



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CAFÉ COMERCIALIZADO POR  
LA EMPRESA EL MOLINO S.A.C. DE LA CIUDAD DE  
ANDAHUAYLAS”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. LLANOS CÁCERES, PERCY JAVIER  
<https://orcid.org/0000-0001-9041-233X>

**ASESOR**

Mg. BENAVIDES MAYAUTE, ALDO LUIGI  
<https://orcid.org/0000-0002-0280-1181>

**ANDAHUAYLAS – PERÚ  
2022**

## **Dedicatoria**

El presente proyecto de exportación se lo dedico a Dios, por creer en él y por tener salud para seguir cumpliendo con mis metas y lograr ser un excelente profesional y persona.

## **Agradecimiento**

Agradezco infinitamente a la Universidad Alas Peruanas, por su gran esfuerzo y apoyo en la educación, y a todos sus docentes que imparten conocimientos para formar buenos profesionales.

## INTRODUCCIÓN

El producto seleccionado para el proceso de exportación es el Café, que es una bebida que se logra obtener de los granos tostados y que pasan por un proceso de molido, que se obtiene de los frutos de la planta del café, este excelente producto es un estimulante por su contenido de cafeína, se señala que este producto es muy comercializado y de mucha demanda por diversos países de todo el mundo, y se señala que es una de las bebidas más populares como el agua y el té.

Es preciso señalar que el cafeto es originario de Kaffa que está ubicado en Etiopia, lugar donde la planta crece de manera silvestre, actualmente este producto se cosecha en lugares tropicales y subtropicales, se puede mencionar a Brasil, Vietnam y Colombia, de acuerdo a los datos estadísticos Brasil concentra el tercio de la producción de café para todo el mundo, esto hace referencia que Sudamérica y sus demás países también son excelentes productores.

Así mismo, en estos últimos años el Perú ha podido consolidarse como uno de los más grandes exportadores de café a muchos países del mundo, esto ha permitido conseguir 44 mercados internacionales que adquieren el café peruano, y que gustan de su calidad y por tener un aroma muy significativo. El MIDAGRI evidencia que gracias al apoyo y un trabajo en equipo por los diversos sectores inmersos en la cosecha del café las exportaciones se ha podido mantener de manera estable llegando a vender 3.5 millos de sacos, estos estuvieron destinados a Europa y los Estados Unidos, estos países han sido la puerta para que muchos otros países puedan ver al Perú para la compra del producto de café.

## RESUMEN

Para el desarrollo del presente trabajo de suficiencia profesional se ha cumplido con seguir la estructura entregada por la Universidad Privada Alas Peruanas; detallándose el producto que se ha decidido exportar que es el Café, se ha descrito el proceso de aprovisionamiento a seguir por la empresa El Molino S.A.C., explicándose la relevancia del almacenamiento, que tiene como aspecto principal el control de calidad de la producción y se da a conocer la estrategia a emplear para nuestro producto final. Asimismo, se explica el proceso de rotulado y etiquetado para el Café que es representado por la empresa “El Molino S.A.C.”. También mostraremos los empaques escogidos para nuestro producto y el embalaje.

Otro aspecto importante que se ha considerado en el presente trabajo es la contenedorización, eligiendo contenedores ventilados de 20 pies, los cuales los productos se llevarán en pallets en su interior, para la elección de este se tomó en cuenta ciertos criterios, planos, procesos a seguir, tiempos y costos. En lo que se refiere a la unitarización de nuestra carga, se eligió usar pallets americanos de madera con un peso de 20 a 25 kilos cada uno, los cuales han pasado previamente por un tratamiento NIMF N15 y llevarán un total de 50 cajas con nuestra mercancía a exportar.

Respecto a la elección del transporte interno a utilizar, se trabajará con aquella empresa que preste las mejores condiciones logísticas de transporte siendo la empresa de la ciudad de Lima ya que nos brindan precios que son rentables para

nuestro negocio. Para el transporte internacional, se tomó la decisión de elegir a las empresas Hamburg Sud Perú, las cuales ofrecen costos de flete marítimo razonables. Como también requerimos de agencias de aduanas, hemos elegido a Gamarra Group, cuyo costo de agenciamiento nos fue brindado vía correo electrónico. Asimismo, contamos con tres opciones de aseguradoras como lo son: Pacífico Compañía de Seguros y Reaseguros.

