



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE TRUCHA CONGELADA AL
MERCADO DE JAPÓN, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA
D ROUS E.I.R.L”**

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

PRESENTADO POR

Bach. CCORA BOZA, ROXANA
<https://orcid.org/0000-0002-3516-254X>

ASESOR

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

HUANCAVELICA - PERÚ

2023

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE TRUCHA CONGELADA AL MERCADO DE JAPÓN, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA D ROUS E.I.R.L

INFORME DE ORIGINALIDAD

22%

INDICE DE SIMILITUD

15%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

17%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

| | | |
|---|--|-----|
| 1 | Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante | 15% |
| 2 | 1library.co Fuente de Internet | 1% |
| 3 | siicex.gob.pe Fuente de Internet | <1% |
| 4 | repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet | <1% |
| 5 | repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet | <1% |
| 6 | www.coursehero.com Fuente de Internet | <1% |
| 7 | agrotendencia.tv Fuente de Internet | <1% |
| 8 | www.salgarsl.com Fuente de Internet | <1% |

| | | |
|----|--|------|
| 9 | Submitted to Universidad Privada Antenor Orrego Trabajo del estudiante | <1 % |
| 10 | www.impo.com.uy Fuente de Internet | <1 % |
| 11 | repositorio.upse.edu.ec Fuente de Internet | <1 % |
| 12 | repositorio.uti.edu.ec Fuente de Internet | <1 % |
| 13 | www.clubensayos.com Fuente de Internet | <1 % |
| 14 | shopstar.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 15 | www.casadelaliteratura.gob.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 16 | www.perupaginas.com Fuente de Internet | <1 % |
| 17 | repositorio.ucsp.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 18 | wordwall.net Fuente de Internet | <1 % |
| 19 | www.eanchile.cl Fuente de Internet | <1 % |
| 20 | www.finanzas.df.gob.mx | |

Fuente de Internet

<1 %

21

documents1.worldbank.org

Fuente de Internet

<1 %

22

durangoperu.online

Fuente de Internet

<1 %

23

hdl.handle.net

Fuente de Internet

<1 %

24

militancia.org

Fuente de Internet

<1 %

25

promodescuentos.co

Fuente de Internet

<1 %

26

wiki2.org

Fuente de Internet

<1 %

27

www.siicex.gob.pe

Fuente de Internet

<1 %

28

www.winnergo.cl

Fuente de Internet

<1 %

29

dgti.ssa.gob.mx

Fuente de Internet

<1 %

30

issuu.com

Fuente de Internet

<1 %

31

qdoc.tips

Fuente de Internet

<1 %

| | | |
|----|--|------|
| 32 | repositorio.ulima.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 33 | repositorio.usil.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 34 | www.mintra.gob.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 35 | doku.pub Fuente de Internet | <1 % |
| 36 | moam.info Fuente de Internet | <1 % |
| 37 | repositorio.espe.edu.ec Fuente de Internet | <1 % |
| 38 | repositorio.utp.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 39 | vsip.info Fuente de Internet | <1 % |
| 40 | www.slideshare.net Fuente de Internet | <1 % |
| 41 | baixardoc.com Fuente de Internet | <1 % |

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias Apagado

Excluir bibliografía

Activo

DEDICATORIA

El proyecto de exportación está dedicado a mis padres Eulogio y Antonia, por su apoyo en mi formación personal y profesional, a mis hermanas y sobrinos Piero y Gael por el apoyo incondicional que me brindaron, a todos ellos dedico este presente trabajo

AGRADECIMIENTO

Primeramente, agradecer a dios por la sabiduría y responsabilidad que me brindó en esta etapa de mi vida. A la Universidad Alas Peruanas y a mis docentes de pregrado por mi formación académica recibida para ser una buena profesional.

INTRODUCCIÓN

El producto de exportación se eligió porque presenta una importante aceptación en los mercados internacionales debido a los beneficios que contribuye a los consumidores, de otro lado se pretende aprovechar la oferta y el potencial que tiene del producto.

Se eligió el mercado de Japón teniendo en consideración la data proporcionada por fuentes como SIICEX que refiere que uno de los principales importadores a nivel mundial, además del precio competitivo en el mercado Japonés, sin dejar de considerar los indicadores económicos del país elegido.

Las zonas de producción de la trucha es la sierra central específicamente los departamentos de Junín, Huancavelica y Pasco, produciendo alrededor de 1000 toneladas anuales.

En relación a las estadísticas de demanda y participación de mercado reflejan que el país elegido tiene el 51% de participación de trucha equivalente en once millones en términos FOB en el periodo 2020. De otro lado las empresas que comparten el mercado son Peruvian Anden con 43%, mientras que Piscifactorías de los Andes alcanza el 40%, de otro lado Mar Andino obtuvo un 17% de participación y Producesca el 1%.

RESUMEN

El trabajo denominado proyecto de exportación de trucha congelada al mercado de Japón, se trabajó en base a un diseño de tipo descriptivo, utilizando como técnica la revisión documental de diversas fuentes como SUNAT, SIICEX.

Se trabajó estructurado en base a 14 capítulos de los cuales se determinó como punto principal el aprovisionamiento que consistió en la búsqueda e identificación de empresas que abastecerán con la materia prima, así como los proveedores secundarios de empaques, envases y embalajes necesarios para el proceso productivo, se tuvo en consideración para selección por medio de una matriz de selección de proveedores como herramienta que permitió evaluar considerando puntuaciones y seleccionando el mejor bajo parámetros de calidad y competitividad, también uno de los puntos más resaltantes fue el tema del soporte al comercio internacional donde resulto necesario la identificación de buenos agentes de aduanas que cumplieran con requisitos de trayectoria y conocimiento del sector, debido a que son los encargados de los procesos y procedimientos administrativos en aduanas para lograr la internacionalización del producto a exportar. De los principales resultados se concluye la viabilidad técnica y financiera por ello se recomienda su ejecución del proyecto de exportación.

ÍNDICE DE CONTENIDO

| | |
|--|-----------|
| Caratula | |
| Dedicatoria..... | ii |
| Agradecimiento..... | iii |
| Introducción..... | iv |
| Resumen..... | v |
| Índice de Contenido..... | vi |
| Índice de Tablas..... | ix |
| Índice de Figuras..... | x |
| 1. PRODUCTO A EXPORTAR..... | 01 |
| 1.1. Ficha técnica del producto..... | 02 |
| 1.2. Clasificación arancelaria del producto..... | 03 |
| 1.3. Flujo grama de proceso de productivos..... | 04 |
| 2. APROVISIONAMIENTO..... | 07 |
| 2.1. Proveedores potenciales..... | 07 |
| 2.2. Matriz de selección de proveedores..... | 08 |
| 2.3. Control de calidad..... | 10 |
| 2.4. Costo de fabricación y/o adquisición..... | 10 |
| 3. ALMACENAMIENTO..... | 13 |
| 3.1. Estrategia de almacenamiento..... | 14 |
| 3.2. Lay-out de almacén..... | 14 |
| 3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento..... | 15 |
| 3.4. Costo fijo de almacén..... | 18 |
| 4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO..... | 20 |
| 4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto..... | 20 |
| 4.2. Normas técnicas aplicable..... | 21 |
| 4.3. Proceso de rotulado..... | 22 |
| 4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado..... | 23 |
| 5. EMPAQUE..... | 24 |
| 5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado..... | 25 |
| 5.2. Criterios usados para la selección del empaque..... | 26 |
| 5.3. Proceso de empaque..... | 27 |
| 5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado..... | 28 |
| 6. EMBALAJE..... | 29 |
| 6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado..... | 30 |
| 6.2. Criterios usados para la selección de embalaje..... | 31 |
| 6.3. Proceso de embalaje..... | 31 |
| 6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje..... | 32 |
| 7. UNITARIZACIÓN..... | 34 |
| 7.1. Ficha técnica del pallet..... | 34 |
| 7.2. Criterios usados para la selección del pallet..... | 35 |
| 7.3. Proceso de paletización..... | 36 |

| | |
|---|-----------|
| 7.4. Plano de estiba del pallet..... | 37 |
| 7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado..... | 37 |
| 8. CONTENEDORIZACIÓN | 39 |
| 8.1. Ficha técnica del contenedor..... | 39 |
| 8.2. Criterios usados para la selección del contenedor..... | 40 |
| 8.3. Proceso de contenedorización..... | 41 |
| 8.4. Plano del contenedor..... | 42 |
| 8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización..... | 42 |
| 9. TRANSPORTE..... | 43 |
| 9.1. Proveedores del transporte interno..... | 43 |
| 9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)..... | 44 |
| 9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional..... | 45 |
| 9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo..... | 45 |
| 10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL..... | 46 |
| 10.1. Agentes de aduana..... | 46 |
| 10.2. Costo de agenciamiento..... | 48 |
| 10.3. Aseguradoras..... | 49 |
| 10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)..... | 49 |
| 10.5. Terminales de almacenamiento..... | 50 |
| 11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO..... | 52 |
| 11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana..... | 52 |
| 11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino..... | 54 |
| 11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc..... | 55 |
| 11.4. Proceso de importación y nacionalización..... | 56 |
| 11.5. Requisitos para importar muestras de valor..... | 56 |
| 11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino..... | 56 |
| 12. DISTRIBUCIÓN..... | 58 |
| 12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor..... | 58 |
| 12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)..... | 59 |
| 12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto..... | 60 |
| 12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de importación, condiciones de compra (60 – 90 – 120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc..... | 60 |
| 12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de | |

