.A.**

Somos una empresa dedicada a la prestación de servicios logísticos a importadores, exportadores y operadores de comercio internacional, también brindamos lo que es el almacenamiento temporal previo al embargo. ([www.imupesa.com.pe](http://www.imupesa.com.pe))

#### **Figura 16**

*Logo de la empresa*



## **CAPÍTULO XI**

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

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

##### **Puertos en el Perú:**

Como principales puertos marítimos tenemos al del Callao (Lima) considerado el más importante del país, mueve más del 40% de la carga contenerizada y el 70% de la carga general a nivel nacional, considerando también el puerto de Pisco (Ica) y el puerto de Matarani (Arequipa) ya que ambos brindan un servicio de amarre de nave, uso del muelle para

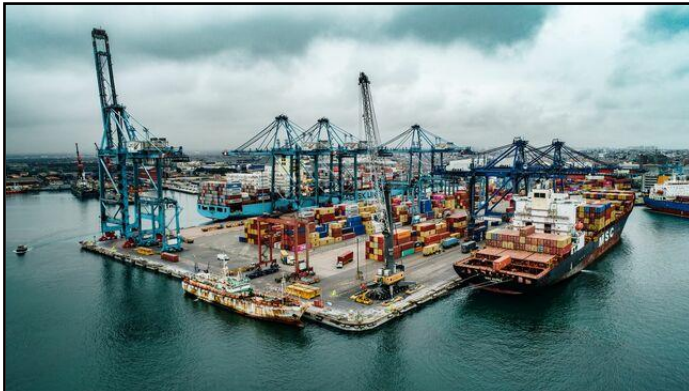
mercaderías de importación y exportación, cabotaje y almacenaje.  
([www.ositran.com.pe](http://www.ositran.com.pe))

### **Aeropuertos en el Perú:**

Perú cuenta con más de 11 aeropuertos internacionales podemos destacar que los principales son el aeropuerto de Lima, el de la región de Cusco y el de la región de Arequipa estos presentan un tráfico de pasajeros que van desde el 47% al 6.4%, entre las principales mercaderías que arriban se destacan lo que es el calzado, la ropa, tecnologías y refacciones automotrices. ([www.es.statista.com](http://www.es.statista.com))

### **Figura 17**

*Puerto el Callao*



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

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

## **ESTADOS UNIDOS:**

Respecto al sistema vial; las rutas de transporte están por encima de la media y en un buen estado comparado con los demás países de América, la longitud de su red ferroviaria unos 293.564 kilómetros por lo que el tráfico de mercaderías por ferrocarril asciende a 2.364,14 millardos de toneladas y kilómetros recorridos, por lo que Estados Unidos ocupa el puesto 10 del mundo. ([www.datosmundial.com](http://www.datosmundial.com))

Respecto al sistema portuario; además de estar entre lo más grandes y concurridos en el mundo son bien para el comercio exterior, existen más de 300 puertos marítimos de los cuales se destacan algunos por su excelente logística portuaria entre ellos tenemos el puerto de Nueva York y Nueva Jersey, el de Virginia, y el de Long Beach (California) donde llegara nuestra mercadería este puerto actualmente es el más moderno y eficiente, presta servicio a 175 líneas navieras con conexiones a 217 puertos marítimos en todo el mundo maneja un comercio de 170,000 millones de dólares anuales. ([www.mundi.io](http://www.mundi.io))

Respecto al sistema aeroportuario; sus principales aeropuertos son el de Atlanta, el de Los Ángeles y el de Chicago, el transporte además de los pasajeros que cubren más del 70% también se transporta mercaderías ya sea para importar y exportar, en el año 2019 sus principales importaciones fueron alimentos frescos como la fruta, verdura, plantas, carnes o pescados, considerados productos perecederos ([www.aertecsolutions.com](http://www.aertecsolutions.com))