También hemos detallado los terminales de almacenamiento a elegir. En lo que se refiere a la infraestructura para distribución física en el país de destino, el país elegido nos ofrece múltiples opciones de puertos, aeropuertos y terminales terrestres para recibir la carga enviada desde el Perú. Para el proceso de distribución, haremos uso de un canal directo. Asimismo, se muestra también la matriz de costos de exportación de nuestra empresa, se decidió hacer uso del Incoterm FOB (Free on Bord) que significa que la responsabilidad en costos del exportador llega hasta cargar las mercancías en el barco escogido por el importador. Finalmente, daremos a conocer porqué la exportación de Café de la empresa El Molino S.A.C. a Alemania, ha sido efectiva puesto que se tuvo una exitosa acogida en el mercado externo destino, además de generar una óptima rentabilidad y liquidez para nuestra compañía y nos ha permitido obtener experiencia en el proceso a seguir en lo que respecta a los trámites. Al ser este país norteamericano una de las principales potencias comerciales mundiales y el principal consumidor de Café a nivel global, se nos abren las puertas para aumentar las exportaciones de nuestro producto.

# ÍNDICE

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice.....	vii
Índice de tablas.....	x
Índice de figuras.....	xi
<b>1. PRODUCTO A EXPORTAR.....</b>	<b>12</b>
1.1. Ficha técnica del producto.....	12
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	13
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	13
<b>2. APROVISIONAMIENTO.....</b>	<b>15</b>
2.1. Proveedores potenciales.....	15
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	17
2.3. Control de calidad.....	17
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	21
<b>3. ALMACENAMIENTO.....</b>	<b>22</b>
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	22
3.2. Lay-out de almacén.....	23
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	23
3.4. Costo fijo de almacén.....	28
<b>4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....</b>	<b>29</b>
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	29
4.2. Normas técnicas aplicable.....	30
4.3. Proceso de rotulado.....	31
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	32
<b>5. EMPAQUE.....</b>	<b>33</b>
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	33
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	34
5.3. Proceso de empaque.....	35
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	36
<b>6. EMBALAJE.....</b>	<b>37</b>
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	37
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	38
6.3. Proceso de embalaje.....	40
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	41
<b>7. UNITARIZACIÓN.....</b>	<b>42</b>
7.1. Ficha técnica del pallet.....	42
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	43
7.3. Proceso de paletización.....	43

7.4.	Plano de estiba del pallet.....	44
7.5.	Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	44
<b>8.</b>	<b>CONTENEDORIZACIÓN.....</b>	<b>45</b>
8.1.	Ficha técnica del contenedor.....	45
8.2.	Criterios usados para la selección del contenedor.....	47
8.3.	Proceso de contenedorización.....	47
8.4.	Plano del contenedor.....	48
8.5.	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	48
<b>9.</b>	<b>TRANSPORTE.....</b>	<b>49</b>
9.1.	Proveedores del transporte interno.....	49
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight).....	51
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	51
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	53
<b>10.</b>	<b>SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>	<b>54</b>
10.1.	Agentes de aduana.....	54
10.2.	Costo de agenciamiento.....	56
10.3.	Aseguradoras.....	57
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo).....	57
10.5.	Terminales de almacenamiento.....	57
<b>11.</b>	<b>INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....</b>	<b>59</b>
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponible para la carga peruana.....	59
11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	61
11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	62
11.4.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	63
<b>12.</b>	<b>DISTRIBUCIÓN.....</b>	<b>65</b>
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	65
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	67
12.3.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del Producto.....	67
12.4.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	68
12.5.	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	69



<b>13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....</b>	<b>70</b>
<b>14. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....</b>	<b>72</b>
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	72
14.2 Valor actual neto.....	73
14.3 Tasa interna de retorno.....	74
Conclusiones.....	75
Recomendaciones.....	76
Referencias Bibliográficas.....	77