| | |
|--|-----------|
| distribución y comercialización..... | 61 |
| 12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal..... | 62 |
| 13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN..... | 63 |
| 14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA..... | 65 |
| 14.1 Costo de oportunidad de capital..... | 65 |
| 14.2 Valor actual neto..... | 66 |
| 14.3 Tasa interna de retorno..... | 67 |
| Conclusiones..... | 69 |
| Recomendaciones..... | 70 |
| Referencias Bibliográficas..... | 71 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|-----|
| Tabla 1 Ficha técnica del producto a exportar | 2 |
| Tabla 2 Clasificación arancelaria | 4 |
| Tabla 3 Identificación de proveedores | 8 |
| Tabla 4 Matriz de selección de proveedores | 9 |
| Tabla 5 Costos de adquisición..... | 111 |
| Tabla 6 Determinación del precio de venta | 122 |
| Tabla 7 Detalle de almacén | 16 |
| Tabla 8 Costos fijos de almacén..... | 188 |
| Tabla 9 Costos de los implementos de seguridad | 19 |
| Tabla 10 Costos y tiempos del etiquetado..... | 223 |
| Tabla 11 Empacado | 226 |
| Tabla 12 Información de la caja..... | 26 |
| Tabla 13 Fases del proceso de empaquetado..... | 27 |
| Tabla 14 Tiempos y costos del empaquetado | 28 |
| Tabla 15 Datos referentes al embale..... | 30 |
| Tabla 16 Secuencia del embalaje..... | 31 |
| Tabla 17 Costos y tiempos del embalaje | 33 |
| Tabla 18 Unitarización | 35 |
| Tabla 19 Estructura para el sistema de pallets..... | 36 |
| Tabla 20 Tiempos y costos del paletizado..... | 38 |
| Tabla 21 De los pallets | 38 |
| Tabla 22 Información relacionada al contenedor..... | 39 |
| Tabla 23 Proceso del contenedor | 41 |
| Tabla 24 Tiempos y costos de contenedorización..... | 42 |
| Tabla 25 Proveedores de transporte interno | 44 |
| Tabla 26 Cotización de carretera..... | 44 |
| Tabla 27 Servicios logístico internacional..... | 45 |
| Tabla 28 Cotización marítima | 445 |
| Tabla 29 Agentes de aduanas para la exportación | 46 |
| Tabla 30 Agentes de aduanas para la exportación | 47 |
| Tabla 31 Proforma | 48 |
| Tabla 32 Costo de póliza de seguro | 50 |
| Tabla 33 Almacenes temporales | 51 |
| Tabla 34 Gastos del proceso comercial | 63 |
| Tabla 35 Ingresos económicos..... | 66 |
| Tabla 36 Egresos económicos | 66 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|--|--------------------------------------|
| Figura 1 Proceso para la obtención de la trucha | 5 |
| Figura 2 Flujograma del proceso de trucha congelada..... | 6 |
| Figura 3 Lay out almacén | ¡Error! Marcador no definido. |
| Figura 4 Del etiquetado | 21 |
| Figura 5 Proceso de rotulado | 22 |
| Figura 6 Film flexible | 25 |
| Figura 7 Plano de pallet..... | ¡Error! Marcador no definido. |
| Figura 8 Plano del contenedor..... | 42 |
| Figura 9 Empresas aseguradoras | 49 |
| Figura 10 Puerto Callao..... | 53 |
| Figura 11 Aeropuerto Jorge Chávez | 54 |
| Figura 12 Principales proveedores logísticos en el destino | 57 |
| Figura 13 Mapeo de la secuencia proveedor consumidor | ¡Error! Marcador no definido. |

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

Según la revista FOODS (2022) La trucha arcoiris es un pez de la familia de los salmónidos, considerada la especie de cultivo a nivel mundial debido a su facilidad de cría. Entre los beneficios de su consumo es que ayudan a prevenir las enfermedades cardiovasculares, reduce la hipertensión y el colesterol. Además, entre los principales mercados de destino del producto según las fuentes de información de comercio exterior (2022) destacan Estados Unidos, Japón, Taiwán, Francia, Tailandia, Chile, Canadá. De otro lado se justifica el ingreso al mercado de Japón, debido a la creciente demanda del producto y la participación que tiene, además del precio o de la cotización del producto en dicho mercado es favorable, sin dejar de considerar los indicadores económicos del país que hacen factible la exportación y elección de dicho

mercado, aprovechando de forma eficiente las relaciones comerciales con el país de destino.

1.1 Ficha técnica del producto:

Según el Blog de la revista Pack logística (2022) sustenta que es el documento que detalla características o las funciones y especificaciones técnicas de un determinado producto, siendo considerada una herramienta para informar datos al consumidor. Para el caso del producto de exportación Trucha Congelada presenta la siguiente información como se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 1

Ficha técnica del producto a exportar

| FICHA TÉCNICA – TRUCHA | |
|-------------------------------|---|
| Producto | Trucha |
| Origen | Cultivo |
| Nombres conocidos | (Oncorhynchus mykiss) (Trucha Arco iris, Salmon trout, Rainbow Trout, Nijimasu) |
| Especies y variedades | Oncorhynchus mykiss |
| Descripción | Pescado de agua dulce distribuido en zonas alto andinas |
| Presentación | Congelada, frescas, conservas |
| Ventana comercial | Todo el año |
| Periodo de producción | 6 meses |
| Departamentos productores | Zonas altoandinas. Mayor incidencia en Junín, Puno, Huancavelica y Pasco. |

| | |
|----------------------------|---|
| Usos y aplicaciones | Consumo humano directo Composición química y nutricional (fresco): Humedad (75.8%), Grasa (3.1%), Proteína (19.5%), Sales Minerales (1.2%), Calorías 100g (139) Composición química y nutricional (conserva): Humedad (66.8%), Grasa (9%), Proteína (21.5%), Sales Minerales (1.2%), Calorías 100g (213) |
| Principales mercados | Estados unidos, Japón, Taiwán, Francia, Tailandia, Chile, Canadá. |
| Propiedades | Ricos en ácidos, omega 3, contiene hierro y magnesio. |
| Beneficios | Entre los beneficios de su consumo es que ayudan a prevenir las enfermedades cardiovasculares, reduce la hipertensión y el colesterol. |
| Justificación del mercado | Se justifica el ingreso al mercado de Japón, debido a la creciente demanda del producto y la participación que tiene, además del precio o de la cotización del producto en dicho mercado es favorable, sin dejar de considerar los indicadores económicos del país. |
| Razón social de la empresa | D ROUS EIRL |
| Foto |  |

Nota. www.promperu.pe

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Para la SUNAT (2022) menciona que el código para identificación de un determinado producto con un código numérico denominado nomenclatura arancelaria. Para el producto a exportar la clasificación arancelaria se detallan en la siguiente tabla como se detalla la sección, capítulo, partida del sistema

armonizado y la sub partida nacional. A continuación, se observa en la siguiente tabla la clasificación arancelaria del producto a exportar.

Tabla 2

Clasificación arancelaria

| | | |
|--------------------------------|---------------|--|
| Sección | I | Animales vivos y productos del reino animal |
| Capítulo | 3 | Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos |
| Partida del sistema armonizado | 03.04 | Filetes y demás carne de pescado (incluso picada), frescos, refrigerados o congelados. |
| Subpartida nacional | 0304.82.00.00 | Truchas (<i>Salmo trutta</i> , <i>Oncorhynchus mykiss</i> , <i>Oncorhynchus clarki</i> , <i>Oncorhynchus aguabonita</i> , <i>Oncorhynchus gilae</i> , <i>Oncorhynchus apache</i> y <i>Oncorhynchus chrysogaster</i>) |

Nota: www.sunat.gob.

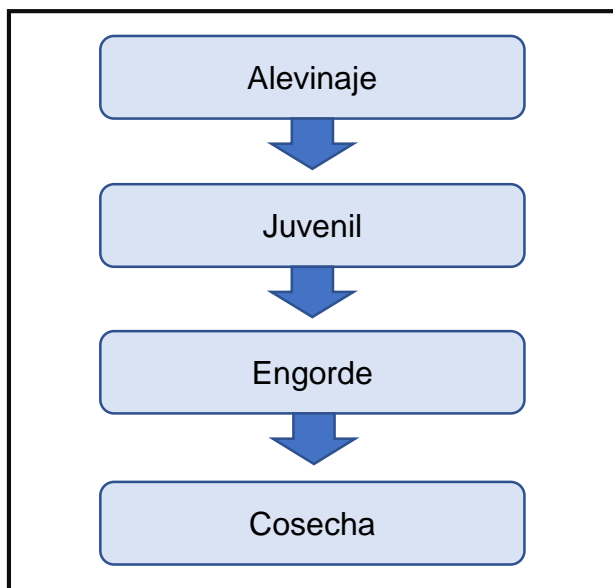
1.3 Flujograma del proceso productivo:

Según Gómez (2010) El flujograma es una representación gráfica de las actividades que se ejecutan, mostrando un determinado proceso que sea más fácil de entender. En el caso del producto Trucha congelada para la obtención del producto se divide en 4 etapas comenzando desde el alevinaje en esta es una etapa de crecimiento, alimentación, siendo la etapa juvenil donde las condiciones de envejecimiento pueden durar 02 meses donde la alimentación es

equilibrada, en la tercera fase dura aproximadamente 03 meses en promedio y se proporciona alimentos equilibrados con pigmento donde existe una tasa de mortalidad de un 5% de la producción, como última etapa es la cosecha del producto que será seleccionado. A continuación, se presenta el proceso de la obtención del producto tal como se evidencia en la siguiente figura.

Figura 1

Proceso para la obtención de la trucha



Nota. www.plandedesarrolloacuicola.com

Para la obtención de la trucha congelada empieza por medio de la recepción de la materia prima, para posteriormente pasar a una etapa de pesado, luego se produce el lavado, después se prosigue con el descamado, posteriormente la siguiente fase es de eviscerado y des encabezado del pescado, luego de ello se da un nuevo lavado, para continuar con el modelado y proceder a congelar el producto, para empezar con el glaseado, luego el embolsado y empaquetado. Para finalmente terminar con el almacenado y

trasporte. A continuación, para un mayor detalle el siguiente flujograma que se presenta en la figura el proceso de congelamiento del producto a exportar.