## Figura 18

### *Puerto Long Beach*



**Nota.** (www.mundi.io)

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

#### **Principales puertos de Estados Unidos:**

- Long Beach (California)
- Nueva York y Nueva Jersey
- Virginia
- Los Ángeles

#### **Principales aeropuertos de Estados Unidos:**

- Internacional Hartsfield – Jackson (Atlanta)
- Internacional de Los Ángeles
- Internacional O' Hare (Chicago)
- Internacional John F. Kennedy (Nueva York)

**Capacidad:**

Puerto de Long Beach ubicado en California es de tamaño medio posee un muelle de carga de 56 a 60 pies de profundidad así como un anclaje que abarca entre 46 y 50 pies cubriendo así 4,600 hectáreas de agua, incluye 80 literas y 71 grúas, cuenta con ascensores que soportan más de 100 toneladas.

**Restricciones:**

La principal restricción es del apilamiento de contenedores que están en el muelle por mucho tiempo por lo que se tomaron ciertas medidas, se multara a aquellas empresas que dejen por más de 9 días sus contenedores. ([www.simfruit.cl](http://www.simfruit.cl))

**11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos):**

Las importaciones básicamente son todo bien y/o servicio legítimo que un país (llamado importador) compra a otro país (exportador) para su utilización. Normalmente esta acción de comercio tiene como objetivo la adquisición de ciertos productos que existen en el extranjero más no en el país nacional, y en qué caso de que suelen existir los precios sean mucho más altos que en el país extranjero, por lo que las importaciones están sujetas a ciertas restricciones económicas y también son reguladas para que los productos puedan ingresar

sin ningún inconveniente. Actualmente existen muchos convenios entre países para así acordar normativas ventajosas.

Por otro lado, las mercancías extranjeras que ingresan al país destino se consideran nacionalizadas cuando la aduana permite a los interesados el retiro y disposición de la mercancía importada. Suele haber casos en donde aduanas presenta alguna observación por el cual la mercancía no puede ser retirada ya sea por una mala redacción del documento, o por un error al catalogar el tipo de partida arancelaria, o si las mercancías tienen cantidades mayores de lo declarado, por lo que es muy importante hacer la documentación con el agente aduanero para que esta esté clara y concisa así no se presentan inconvenientes en el país importador. (Maubert, 2020)

### **11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial:**

Muestras sin valor comercial, viene a ser una pequeña cantidad de producto que se enseña o regala (dependiendo del tipo de producto) para así darlo a conocer al público básicamente promocionándolo.

Principalmente esto se da cuando queremos lanzar un producto nuevo o incrementar ventas de uno existente, por lo que se procede a captar la atención de nuestro público ofreciendo las muestras gratis, normalmente esto se da haciendo el producto atractivo para el público, las muestras funcionan con productos de alimentos, belleza que es lo más común o algún tipo de perfume que salió recientemente.

La principal ventaja de este método es que tu marca puede llegar a un gran número de personas en un tipo relativamente corto.

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

**Empresa:** D&W TRUCKING I.N.C.

**Dirección:** 5901 W Century BLVD. Ste 750 / Los Ángeles. CA

**Teléfono:** (800) 4405219

**Servicios:**

D&W ofrece un servicio de logística y transporte en California, donde se encargan del transportar la mercadería bien asegurada y en un tiempo oportuno, intermodal, carga general dedicada según el horario del cliente, prestar servicio a corta y larga distancia de todo el país, contamos con asesorías e información oportuna. ([www.dwtruckingca.com](http://www.dwtruckingca.com))

#### Figura 19

*Agente de aduanas*



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

**Empresa:** RJW LOGISTICS GROUP

**Dirección:** 14908 Gougar Road Lockport, IL 60441

**Teléfono:** (01) 800 - 6304242400

**Servicios:**

RJW brinda soluciones de logística integrada con un rendimiento y optimización de la cadena de suministro, da el servicio de transporte como carga de camión, carga fraccionada, ofrecemos asesorías en todo el proceso.  
([www.rjwgroup.com](http://www.rjwgroup.com))