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b>	Ficha técnica del producto.....	12
<b>Tabla 2</b>	Clasificación arancelaria.....	13
<b>Tabla 3</b>	Proveedores.....	16
<b>Tabla 4</b>	Matriz de selección.....	17
<b>Tabla 5</b>	Costo de fabricación del producto.....	21
<b>Tabla 6</b>	Equipamiento para almacén.....	27
<b>Tabla 7</b>	Implementos de seguridad.....	28
<b>Tabla 8</b>	Costo fijo de almacén.....	28
<b>Tabla 9</b>	Información para las etiquetas.....	31
<b>Tabla 10</b>	Tiempo y costo de rotulado.....	32
<b>Tabla 11</b>	Ficha técnica de empaque.....	34
<b>Tabla 12</b>	Proceso de empaque.....	35
<b>Tabla 13</b>	Tiempos y costos del empaque.....	36
<b>Tabla 14</b>	Ficha técnica del embalaje.....	38
<b>Tabla 15</b>	Proceso de embalaje.....	40
<b>Tabla 16</b>	Tiempos y costos de embalaje.....	41
<b>Tabla 17</b>	Ficha técnica de las parihuelas.....	42
<b>Tabla 18</b>	Tiempos y costos del pallet.....	44
<b>Tabla 19</b>	Ficha técnica del contenedor.....	46
<b>Tabla 20</b>	Proceso del contenedor.....	47
<b>Tabla 21</b>	Tiempos y costos del contenedor.....	48
<b>Tabla 22</b>	Proveedores internos.....	49
<b>Tabla 23</b>	Costos y tiempos.....	51
<b>Tabla 24</b>	Proveedores internacionales.....	51
<b>Tabla 25</b>	Costo de flete.....	53
<b>Tabla 26</b>	Cotización.....	56
<b>Tabla 27</b>	Empresa de seguro.....	57
<b>Tabla 28</b>	Detalle de póliza.....	57
<b>Tabla 29</b>	Mapeo descriptivo.....	66
<b>Tabla 30</b>	Costos de exportación.....	70
<b>Tabla 31</b>	Costo de oportunidad.....	72
<b>Tabla 32</b>	Flujo de caja.....	73
<b>Tabla 33</b>	Tasa interna de retorno.....	74

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b>	Flujograma de proceso.....	14
<b>Figura 2</b>	Logo DIGESA.....	19
<b>Figura 3</b>	Logo SENASA.....	19
<b>Figura 4</b>	ISO 9001.....	20
<b>Figura 5</b>	Planta de producción.....	23
<b>Figura 6</b>	Etiquetado del producto.....	30
<b>Figura 7</b>	Flujograma de rotulado.....	32
<b>Figura 8</b>	Plano de las parihuelas.....	44
<b>Figura 9</b>	Detalle del contenedor.....	48
<b>Figura 10</b>	Logo RANSA.....	50
<b>Figura 11</b>	Logo Grupo Transoceanic.....	50
<b>Figura 12</b>	Logo de la empresa.....	52
<b>Figura 13</b>	Logo de la empresa.....	52
<b>Figura 14</b>	Logo de la empresa.....	54
<b>Figura 15</b>	Logo de la empresa.....	55
<b>Figura 16</b>	Puerto de Hamburgo.....	60
<b>Figura 17</b>	Aeropuerto de Hamburgo.....	60
<b>Figura 18</b>	Vías terrestres.....	60
<b>Figura 19</b>	Kuehne+Nagel.....	63
<b>Figura 20</b>	FedEx.....	64
<b>Figura 21</b>	Mapeo comercial.....	66
<b>Figura 22</b>	Canales de distribución.....	68


## CAPÍTULO I

### PRODUCTO A EXPORTAR

#### 1.1 Ficha técnica del producto:

**Tabla 1**

*Ficha técnica*

	DESCRIPCIÓN
Producto	
Nombre	El café pertenece a la familia Rubiácea
Características	La planta es el cafeto, y brota frutos rojos y dentro de esta se ubica la semilla del café, presenta una parte plana y curva.
Valor	Calorías, grasa, proteínas, agua y cafeína
Zona de producción	Amazonas, San Martín y Chanchamayo

**Nota:** Autoría propia

El café es una infusión que es muy consumido en varios países, su nombre se deriva del árbol Cafeto siendo su grano de gran valor para aquellas personas que gustan de probar o consumir, el árbol puede medir entre 4 y metros respecto a su altura, se considera que el grano de café es de 1 centímetro, esta infurción se caracteriza por su exquisito sabor y por su aroma y puede mezclarse con otros ingrediente.