Figura 2

Flujograma del proceso de trucha congelada



Nota. www.procesodetruchaacuicola.com

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Añez, (2022). Manifiesta que el aprovisionamiento es la operación logística que consiste en la adquisición de materiales necesarios para la realización de venta o producción de la empresa donde se involucra compras, almacenes y la gestión de inventarios para ello resulta necesario identificar a los proveedores a fin de seleccionados por medio de criterios una de las herramientas empleadas es la matriz de selección de proveedores.

Tabla 3*Identificación de proveedores*

| Nombre | RUC | Ubicación | Producto |
|---|-------------|--|--|
| Asociación de Productores Agropecuarios del Valle Perdido de Acoria | 20568182864 | Jr. Huancavelica Nro. 307 | Proveerá con el producto para exportar |
| Grupo Industrial Imperius JABSA | 20600540328 | Nro. S/n Sec. Badopampa Palca – Huancavelica | Proveerá con el producto para exportar |
| Acuicultores Sierra Azul | 20486792770 | Jr. Victoria Garma Nro. Sn Otr. Barrio Centro Huancavelica | Proveerá con el producto para exportar |
| Asociación de criadores de trucha Nueva Esperanza Unidos | 20455167419 | Av. libertadores Nro. 10B Pilpichaca - Huancavelica | Proveerá con el producto para exportar |

Nota. www.sunat.gob.com**2.2 Matriz de selección de proveedores:**

Añez, (2022). Una de las herramientas empleadas a fin de poder identificar y seleccionar proveedores idóneos es la matriz de selección de proveedores donde se evalúa diversos criterios considerados para asegurarse de contar con buenos proveedores.

Para Burgos (2017) menciona que la matriz de selección de proveedores es una herramienta que permite elegir a los mejores proveedores en donde se evalúa por medio de puntuaciones los diferentes criterios que se consideren necesario.

Tabla 4

Matriz de selección de proveedores

| CRITERIOS | | VALLE PERDIDO | | SIERRA AZUL | | JABSA | |
|------------------------|-------------|---------------|------------|-------------|------------|------------|------------|
| | | Valor | Pts. | Valor | Pts. | Valor | Pts. |
| PRODUCTO DE CALIDAD | 0.3 | 4 | 1.2 | 4 | 1.2 | 3 | 0.9 |
| PRECIO COMPETITIVO | 0.2 | 3 | 0.6 | 3 | 0.6 | 2 | 0.4 |
| DEMORAS EN LOS TIEMPOS | 0.2 | 4 | 0.8 | 2 | 0.4 | 3 | 0.6 |
| LIMPIEZA DE LOCAL | 0.2 | 3 | 0.6 | 3 | 0.6 | 3 | 0.6 |
| SEGURIDAD | 0.05 | 3 | 0.15 | 4 | 0.2 | 3 | 0.15 |
| UBICACIÓN COMERCIAL | 0.05 | 4 | 0.2 | 4 | 0.2 | 3 | 0.15 |
| RESULTADOS | 1.00 | 3.55 | 89% | 3.2 | 80% | 2.8 | 70% |

Nota. Autoría propia

Análisis e interpretación:

Para la adquisición del producto Trucha congelada se selección a 3 proveedores entre los cuales son valle perdido, sierra azul y JABSA, en donde realizando el análisis se selección a la empresa VALLE PERDIDO que logro alcanzar una puntuación de 3.55. A continuación, se presenta la tabla de la matriz de selección de proveedores.

2.3 Control de calidad:

Según la RAM, (2022) Es un conjunto de estándares mínimos requeridos para la comercialización del producto del producto en el mercado internacional, esta etapa se da en todos los procesos productivos de la organización.

Certificaciones:

Son elementos indispensables en un mercado competitivo que favorecen el posicionamiento y aceptación en el mercado y están enfocadas a los procesos y procedimientos de la organización al llevar a cabo el proceso productivo de un bien o servicio.

ISO 9001:

Es un sistema de gestión de calidad orientado al cumplimiento de ciertos requisitos mínimos con la finalidad de demostrar una capacidad para acreditar a la organización para logara una calidad total.

HACPP:

El análisis de los puntos críticos es un proceso para obtener la calidad de los productos que se comercializan, gestionando la calidad alimentaria por medio del control de peligros que pueden estar expuestos los productos.

2.4 Costos de fabricación o adquisición:

Según Gómez (2017) son considerados una inversión financiera recuperable, siendo generados por el proceso de transformación de las materias primas en productos finales, estando integrada por tres elementos la mano de obra directa, materia prima y cargos indirectos.

Tabla 5*Costos de adquisición*

| DESCRIPCIÓN | CATIDAD | UNID. MEDIDA | PRECIO UNITARIO | PRECIO TOTAL |
|-------------------------|----------------|---------------------|------------------------|----------------------|
| Materia prima x 1000 KG | 1,000 | KILOS | 12.00 | 12,000.00 |
| Procesos productivos | 100 | KILOS | 1.20 | 1,200.00 |
| Rotulado y etiquetado | 1,000 | UNIDAD | 1.97 | 1,979.40 |
| Empaque | 1,000 | UNIDAD | 3.36 | 3,360.00 |
| Embalaje | 1,000 | UNIDAD | 9.59 | 9,590.40 |
| Paletizado | 18 | UNIDAD | 50.00 | 900.00 |
| Costo Total | | | | S/. 29,029.80 |

Nota. Autoría propia

Para una producción de 1,000 kg., se requiere un costo total de 29,029.80 soles, considerando los costos de cada uno de los procesos, así para la fijación de precio se tendrá en consideración el costo total, así para el precio de venta se determinó una rentabilidad del 28% lo cual genera como resultado un PV de 37.16 aproximadamente que teniendo en cuenta el tipo de cambio vigente se fija en 9.52 dólares considerando un TC de 3.90. Para un mayor detalle se presenta la siguiente tabla de determinación del precio de venta.

Tabla 6*Determinación del precio de venta*

| Costo total incurrido | Rentabilidad | Precio de venta |
|------------------------------|---------------------|------------------------|
| 29,029.80 / 1,000 | 28% | \$ 9.52 S/. 37.16 |

Nota. Autoría propia

Según el estudio de WALMART (2022) se determina que comparando el precio en el mercado internacional su valor estimado es de 10.20 dólares bajo ese análisis sería rentable y aceptable el precio en el mercado de destino.

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

Gómez, (2016). Refiere acerca del almacenamiento la ubicación de los productos adquiridos o fabricados por la empresa y destinar los productos a un espacio apto para su permanencia y conservación, lo que se busca es contar siempre con un control y tener el producto siempre disponible. A continuación, se presentan las estrategias de almacenamiento para el producto de exportación, así como el Lay Out de almacén, detalles del mobiliario para el almacén y por último los de almacenaje necesario.

3.1 Estrategias de almacenamiento:

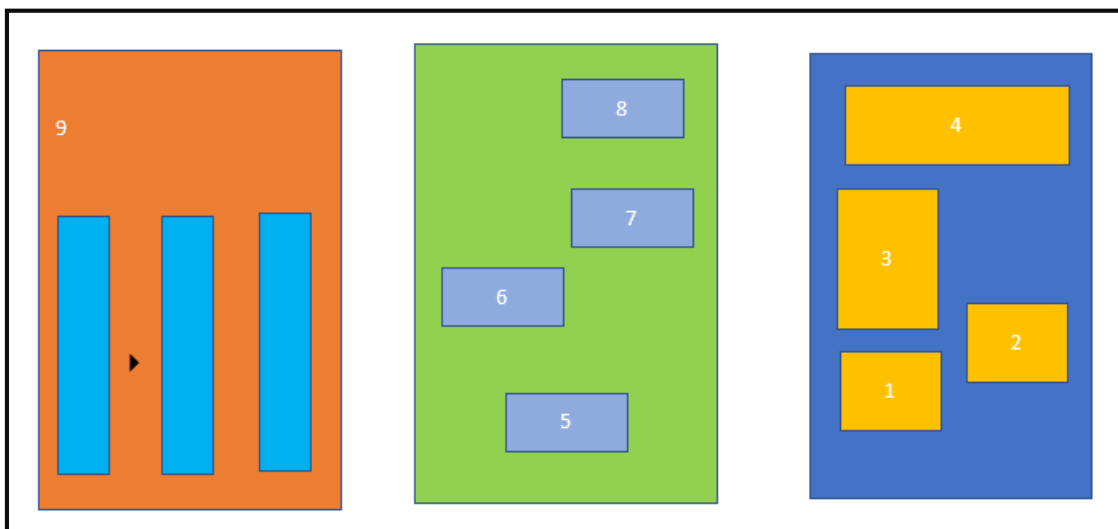
Gómez, (2016). Siendo el conjunto de prácticas o técnicas empleadas que tiene como propósito mejorar el control y la organización en el proceso de almacenaje para el producto de exportación, las siguientes estrategias de almacenamiento se aplican para mejorar la eficiencia y la productividad, reduciendo el tiempo.

- Almacenamiento del producto en forma vertical
- Ubicación específica para tipo de producto
- Estrategia de cross docking para la gestión de almacén que consiste en movilizar de manera rápida los productos desde la descarga hasta la zona de salida

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 3

Lay-out de almacén



Nota. Autoría propia

Para autores como Alvarado (2018) Es el diseño o el plano como estará distribuido el almacén del producto a exportar a fin de realizar una correcta distribución de los ambientes, a fin de tener una buena distribución.