**Figura 20**

*Agente de aduanas*



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

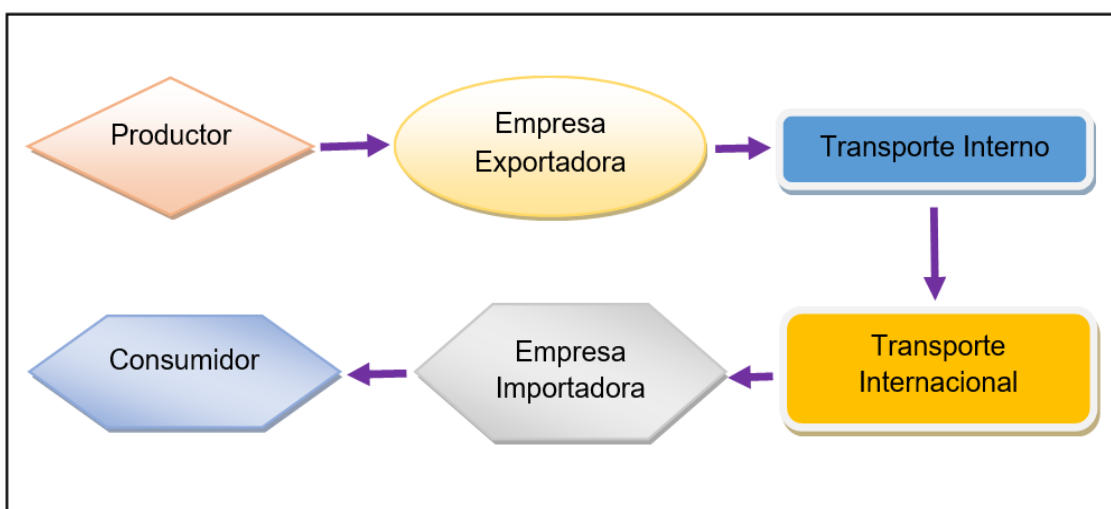
## CAPÍTULO XII

### DISTRIBUCIÓN

#### 12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor - consumidor:

**Figura 21**

*Fases de secuencia*



**Nota.** Autoría propia

**12.2 Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha técnica que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos):**

**Canal directo:**

El fabricante que suministra los bienes está en constante contacto directo con los consumidores, la función de comercio se da por sí misma por lo que no existe ningún intermediario que se involucre en este proceso, este método es por lo tanto bastante sencillo y de bajo costo.

**Canal indirecto:**

Por otro lado, este canal se caracteriza por dar los bienes primero al minorista, quien hará la función de vender hacia los consumidores de forma directa, este método es eficaz cuando queremos distribuir los productos normalmente ocurre en la venta de ropas, maquinarias, entre otros. (ESLAVA, 2017)