A continuación, se muestra en la siguiente imagen el lay out considerado. Como se detalla en la figura anterior la estructura del almacén ha tenido en consideración las siguientes áreas.

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

3.3 Detalles del mobiliario utilizado en el almacenamiento:

Para el desplazamiento del producto en los almacenes es necesario contar con el siguiente equipo que se muestra en las siguientes figuras. A continuación, se presenta el detalle del mobiliario empleado para el almacenamiento.

Tabla 7

Detalle de almacén

| MAQUINARIAS | |
|---|---|
|  | <p>Apiladora: equipo de almacén empleado para desplazar las mercaderías paletizadas.</p> |
|  | <p>Transpaletas: Utilizado en los almacenes para la ejecución de diversas actividades relacionadas al movimiento de las mercaderías almacenadas.</p> |
| EQUIPO | |
|  | <p>Aire acondicionado: Sistema de ventilación para mantener el almacén o el lugar en temperatura fresca.</p> |
|  | <p>Extintores: Para mantener la seguridad frente a incendios de pequeña magnitud.</p> |



Computadoras: Para controlar los ingresos y salidas del producto e inventarios para la gestion administrativa.



Camaras de seguridad: Para garantizar la seguridad por medio de monitoreos.



Pallet: Elemento que permite o facilita la unitarización de carga para la distribución de la mercadería.

IMPLEMENTOS



Cascos: Implementos de seguridad que proporcionan una proteccion efectiva.



Guantes: Forma parte de los implementos de seguridad empleados en el almacén.

Nota. Autoría propia

3.4 Costos fijos de almacén:

Tabla 8

Costos fijos de almacén

| Costo de almacén | Características | Cantidad | Precio compra activos S/. | Precio compra gastos S/. |
|-----------------------------------|--|-----------------|----------------------------------|---------------------------------|
| ALQUILER DE ALMACEN | 50 MT2, ALQUILER MENSUAL | 12 | | 14.400.00 |
| DESHUMEDECEDOR ELECTRICO | ALFANO Q60 660W | 01 | 3,999.00 | |
| AIRE ACONDICIONADO | York 12,000 Btu Frio Calor Triple Inverter | 01 | 3,650.00 | |
| MONTACARGA | Montacarga Toyota 2TN 4FGL | 01 | 18,699.99 | |
| COMBUSTIBLE DE MONTACARGA | PETROLEO DB5 S-50 UV | 20 | | 260.31 |
| CAMARAS DE SEGURIDAD | Kit 4 Cámaras de Seguridad It3F Hikvision Full Hd 1080P + Disco 1Tb Mayor Alcance Ip66 | 01 | 1,029.00 | |
| GASTOS DE SERVICIOS PUBLICO | | 12 | | 2,548.80 |
| GASTO DE LIMPIEZA | | 12 | | 4,560.00 |
| GASTO DE MANTENIMIENTO DE EQUIPOS | | 04 | | 1,120.00 |
| TOTAL | | | 27,377.98 | 22,889.11 |

Nota. Autoría propia

Entre costos fijos se considera los implementos de seguridad para el personal tal como se señala en la siguiente tabla.

Tabla 9

Costos de los implementos de seguridad

| Descripción | Cantidad | Precio | Total |
|----------------------|-----------------|---------------|--------------------|
| Guantes por caja | 10 | 35.00 | 350.00 |
| Mascarillas por caja | 10 | 6.00 | 60.00 |
| TOTAL | | | S/. 410. 00 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO

En relación al rotulado según el autor Medina (2016) es una descripción o leyenda que proporciona información de un producto. Por su parte menciona que el etiquetado es parte de la marca de identificación para un reconocimiento y que proporciona información detallada a los consumidores.

4.1 Modelo de etiqueta y rotulado del producto:

En relación al proceso de etiquetado los productos de pescado y marisco de exportación deben tener la siguiente información.

- Información nutricional

- Ubicación y país de origen
- Grado y tamaño de clase
- Cantidad producida de lote y codificación

Ello en cuanto a los requisitos solicitados en el mercado de destino para la exportación del producto. A continuación, se presenta una imagen del etiquetado.

Figura 4

Del etiquetado



Nota. www.piscicultura.com

4.2 Normas técnicas aplicables:

Según la RAM (2022) La legislación del país de destino requiere considerar en el proceso la implementación de un sistema denominado sistema de análisis de peligros y puntos críticos de control APPC. Para la atención de los vendedores de productos alimenticios en Japón - Sistemas de regulación de declaraciones de propiedades saludables en Japón - Etiquetado de origen del sistema de

ingredientes - Sistemas de etiquetado nutricional en Japón: situaciones y problemas - tendencias de la reglamentación del etiquetado nutricional.

Contenido del etiquetado:

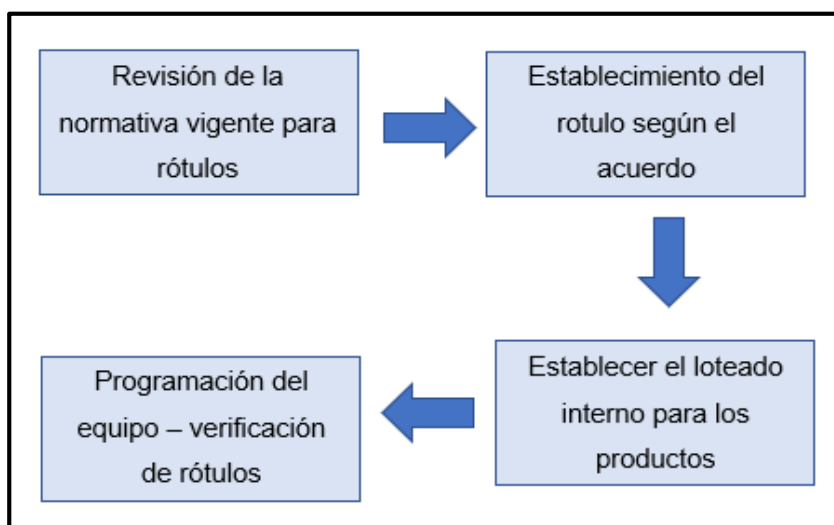
Nombre del alimento / Contenido neto / País de origen / Fecha de elaboración o fecha de envasado del producto / Fecha de vencimiento o plazo de duración del producto / Ingredientes / Alérgenos (si los contiene) / Fecha de vencimiento / Aditivos (si los contiene) / Tabla nutricional (No aplicándose para alimentos frescos).

4.3 Proceso del rotulado:

El proceso de rotulado sigue la siguiente secuencia como se observa en la siguiente figura.

Figura 5

Proceso de rotulado



Nota. Autoría propia

El proceso de rotulado comienza en la revisión de la normativa vigente en el destino para ello se procedió la revisión según la RAM (2022) para posteriormente establecer el diseño y el rotulado, luego se procede a establecer el loteado del producto a exportar y su posterior verificación de la calidad de imagen.

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

En relación a los tiempos y costos del proceso de rotulado se estima un costo del proceso en 1,979.40 soles donde se han incorporado costos de las etiquetas y la mano de obra, teniendo un tránsito de tiempo de 24 horas como se observa en la siguiente tabla. A continuación, la tabla de costos y tiempos del etiquetado.

Tabla 10

Costos y tiempos del etiquetado

| DETALLE | CANTIDAD | CTO. UNITARIO | PRECIO FINAL | TIEMPOS |
|---|----------|---------------|---------------------|-----------------|
| ETIQUETAS | 1,000 | 0.65 | 649.00 | 8 horas |
| MANO DE OBRA | 2 | 500.00 | 1,000.00 | 16 horas |
| OTROS COSTOS ADICIONALES | | 330.40 | 330.40 | - |
| TOTAL, ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO | | | S/. 1,979.40 | 24 horas |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

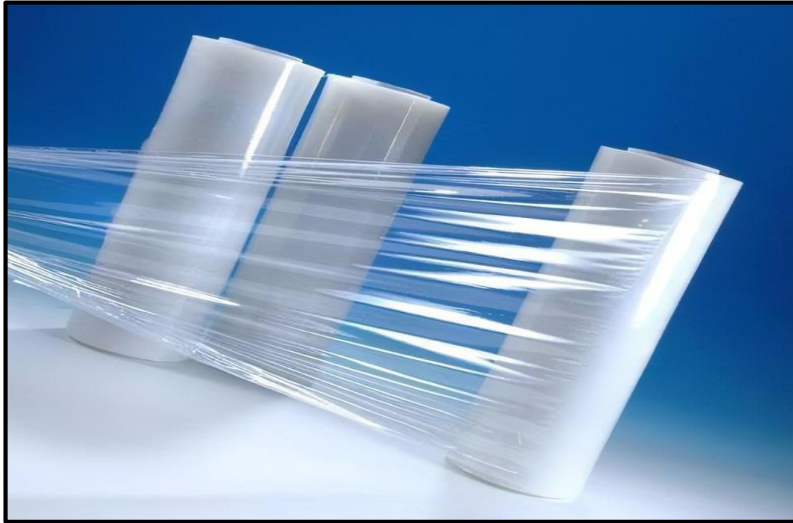
EMPAQUE

En relación al empaque el autor Fischer (2010) sostiene que el correcto empaquetado del producto con las intenciones de ser transportado por vía aérea como todos los productos pesqueros a fin de mantener la calidad del producto y llegue fresco en condiciones aptas para el consumo.

Por recomendación de los organismos internacionales del comercio exterior el empaquetado al vacío individualmente en film flexible, teniendo en cuenta su inocuidad. La presentación del producto conforme a lo considera PROMPERU, el mercado Japón requiere mayormente la presentación de filete congelado.

Figura 6

Film flexible



Nota. www.fil.flexible.com

Como se detalla en la anterior figura el tipo de material que tendrá contacto directo con el producto denominado fil flexible que será parte de empacada de forma individual conforme a la exigencia del mercado.

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

Según el Blog de la revista Pack logística (2022) una ficha técnica es el documento que contiene información relacionada al producto acerca de sus especificaciones técnicas con la que cuenta. En el caso del producto a exportar Trucha Congelada la ficha técnica del empaque señala el tipo de empaque a emplear, el embolsado, así como la imagen referencial, para un mayor detalle se presenta la siguiente tabla.

Tabla 11
Empacado

| Muestra del envase primario | Características | |
|---|-----------------|---|
|  | Material | Bolsas preformadas de polietileno |
| | Medidas | Largo: 20 cm; Ancho 20 cm y Alto 5 cm |
| | Color | Blanco con diseño del logo de la marca. |
| | Cantidad | Contenido 1 kg |

Nota. Autoría propia

Tabla 12
Información de la caja

| Datos de la caja | |
|--------------------|----------------------|
| Paquetes de trucha | 24 paquetes = 24 kg. |
| Unidades por caja | 24 unidades |
| Peso por caja | 24 kg. |

Nota. Autoría propia

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Según la RAM (2022) entre los criterios tomados en consideración para la selección del empaque se detallan a continuación:

Criterio1: Empaque que permita preservar las condiciones originales del producto a exportar.

Criterio 2: Que permita conservar fresco al producto y llegar en óptimas condiciones al consumidor final.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 13

Fases del proceso de empaquetado

| Información | |
|---|--|
|  | <p>Como primera fase se da la selección del producto a exportar al mercado de Japón.</p> |
|  | <p>Posteriormente se coloca los rótulos y etiquetas al producto teniendo en consideración la normativa del país de destino.</p> |
|  | <p>Finalmente queda el producto con un peso de 1kg para ser ingresado a las cajas seleccionadas e iniciar luego el proceso de unitarización.</p> |

Nota: Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaquetado:

Vázquez, (2018). Indica que el proceso de empaquetado es necesario porque permite la manipulación del producto y facilita el almacenamiento, teniendo en consideración su aporte para el producto a exportar en lo que se refiere a los tiempos para el proceso de empaque tiene una duración de 3 días, así también el proceso tiene un costo total de 3,360 soles en los cuales se consideró el envase primario y la mano de obra como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 14

Tiempos y costos del empaquetado

| DETALLE | CANTIDAD | CTO. UNITARIO S/. | PRECIO FINAL | TIEMPOS |
|---------------------------|-----------------|--------------------------|---------------------|----------------|
| ENVASE (EMPAQUE PRIMARIO) | 1.000 | 2,12 | 2.124,00 | 8 horas |
| MANO DE OBRA | 2 | 500,00 | 1.000,00 | 16 horas |
| OTROS COSTOS ADICIONALES | | | 236,00 | - |
| TOTAL, EMPAQUE | | | S/. 3.360,00 | 24 horas |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

Medina (2016) comenta sobre el embalaje utilizado tiene como función principal asegurar la calidad del producto y que este llegue al consumidor final en óptimas condiciones habilitadas para el consumo para ello el embalaje debe cumplir con ciertos criterios establecidos.


Para el caso del producto Trucha congelada el embalaje ideal es los contenedores de plásticos, estando su composición estando elaborados a base de polietileno en alta densidad.

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

La ficha técnica de un producto brinda información acerca de las características que contiene, en el caso del embalaje presenta las siguientes especificaciones relacionadas a las medidas, capacidad, peso, cantidad, su aplicación o uso, para un mayor detalle se presenta la ficha técnica del embalaje seleccionado.

Tabla 15

Datos referentes al empaque

| Muestra del envase secundario | Características | |
|---|------------------------|--|
|  | Material | Caja de poliestireno |
| | Medidas | Largo: 40 Cm.; Ancho 40 Cm. y Alto 30 Cm. |
| | Color | Verde con diseño del logo de la marca. |
| | Capacidad | 30 kg. |
| | Beneficios | Sirve para agrupar el producto Permite asegurar la calidad del producto Es para conservar el producto |
| | Cantidad | 24 kg. |

Considerando el producto a exportar trucha congelada al mercado de Japón se seleccionó cajas de poliestireno.

Nota. www.greentray.com

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

Criterio 1: El producto es de máxima calidad

Criterio 2: Sostenibles, reutilizables, desechables

Criterio 3: Las cajas deben ser compatibles, amplios ligeros que favorezcan el almacenamiento del producto

Criterio 4: Accesibles al lavado y en óptimas condiciones para contener al producto.

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 16

Secuencia del embalaje

| INFORMACIÓN | |
|---|--|
|  | Selecion del producto trucha congelada exportada al mercado de japon |
|  | Se empla las diviciones de la caja |

| | |
|---|---|
|  | <p>Se utiliza la caja que contendra el producto</p> |
|  | <p>El producto final</p> |

Nota. Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

El proceso de embalaje se da a fin de proteger el producto durante su manipulación y traslado hasta que llegue en óptimas condiciones al consumidor final. Para el producto trucha congelada tiene un costo total incurrido en 9590,40 soles, teniendo un tiempo trascurrido en el proceso de 24 horas aproximadamente como se muestra en la siguiente tabla de costos relacionados al empaque secundario y la mano de obra. Como se muestra en la tabla en relación a los tiempos se espera un promedio de 24 horas laborables. A continuación, se presenta la tabla de costos y tiempos del proceso de embalaje.

Tabla 17*Costos y tiempos del embalaje*

| DETALLE | CANTIDAD | CTO. UNITARIO S/. | PRECIO S/. | TIEMPOS |
|--------------------------|-----------------|------------------------------|-------------------|----------------|
| EMPAQUE SECUNDARIO | 1,000 | 8.26 | 8,260.00 | 8 horas |
| MANO DE OBRA | 2 | 500.00 | 1,000.00 | 16 horas |
| OTROS COSTOS ADICIONALES | | | 330.40 | - |
| TOTAL EMBALAJE | | | 9,590.40 | 24 horas |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

Jiménez, (2018). Considera que la unitarización definida como un proceso de unificar la carga, siendo la paletización la forma más empleada para unificar y que se empleó, convertido toda la carga en una unidad de carga, es así que su final de agrupamiento es para preservar y conservar la integridad de los productos, de esta forma se agiliza la distribución y traslado.


7.1 Ficha técnica seleccionado:

Para el Blog de la revista Pack logística (2022) define por ficha documento que detalla características o las funciones y especificaciones técnicas de un

determinado producto. Para el pallet seleccionado es de marca Europalets y presenta las siguientes especificaciones técnicas.

Tabla 18

Unitarización

| | |
|-------------------------------|--|
| <p>Tipo de pallets</p> |  |
| <p>Características</p> | |
| <p>Tipo</p> | <p>Europalets</p> |
| <p>Medias</p> | <p>1200x800x145 milímetros</p> |
| <p>Peso</p> | <p>25 kg</p> |
| <p>Material</p> | <p>Madera</p> |
| <p>Capacidad</p> | <p>4 000 kg</p> |

Nota. www.europalet.com

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

El pallet a utilizar es europeo que tendrá los siguientes criterios en su selección que a continuación se señalan:

Criterio 1: Deberá contar con una grada de certificación.

Criterio 2: Contar con marca IPPC que hace referencia a la protección de los árboles en su fabricación.

Criterio 3: Deberá pasar por tratamiento de calor específico.

7.3 Proceso de paletización:

Tabla 19

Estructura para el sistema de pallets

| DETALLE DEL PALLETS | |
|---|---|
|  | <p>En relación a las etiquetas que tiene el producto llevara la marca siendo de color blanco de material plástico, posteriormente continua el proceso de embalaje para ser agrupado en las cajas y facilitar la distribución, por otro lado, respecto a la manera de agrupar la mercadería en una sola unidad se realizara por medio del paletizado a fin de consolidar la carga.</p> |
|  | |
|  | |
|  | |

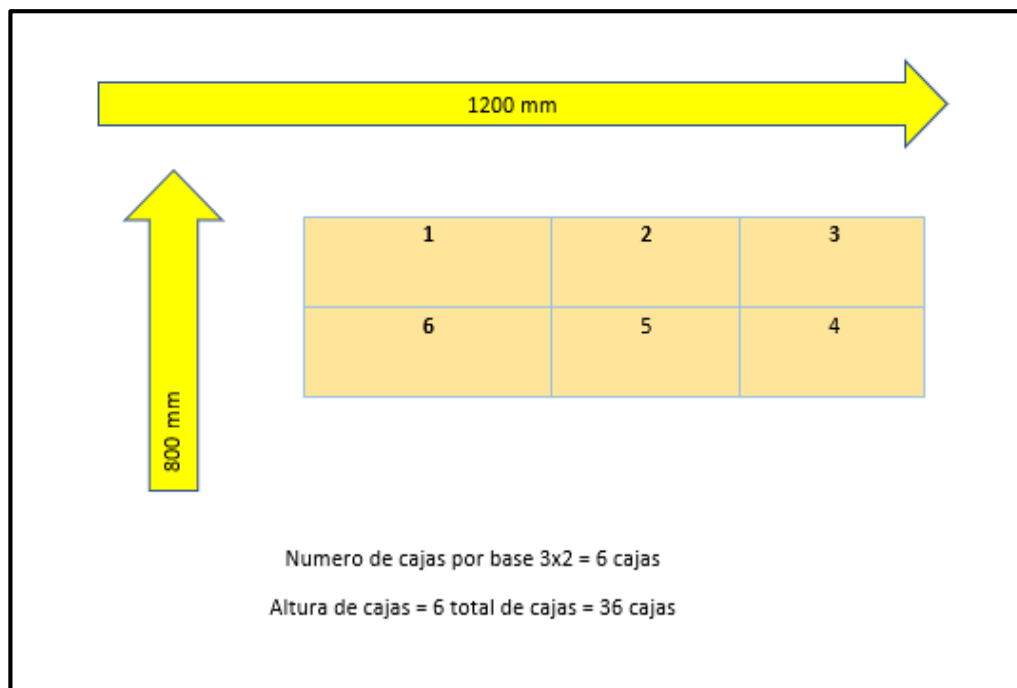
Nota. Autoría propia

7.4 Plano de estiba del pallet:

La estiba es una plataforma horizontal con estructura y tamaño definido que facilitan el traslado de la carga, la estructura se presenta en la siguiente imagen.