**Nombre:** TRADER JOE'S

**Dirección:** 345 S Lake Ave, Pasadena, CA.

**Teléfono:** +1 (626) 395-9553

**Figura 22**

*Logo de la empresa*

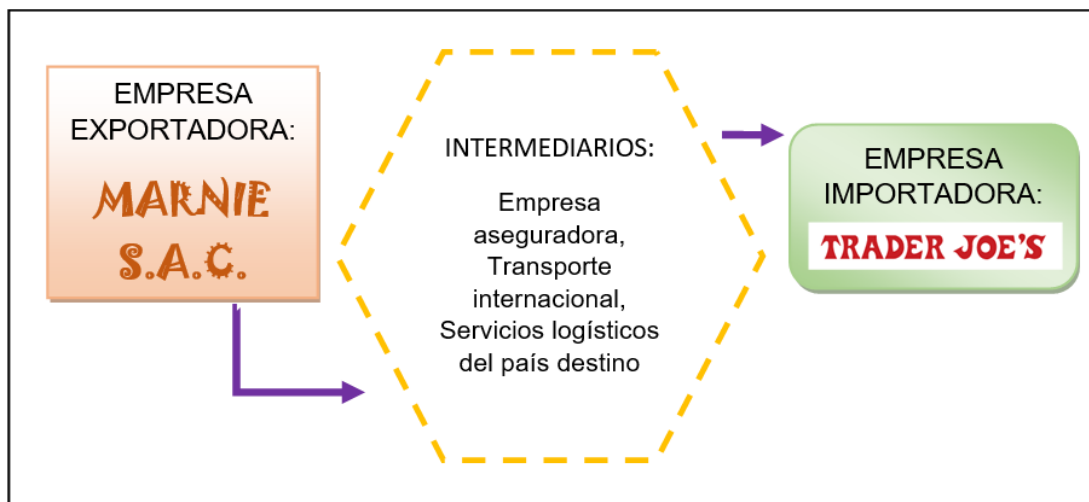


**Nota.** [www.traderjoes.com](http://www.traderjoes.com)

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

**Figura 23**

*Canal seleccionado*



**Nota.** Autoría propia

### 12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60 – 90 – 120 días, incoterm utilizados), volúmenes mínimos, etc.

El sistema que usamos para realizar la exportación está enmarcado en el trato suscrito con la empresa importadora se respalda por el incoterm FOB cuyos costos de flete y seguros por cualquier imprevisto son asumidos por Trader Joe's que viene siendo la empresa importadora; se fija un plazo de 60 días para la entrega de los productos que son las galletas de kiwicha, también fijamos un pago adelantado del 50% para iniciar el todo el proceso de exportación y el otro 50% cuando la mercadería se embarque hacia el país de destino (California-Estados Unidos), señalando el volumen es de 6,000 toneladas de mercadería.



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

La empresa MARNIE S.A.C. tendrá un desarrollo sostenible porque incluiremos nuevos productos para seguir exportando agregando las galletas de quinua, de coco, kiwicha con frutos secos, granolas, y todo ello previamente haciendo un estudio de mercado, a medida que nuestra empresa vaya creciendo se empezara a analizar nuevos mercados internacionales donde podremos ver si es viable exportar a países como España, Japón, China que tienen alta demanda en productos como el cacao, arándanos, cereales andinos, para que todo esto sea beneficioso se tendrá tratos con intermediarios, agentes comerciales, mayoristas, minoristas en donde puedan ofrecer nuestros productos para así poder generar rentabilidad estable.

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

La globalización nos permite como empresa exportadora incursionar en aquellos mercados internacionales que tienen necesidad de ciertos productos de nuestro país ya que son muy novedosos en países como Tailandia, Noruega, Australia.

La tecnología es otra tendencia actual ya que día a día nos permite estar conectados y al tanto de lo que pasa alrededor del mundo sin salir de casa por lo que las compras y pedidos vía online se convirtió en algo de nuestro día a día esto facilita mucho a los mercados por lo que las ventas y compras entre diversos países se puede realizar con desde casa con la facilidad de las transacciones internacionales.

La tendencia que es muy importante son los procesos administrativos, en lo que viene siendo gestión de almacenes, procesos para comercializar, lo que marketing que prácticamente nos permite captar la atención de los consumidores, hacer atractivo nuestros productos por lo tanto todos estos aspectos influyen positivamente en las exigencias de la compra y de la competitividad.

## CAPÍTULO XIII

### MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

**Tabla 27**

*Gastos operativos para el proceso de exportación*

<b>Descripción</b>	<b>Total Soles S/</b>	<b>Total Dólares \$</b>
Certificado de origen	44.78	11.54
Certificado de calidad	78.00	20.21
Certificado sanitario (DIGESA)	50.00	12.82
Gastos operativos	215.46	55.53
Documentos de adunas	500.00	128.78
Gastos administrativos	298.45	76.92
Transporte	456.68	117.70
Almacenaje	731.73	188.59
IGV 18%	493.78	127.26
<b>Total de Exportación</b>	<b>3,236.98</b>	<b>834.27</b>