Figura 7

Plano de pallet



Nota. Autoría propia

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

Por lo que se refiere a los tiempos y costos considerados para el proceso del paletizado se ha tenido en cuenta un promedio de 18 pallets de cuales su valor de mercado es de 50 soles haciendo un costo total incurrido en 900 soles, siendo su tiempo de entrega en un 1 día, tal como se ha consignado en la siguiente tabla de cálculo.

Tabla 20*Tiempos y costos del paletizado*

| Descripción | Tiempo | Cantidad | Costo |
|--|--|-----------------|--------------|
| Manipulación | 40 MINUTOS | 1,000 kg. | 320.00 |
| Descarga | 30 MINUTOS | 1,000 kg. | 220.00 |
| Estiva | 25 MINUTOS | 1,000 kg. | 220.00 |
| Alquiler de montacarga | 30 MINUTOS | 1,000 kg. | 200.00 |
| TOTAL, COSTO Y TIEMPO DEL PROCESO | Se estima un tiempo aproximado de 2 horas con 05 minutos Se estima un costo de 960.00 soles | | |

Nota. Autoría propia**Tabla 21***De los pallets*

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | COSTO | TIEMPO EN LA ENTREGA |
|-------------------------|-----------------|--------------|-----------------------------|
| Costo de pallets | 18 | S/ 50= 900 | 1 día |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 22

Información relacionada al contenedor

| | |
|---------------------------|--|
| Maquinaria de exportación |  |
|---------------------------|--|

Para el proceso de exportación de trucha congelada al mercado de Japón se ha seleccionado el contenedor de 40 pies con el sistema reefer.

INFORMACIÓN DRY VAN 40

| | |
|--------------------|--|
| Dimensiones | Internas: largo 12. 192 mm. ; ancho 2. 438 mm. , alto 2. 591 mm Externas: largo 12. 030 mm. ; ancho 2. 345 mm. , alto 2. 400 mm |
| Capacidad | 26 850 kg |
| Volumen | 67,70 m ³ |
| Peso | 26,850 kg |

Nota. www.rutasrutasmarinas.pe

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Entre los criterios para la selección del contenedor DRY VAN 40 se puede considerar los siguientes:

Criterio1: Debe encontrarse sin deformación ni defectos.

Criterio 2: Peso adecuado y en óptimas condiciones.

Criterio 3: Capacidad en espacio para una mejor distribución.

Criterio 4: Apropiado al producto a exportar.

Criterio 5: Conveniente para el volumen y cantidad a considerar.

8.3 Proceso de contenedorización:

La secuencia del proceso de la contenedorización sigue las siguientes etapas.

Tabla 23

Proceso del contenedor

INFORMACIÓN REFERENCIAL



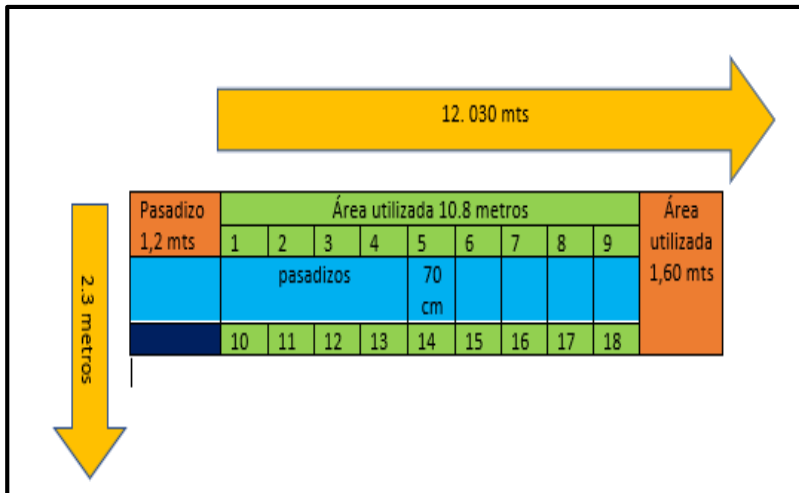
En relación a las etiquetas se incorporarán a las bolsas del producto, luego en el proceso de empaque donde se depositará el producto, así mismo se procederá a depositarlo en cajas iniciando el proceso de embalaje, posteriormente se llevará a la base del pallet a cumplir con el proceso de unitarización de carga para ser puesta al contenedor.

Nota. Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 8

Plano del contenedor



Nota. Autoría propia

8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización:

Tabla 24

Tiempos y costos de contenedorización

| Tipo de contenedor | Dimensiones | | Precio | Tiempo | Puerto de origen | Puerto de destino |
|--------------------|-------------|--------------------------|------------|---------|------------------|-------------------|
| DRY VAN 40" | Largo | Externo: 12.19 Mts. | \$ 380. 00 | 31 días | Perú (Callao) | Japón (Tokio) |
| | | Interno: 12. 030 Mts. | | | | |
| | Ancho | Externo: 2.438 Mts. | | | | |
| | | Interno: 2. 345 Mts. | | | | |
| | Alto | Externo: 2.519 Mts. | | | | |
| | | Interno: 2. 40 Mts. | | | | |

Nota. www.rutasmarinas.com

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

Como parte de la logística el transporte cumple una función principal al momento de trasladar el producto desde un punto de origen hasta el punto de destino teniendo en consideración el transporte interno y el transporte internacional.

9.1 Proveedores de transporte interno:

Las empresas de transporte interno en la ciudad de Huancavelica que se detallan a continuación en la siguiente tabla:

Tabla 25*Proveedores de transporte interno*

| NOMBRE | RUC | UBICACIÓN |
|--|-------------|---|
| SERTOURS MOLINA E.I.R.L. | 20541390554 | Avenida Manchego Muñoz 608 Empresa Transporte Molina Huancavelica |
| DREY Express S.R.L. | 20568282818 | Jirón Agustín Gamarra 305 Olva Courier Huancavelica |
| Empresa de Transportes Nevados E.I.R.L. | 20487292746 | Jirón Odonovan 420 Esquina Huancavelica |

Nota. www.sunat.gob.pe.**9.2 Costo de transporte interno:****Tabla 26***Cotización de carretera*

| Servicio | Servicio | Equipo | Tarifa (USD) |
|--|-----------------|------------------------------|---------------------------|
| Transporte Huancavelica - Lima (cajas) | Consolidada | POR TM O PESO VOLUMETRICO | S/. 1,300.00 \$ 333.00 |
| Tiempo | | 8 horas | |

Nota. www.marvisur.com

9.2 Proveedores del servicio de transporte internacional:

Tabla 27

Servicios logístico internacional

| | | |
|--|------------------------------|----------------------------------|
|  | MSC | |
| | Días de tránsito: 31 días | Frecuencia de salida: semanal |
|  | HAMBURG SUD | |
| | Días de tránsito: 35 días | Frecuencia de salida: semanal |

Nota. www.rutasmarinas.com

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

Tabla 28

Cotización marítima

| Línea naviera | HAMBURG SUD | Precio |
|----------------------------------|--------------------|---------------|
| Puerto de origen | Perú (Callao) | |
| Puerto de destino | Tokio (Japón) | |
| Tipo de contenedor | 40 pies | S/. 15,200.00 |
| Días de tránsito (tiempo) | 31 | \$ 3,800 |
| Frecuencia de salida | Semanal | |

Nota. www.rutasmarimas.com

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduanas:

Tabla 29

Agentes de aduanas para la exportación

| | | |
|---|-----------|---|
|  | Empresa | TRANSEL AGENCIA DE ADUANA S.A. |
| | Dirección | Cadmio 147 Urb. Ind. Grimaneza - Callao |
| | Teléfono | 572 2929 |
| | Correo | transel.agencia.pe |

Nota. www.perupaginas.com

Tabla 30*Agentes de aduanas para la exportación*

| | | |
|---|-----------|---------------------------------------|
|  | Empresa | CORPORACION INTERANDINA S.A |
| | Dirección | AV. Saenz Peña 236 Int. 205 CALLAO |
| | Teléfono | 1 4295994 |
| | Correo | coporacioninterandina@net |

Nota. www.interandinasac.com

10.2. Costo de agenciamiento:

Tabla 31

Proforma

10.3 Aseguradoras:

Por lo que se refiere a la contratación de las aseguradoras es importante porque cobertura de futuros riesgos a las mercaderías enviadas. Para evitar ello se debe tener en cuenta en el costo la compra de una prima a fin de garantizar la seguridad del producto a exportar, así se detallan las siguientes empresas dedicadas a este rubro de corredores de seguros.

Figura 9

Empresas aseguradoras



Nota. www.aseguradorasperu.pe

10.4 Pólizas de seguros:

La póliza del seguro cobertura al exportador frente a los posibles riesgos, en la etapa de exportación pre y post embarque. En el caso del pre embarque, la contratación se da desde el origen desde la fecha de formalización de la operación hasta el embarque. Se contrata a la empresa MAPFRE.

- **MAPFRE:** El Seguro de Transporte Internacional de MAPFRE tiene por objeto cubrir la pérdida y/o daño que sufra el material asegurado (materiales, maquinaria y bienes varios) durante el tránsito, sea este por vía aérea, terrestre, marítima. Sin embargo, no cubre los posibles daños al medio de transporte.