## **CAPÍTULO XIV**

### **VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA**

#### **14.1 Costos de oportunidad de capital:**

Para el proceso de exportación se usó la siguiente información que es importante para que el proyecto pueda considerarse viable, por lo tanto, se considera la inversión fija es de 19,724.56 soles, el capital de trabajo 22,892.00 soles, dándonos una inversión total de 42,616.56 soles donde se incluye el préstamo que es de 11,576.56 soles, tenemos un porcentaje del 31.34% que es el costo de la fuente de financiamiento, así dándonos un resultado de costo de oportunidad del 11.71%

## 14.2 Valor actual neto y tasa interna de retorno:

**Tabla 28**

*Datos de ingresos*

<b>AÑO</b>	<b>INGRESOS S/.</b>
0	-42,616.56
1	19,036.91
2	19,988.75
3	20,988.16
4	22,037.59
5	23,139.47
Total S/	S/ 105,190.87
Total \$	\$ 27,111.05

**Tabla 29**

*Información de gastos*

<b>DETALLE</b>	<b>EGRESOS S/.</b>
Producto empaquetado	51,408.00
Procesos Productivos	456.68
Rotulo	9,639.00
Embalado	4,358.00
Paletizado	756.00
Gastos de Exportación	3,236.98
Costos Fijos de Almacén	1,522.20
Costos Fijos de Empresa	899.38
Costo de Personal	3,584.87
<b>Total Dólares</b>	<b>\$ 19,551.83</b>
<b>Total Soles</b>	<b>S/. 75,861.11</b>

**Resultado del VAN:**

De acuerdo con los datos considerados en los ingresos el resultado del VAN es de S/. 2,188.66

**Resultado del TIR**

De acuerdo con los datos considerados en los ingresos el resultado del TIR es de 38%

## CONCLUSIONES

1. De todo lo presentado en nuestro trabajo de exportación se pudo desarrollar la estructura del proyecto de acuerdo con los parámetros que la Universidad nos brindó por lo que se dividió por capítulos, cuya información fue clara, valiosa y concisa para así tener un mayor conocimiento sobre lo que es un proceso de exportación.
2. De acuerdo con información obtenida podemos concluir que la exportación de galletas de kiwicha al mercado de Estados Unidos es posible, debido a que es un país importador del mercado de Perú esto debido a las relaciones de comercio internacional y los buenos acuerdos que existen entre ambos países.
3. Se concluye que es factible y viable la exportación a la ciudad de Pasadena, del estado de California en Estados Unidos, considerando que el precio de venta al público por 100gr de galletas es de 0.30 centavos que es un monto accesible para el consumidor promedio, por lo que se hizo el contrato con el supermercado Trader Joe's aplicando el incoterm FOB.
4. En cuanto al transporte interno concluimos que la empresa Expreso Marvisur era la más adecuada ya que presta el servicio de forma continua y con una seguridad de por medio, de igual manera fue al elegir al agente de aduanas que es la empresa ADM ADUANAS S.A.C. En cuanto al transporte por vía marítima consideramos óptimo elegir a la empresa MSC que mayormente presta el servicio hacia Estados Unidos.

## RECOMENDACIONES

1. En base a la información obtenida para el proceso de exportación de Galletas de kiwicha al mercado de Estados Unidos, es recomendable realizar un análisis de mercado para considerar nuevos productos que se puedan comercializar en el país siguiendo el mismo rubro que son a base de cereales andinos.
2. Para nuevos procesos se recomienda contar con diversos agentes de adunas que permitan una viabilización de los tramites y documentación requerida y que mantengan los estándares de calidad al momento de brindarnos sus servicios ya que se trabajara de manera asociada.
3. Se sugiere también en invertir y adquirir tecnología para el área productiva así agregaríamos un valor para nuestras galletas de kiwicha.
4. Se recomienda seguir trabajando de manera continua con las empresas ya contratadas para así tener mayor reconocimiento brindando un servicio que cumpla con todos los requisitos necesarios para poder alcanzar más mercados internacionales.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agrorural, (2022). *Información sobre la kiwicha.*