Tabla 32

Costo de póliza de seguro



| Concepto | S/. | \$. |
|---------------|----------------------------------|---------|
| | | 1200.00 |
| MAPFRE | mapfre@mapfre.com 01 213-3333 | |

Nota. www.mapfreseguros.pe

10.5 Depósitos temporales:

Los terminales o depósitos temporales son espacios o lugares en donde la autoridad autoriza para el descargó de las mercaderías, siendo elegidos temporalmente habilitados para almacenar la carga y detallan en la siguiente tabla.

Tabla 33

Almacenes temporales

| Empresas de almacenes temporales | |
|----------------------------------|--|
| VILLAS OQUENDO S.A. |  |
| RANSA COMERCIAL S.A.C |  |
| COLPEX INTERNATIONAL S.A.C. |  |
| ALMACENERA GRAU S.A |  |

Nota. www.sunat.com.pe

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:

Entre los puertos disponibles a nivel nacional se encuentran el Puerto del Callao que se encuentra ubicado en la costa del Perú, Puerto de Paita ubicado en el departamento de Piura, Puerto de Salaverry ubicado en Trujillo y el Puerto de Matarani que se encuentra localizado en el departamento de Arequipa.

Puerto del Callao: Es uno de los terminales más importantes del Perú y de Latinoamérica por su capacidad de almacenaje y tráfico de mercaderías, siendo un terminal multipropósito posicionado en top 8 de los principales puertos de Latinoamérica como lo considero CEPAL.

Figura 10

Puerto del Callao



Nota. www.puertodelcallao.com

Aeropuerto: Aeropuerto internacional Jorge Chávez:

Actualmente se encuentra en proceso de ampliación que será entregado en enero del 2025 siendo un centro de conexión en América, además de ser un centro de comercio internacional. Es el terminal aéreo más importante donde se han realizado mejoras en las pistas de aterrizaje, plataformas del terminal, torres de control del tráfico aéreo, edificio del terminal de pasajeros, instalaciones de carga y flete, instalaciones de carga y bodega siendo modernizada la infraestructura para impulsar el turismo, siendo un soporte del comercio internacional por medio de transporte rápido de mercaderías sobre todo en sectores de alimentos y textilera.

Figura 11

Aeropuerto Jorge Chávez



Nota. www.lima-airport.com

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

Puertos:

El país de Japón cuenta con una infraestructura portuaria compuesta por más de 150 puertos que están distribuidos en todo el territorio entre los que se destaca el Puerto de Tokio, Puerto de Yokohama, Puerto de Nagoya, Puerto de Osaka y el Puerto de Kobe. (www.logiscomex.com)

Aeropuertos:

Por lo que se refiere al acceso aéreo Japón cuenta con 175 aeropuertos disponibles para carga peruana con capacidad para realizar operaciones internacionales. (www.logiscomex.com)

11.3 Descripción, análisis los principales puertos, aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos:

Principales puertos: (www.mincetur.gob)

- Tokio
- Nagoya
- Osaka

Principales aeropuertos (www.voypon.com)

- Haneda
- Naritaç
- Kansai

Rutas: (www.containers.com)

Japón tiene una buena infraestructura vial que le permite la conectividad y realizar intercambios comerciales por medio de carreteras.

Capacidad: (www.mincetur.gob)

En relación al comercio internacional de Japón se tiene para movilizar una carga equivalente 524 100 millones de dólares, representando un transporte marítimo en un 38.7%.

Restricciones: (www.restricciones.com)

- Exportaciones de Fauna
- Exportaciones de bienes culturales

Servicios: (www.servisioaerepuertos.com)

Entre los servicios que se pueden encontrar son los servicios de embarque, servicios de restaurante y de estaciones.

11.4 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.

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial:

Como parte de asegurar la calidad de todo producto y su aceptación el mercado internacional se produce el envío de las denominadas muestras sin valor comercial que al igual que un proceso de exportación se requiere los mismos documentos y exigencias como parte de una costumbre en el proceso estando sujetas al mismo tratamiento que cualquier envío.

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

Entre los proveedores de servicios logísticos en el país de destino dedicados a la carga general, refrigerada y de contenedores, así también funcionan como almacenes logísticos con cobertura nacional e internacional en Japón se detallan en la siguiente figura.

Figura 12

Principales proveedores logísticos en el destino



Nota. www.cargocardslogisticos

CAPÍTULO XII

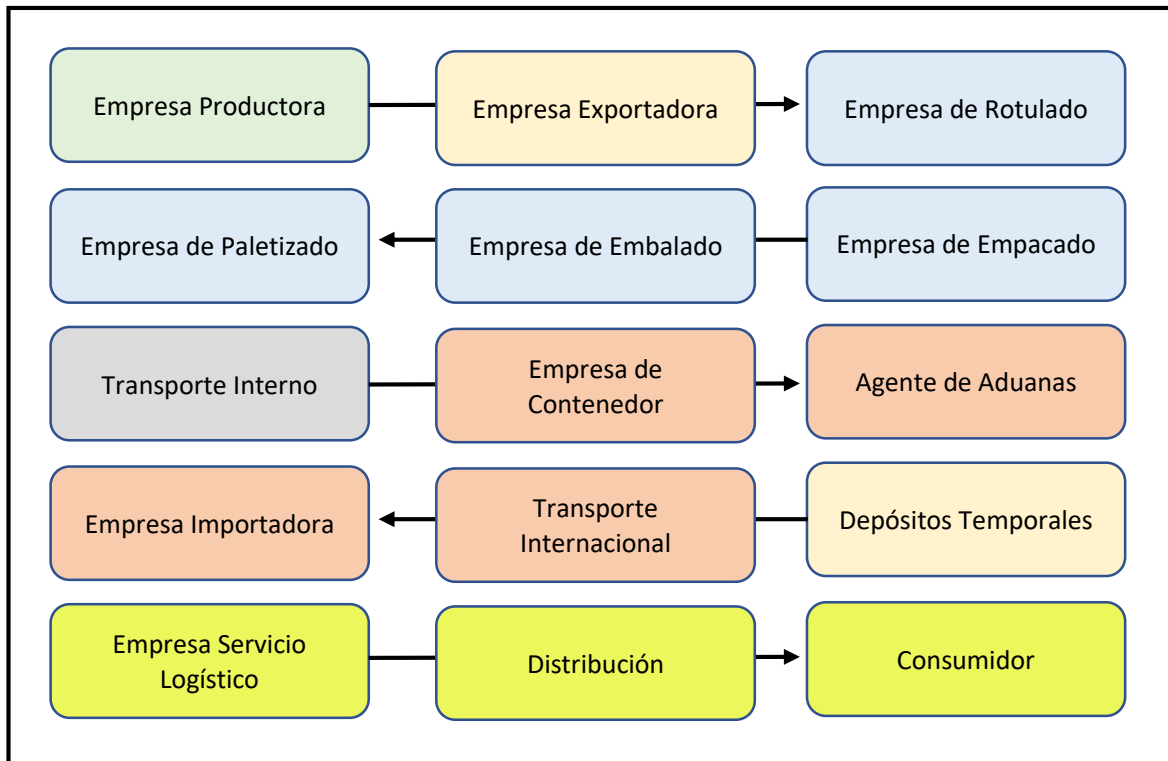
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia proveedor consumidor:

El mercado de Japón, busca proveedores que tengan ciertos estándares exigidos para el ingreso de las mercaderías por ello los exportadores deben cumplir con estándares solicitados. 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 Japón. (www.ciospain.es)

Figura 13

Secuencia de mapeo



Nota. www.ciospain.es

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

CANAL DIRECTO:

Se da cuando el importador venderá de forma directa al consumidor sin necesidad de utilizar intermediarios para la comercialización, siendo el importador y exportador.

CANAL INDIRECTO:

Es aquel mediante el cual intervienen los intermediarios quienes participan en la comercialización y distribución del producto al fin de hacerlo llegar al consumidor final, estando formado por minoristas, mayoristas, distribuidores.

Ficha de perfil

- **Proveedor:** Supermercado Ito Yokado
- **Ciudad:** Tokio
- **Contacto** +81 333538811
- **Dirección** 162-0067 Shinjuku-ku, Japón
- **Teléfono** 333538811
- **Tiendas:** 161

12.3 Canal con mayor flujo comercial para importadores:

Para el proceso de exportación del producto denominado trucha congelada al mercado de Japón se ha establecido que el canal de comercialización más apropiado será el canal indirecto ello teniendo en consideración que el producto tenga un mejor posicionamiento y este en un mejor alcance de los consumidores finales, teniendo presente que el canal seleccionado es aquel mediante el cual intervienen los intermediarios quienes participan en la comercialización y distribución del producto al fin de hacerlo llegar al consumidor final, estando formado por minoristas, mayoristas, distribuidores.

12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación:

Las condiciones de compra establecidas son de 60 días contando desde la salida del producto en el punto de origen, hasta que el importador reciba la mercadería en óptimas condiciones siendo el medio de pago la carta de crédito por el nivel de seguridad que brinda tanto al importador como el exportador. El

medio de negociación empleado es el FOB porque es el más apropiado para el comercio internacional, debido a su bajo costo, en donde la responsabilidad es compartida por el importador y exportador. Las condiciones establecidas son el 50% cuando la mercadería sale del punto de origen y el otro 50% será cuando el importador revise la mercadería y este conforme con él envió para ello se establecerá un contrato de compra venta internacional. En relación a los volúmenes de mercadería es 864 kg por cada pallet, teniendo un peso total de contenedor de 5,184 KG, empleado un contenedor de tipo DRY VAN 40 cuyo país de origen es de Perú y el destino Japón.