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

Sunat, (2022). *Clasificación arancelaria.*

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

Inca Sur S.A.C. *Empresa alimentaria en base a cereales andinos.*

<https://www.e-incasur.com>

Molinos Cusco S.A. *Elaboración de productos de molinería.*

<https://www.molinoscusco.com>

Cusco Mara E.I.R.L. *Elaboración de productos alimentarios en base a molinería.*

<https://www.cuscomara.pe>

Camisón, C. Cruz, S. Gonzales, T. (2006). *Gestión de la calidad, conceptos enfoques, modelos y sistemas.* Editorial PEARSON EDUCACIÓN.

Anaya, J. (2008). *Almacenes: análisis, diseño y organización.* Editorial ESIC.

Cruz, I. (2012). *Canales de distribución: Especial referencia a los productos de alimentación (empresa y gestión).* Editorial EDICIONES PIRAMIDE.

Maubert, C. (2020). *Comercio Internacional: Aspectos administrativos, operativos y financieros.* Editorial TRILLAS

Mecalux. *Detalle mobiliario de almacenamiento.*

<https://www.mecalux.es>

Osonasealpack. *Ficha técnica al empaque seleccionado.*

<https://www.osonasealpack.com>

Envapack. *Información respecto al empacado.*

<https://www.envapack-peru.com>

Aersa. *Criterios usados del empaque.*

<https://www.aersa.net>

Cajas Online. *Ficha técnica del embalaje.*

<https://www.cajasonline.pe>

Rajapack. *Datos relevantes del embalado.*

<https://www.rajapack.com.es>

Mincetur. *Criterios usados del embalaje.*

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

Transeop. *Ficha técnica del pallet.*

<https://www.transeop.com>

Logismarket. *Plano de estiba de parihuela.*

<https://www.logismarket.es>

Icotainers. *Ficha técnica del contenedor seleccionado.*

<https://www.icontainers.com.es>

Shalom S.A.C. *Información de la empresa.*

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

Expreso Marvisur E.I.R.L. *Información de la empresa.*

<https://www.expresomarvisur.com>

Olva courier S.A.C. *Información de la empresa.*

<https://www.olvacourier.com>

MSC. *Información de la empresa de transporte internacional.*

<https://www.msc.com>

Greenandes Perú. *Información de la empresa de transporte internacional.*

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

Aduanera Capricornio. *Agente de aduana.*

<https://www.adcapricornio.com>

ADM Aduanas. *Agente de aduana.*

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

Pacifico Seguros. *Póliza de seguros.*

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

Ranza Comercial. *Deposito temporal.*

<https://www.ranza.biz>

Imupesa. *Deposito temporal.*

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

OSITRAN. *Datos de puertos, aeropuertos o terminales en Perú.*

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

Datos Mundial. *Información de puertos, aeropuertos o terminales en Estados Unidos.*

<https://www.datosmundial.com>

Trader Joe´s. *Empresa Importadora.*

<https://www.traderjoes.com>

## ANEXOS

### Anexo 1: Información de exportación actual de kiwicha.

# Perú: Exportaciones de kiwicha crecen 188% en volumen y 112% en valor hasta septiembre 2022

📅 6 Noviembre, 2022

¿Encontraste un error? Avísanos

Por Redacción PortalPortuario.cl

@PortalPortuario



Las exportaciones de kiwicha peruana han tenido un crecimiento exponencial hasta septiembre. Con 994 toneladas exportadas por USD 1.7 millones, registraron un incremento de 188% en volumen y 112% más en valor con respecto al mismo periodo del 2021, según informó FreshFruit.

El mayor volumen exportado afectó al precio, que se vio reducido en 26%, situándose en promedio en USD 1.74 por kilogramo.

En cuanto a los principales destinos del producto, destacaron Alemania (47% de participación), Estados Unidos (17%) y Argentina (7%). Cabe señalar que este último país ingresó por primera vez al top, tras desplazar a Japón y Brasil.