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

El desarrollo del negocio de la empresa ejecutada es contar con sucursales en otros países para poder cubrir mayores mercados y satisfacer las exigencia del mercado internacional, también se pretende tener una cartera más diversificada y variada contando con diversas presentaciones del producto para lograr un mejor posicionamiento de la empresa se empleará los canales de distribución indirecto contando con la participaciones de agentes comerciales para tener una mejor rentabilidad estando a la disposición en diversos puntos, de otro lado comercialmente la empresa contara con un posicionamiento y será competitiva con empresas internacionales que se dedican a la comercialización del mismo producto.

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

Las tendencias actuales que influyen en los márgenes de comercialización y las exigencias de compra se pueden mencionar a la globalización como parte de un proceso de mucha implicancia es decir de mucho riesgo y afecta por ello en la actualidad se tiene un prospecto de un cliente que cada vez es más informado y exigente bajo ese contexto sus gustos y preferencias varían por ello resulta necesario investigar. Siendo otro de los aspectos que inciden en ello la tecnología porque de ella depende la producción y el mercado internacional es exigente en cantidad y calidad. De otro lado otros de los aspectos que inciden son el liderazgo y la gerencia de la organización porque de ella depende que encamine a la organización para tener una prospectiva empresarial sostenible en el mercado.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 34

Gastos del proceso comercial

| CONCEPTO | PRECIO S/. |
|-----------------------------------|-------------------|
| Flete de transporte internacional | 12 200.00 |
| Póliza de seguro | 800. 00 |
| Certificado fitosanitario | 280. 00 |
| Certificado sanitario | 120. 00 |
| Certificado de calidad | 70. 00 |
| Contendor | 350. 00 |
| Gastos operativos | 320. 00 |

| | |
|-----------------------------|-----------------------|
| Documentos de aduanas | 220. 00 |
| Gastos administrativos | 350. 00 |
| Transporte | 1200. 00 |
| Almacenaje | 800. 00 |
| Gastos de origen | |
| Descarga | 400. 00 |
| Handling | 180. 00 |
| Visto buenos | 220. 00 |
| Trasmisión | 120. 00 |
| Costo de Exportación | S/. 17 630. 00 |
| Costo de Exportación | \$ 20 803. 34 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costo de oportunidad del capital:

En este punto se indica que existe múltiples alternativas o productos para exportar con la misma inversión y que la rentabilidad sea mayor a la exportación de Trucha congelada; sin embargo resulta un riesgo iniciar un proceso de exportación el cual se tiene un desconocimiento de los procesos y procedimientos, bajo ese contexto se coloca en riesgo de la inversión, es decir el costo de oportunidad es lo que deja de hacer por producir o exportar otro producto y teniendo en consideración que mediante la ejecución del proyecto se tiene el conocimiento del proceso productivo, proveedores, agentes de aduanas,

servicios u operadores logísticos y el mercado internacional resulta más viable la ejecución de la internacionalización del producto seleccionado trucha congelada al mercado de Japón.

14.1. Valor actual neto:

Tabla 35

Ingresos económicos

| AÑO | INGRESOS S/. |
|------------|---------------------|
| 0 | - 120 000. 00 |
| 1 | 165 000. 00 |
| 2 | 231 000. 00 |
| 3 | 334 950. 00 |
| 4 | 485 677. 00 |
| 5 | 704 232. 00 |

Tabla 36

Egresos económicos

| CONCEPTO | EGRESOS S/. |
|-----------------------------------|--------------------|
| Producto Trucha congelada | 12 000. 00 |
| Proceso productivo | 1 200. 00 |
| Rotulado | 1 979. 40 |
| Empacado | 3 360. 00 |
| Embalado | 9 590. 40 |
| Paletizado | 900. 00 |
| Transporte Interno | 1 300. 00 |
| Gastos del Proceso de Exportación | 20 803. 34 |
| Costo Fijo de Almacén | 27 377. 98 |
| Gastos de Personal | 2400. 00 |
| TOTAL | 80 911. 12 |

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

$$\text{TIR} = 0.60$$

$$= -120,000.00 + \frac{165,000.00 + 231,000.00 + 334,950.00 + 485,677.00 + 704,232.00}{1.60 \quad 2.56 \quad 4.10 \quad 6.55 \quad 10.49}$$

$$= -120,000.00 + 103,125.00 + 90,243.00 + 81,695.00 + 74,149.00 + 67,133.00$$

$$= 296\,345$$

14.2 Tasa interna de retorno

$$\text{TIR} = \text{(a) } 1.69 / \text{(b) } 1.70$$

$$= -120,000.00 + \frac{165,000.00 + 231,000.00 + 334,950.00 + 485,677.00 + 704,232.00}{2.69 \quad 7.24 \quad 19.47 \quad 52.36 \quad 140.85}$$

$$= -120,000.00 + 62,264.00 + 32,906.00 + 20,166.00 + 9,847.00 + 5,389.00$$

$$= 4,722$$

$$= -120,000.00 + \frac{165,000.00 + 231,000.00 + 334,950.00 + 485,677.00 + 704,232.00}{2.70 \quad 7.29 \quad 19.68 \quad 53.14 \quad 143.49}$$

$$= -120,000.00 + 61,111.00 + 31,687 + 17,020.00 + 9,139.00 + 4,908.00$$

$$= -3,865$$

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

$$\text{TIR} = 1.69 + \frac{4,722}{4,722 - 3,865} (1.70 - 1.69)$$

$$\text{TIR} = 1.69 + \frac{4,722}{857} (0.01)$$

$$\text{TIR} = 1.69 + 0.0055$$

$$\text{TIR} = 1.75\% \text{ mensual} \times 12 = 21\% \text{ tasa anual}$$

CONCLUSIONES

1. El proyecto cuenta con 14 capítulos donde se analizó información que permitieron un diagnóstico previo del producto y mercado, lo que corresponde a un estudio de mercado, de otro lado la ejecución de cotizaciones y comparaciones a los proveedores de materia prima, operadores logísticos y toda la cadena logística del proceso de exportación que fue analizada en el proyecto.
2. Al producto a exportar se eligió teniendo en consideración la aceptación y la creciente demanda en el mercado internacional, corresponde a un estudio de mercado teniendo las bases de datos SIICEX donde facilito el análisis de los principales mercados de destino, principales empresas exportadoras, participación de mercados, así como los volúmenes de exportación.
3. El aprovisionamiento se logró conocer e identificar proveedores potenciales a fin de mantener relaciones comerciales cumpliendo con los plazos de entrega establecidos para los requerimientos, así como las cantidades o volúmenes solicitados para ello se evaluó por medio de herramientas como la matriz de selección que facilito la identificación y selección de proveedores competitivos.
4. En lo que respecta a los agentes de aduanas resultan necesario para el soporte del negocio internacional se identificó y se seleccionó a las empresas Transel y Corporación Interandina quienes serán los encargados de brindar el soporte como conocedores de los procesos y procedimientos aduaneros que permitan la colocación del producto en el exigente mercado internacional.

RECOMENDACIONES

1. Realizar estudios de mercado que permitan identificar nuevas necesidades o carencias en los consumidores del mercado internacional para realizar una ampliación de líneas y diversificar la cartera de productos en nuestro portafolio, ello permitirá tener competitividad, así como buscar nuevos nichos de mercados donde poder posicionar internacionalmente la marca.
2. Capacitar a los colaboradores en aspectos del comercio internacional relacionados a las buenas prácticas que permitan incrementar el éxito en los mercados internacionales de la empresa facilitando la mejorar en el sistema de gestión de calidad, de otro lado se debe dar énfasis de capacitación como lo es la cultura exportadora para desarrollar capacidades en el recurso humano a fin de desarrollar valores, costumbres, formas de vida.
3. Contar con la disposición de una base de datos de proveedores actuales y potenciales para tener relaciones comerciales que permitan la sostenibilidad de la empresa abasteciendo productos en cantidad y calidad a fin de cumplir con los requerimientos y exigencias del mercado internacional para ello también resulta necesario las alianzas estratégicas con los proveedores.
4. Tener contactos y relaciones con agentes de aduanas como especialistas en el negocio internacional para que faciliten el proceso de exportación y poder lograr la internacionalización de nuestro producto mediante la aplicación de las leyes y regulaciones vigentes de carga descarga y procedimientos aduaneros.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ficha técnica del producto a exportar, (2022). Promperu

<https://www.promperu.pe>

Clasificación arancelaria, (2022). SUNAT

<https://www.sunat.gob>

Proceso para obtención de truchas, (2022). Plan de desarrollo

<https://www.plandedesarrolloacuicola.com>

Flujograma del proceso de la trucha, (2022). Proceso de la trucha

<https://www.procesodelatruchaacuicola.com>

Proveedores potenciales, (202). SUNAT

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

Modelo de etiquetas, (2022). Piscicultura

<https://www.piscicultura.com>

Empaque, (2022). Film flexible

<https://www.fil.flexible.com>

Embalaje, (2022). Greentray

<https://www.greentray.com>

Unitarización, (2022). Europallets

<https://europallet.com>

Contenedor, (2022). Rutas marinas

<https://www.rutasmarinas.com>

Transporte, (2022). Transporte

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

Cotización de carretera, (2022). Marvisur

<https://www.marvisur.com>

Agente de aduanas, (2022). Transel

<https://www.transel.com>

Aseguradoras, (2022). Empresas

<https://www.aseguradoras>

Póliza de seguro, (2022). Mapfre

<https://www.mapfreseguros.pe>

Almacenes temporales, (2022). SUNAT

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

Análisis infraestructura de destino, (2022). Legiscomex

<https://www.logiscomex.com>

Descripción del país de destino, (2022)

<https://www.mincetur.gob>

<https://www.voypon.com>

<https://www.container.com>

<https://www.restricciones.com>

<https://www.servisioaeropuertos.com>

Mapeo de la secuencia, (2022). Ciospain

<https://www.ciospain.es>