## 1.2 Clasificación arancelaria:

En base a los datos que se puedan averiguar en el portal web de la SUNAT, se señala el código o partida destinada para la comercialización del producto café, siendo muy importante para el proceso de exportación a distintos países.

**Tabla 2**

*Clasificación del café*

DESCRIPCIÓN	
0901.12.00.00	Café descafeinado sin tostar
0901.21.10.00	Café tostado sin descafeinar en grano
0901.21.20.00	Café tostado sin descafeinar molido
0921.22.00.00	Café tostado descafeinado

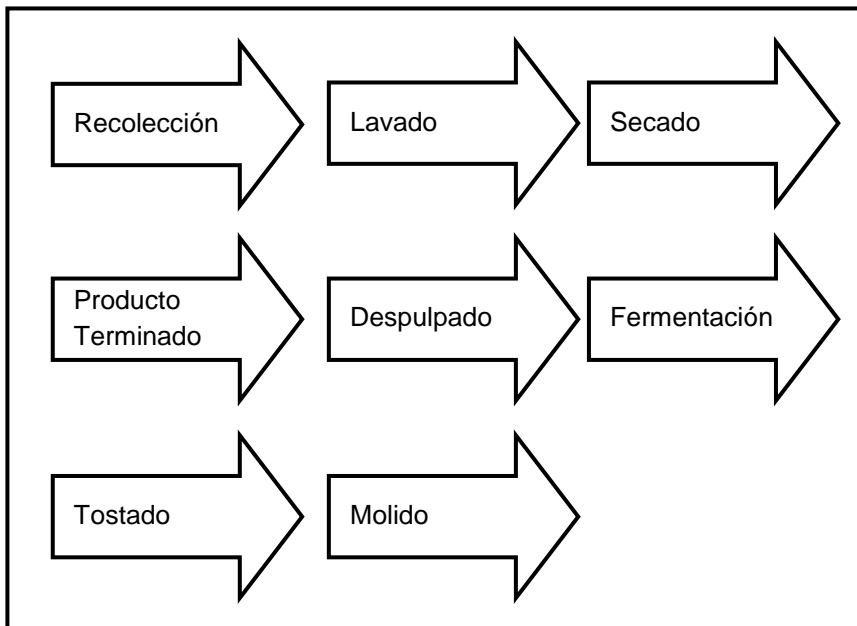
**Nota:** SUNAT

## 1.3 Flujograma de proceso productivo:

Este permite mostrar el procedimiento productivo, respecto a los granos del café, que se va a exportar a Alemania.

**Figura 1**

*Flujograma*



**Nota:** Autoría propia

- **Recolección:**

Se procede a recolectar el café ya maduro.

- **Despulpado:**

En esta parte se retira la pulpa y cascara.

- **Fermentación:**

Proceso natural en el que el café empieza a eliminar azúcares.

- **Lavado:**

Mediante el agua se procede a limpiar el café.

- **Secado:**

Los granos se exponen al sol pero que el café se seque.

- **Tostado y molido:**

Se procede a su tostado para su proceso de empaque.

## **CAPÍTULO II**

### **APROVISIONAMIENTO**

#### **2.1 Proveedores potenciales:**

El Molino S.A.C. para su proceso de exportación busca lograr una buena calidad en el producto terminado y logrando generar en los consumidores su plena satisfacción y que se supere las expectativas, es necesario tener proveedores que tengan una capacidad logística.

Siendo Alemania un mercado muy exigente se exportara los productos de acuerdo a las normas técnicas y a los requerimientos del país destino, esto permitirá mantener una relación y confianza para lograr nuevos mercados internacionales y obtener mayor rentabilidad.

**Tabla 3***Proveedores de granada*

<b>Empresa</b>	<b>Lugar</b>
Cooperativa Agraria Cafetalera Valle Incahuasi	Cusco
Agroindustrial y Comercial Arriola e Hijos	Cusco
Central de Asociaciones de Productores Yanetile	Cusco

**Nota:** Autoría propia.

- **Cooperativa Agraria Cafetalera Valle de Incahuasi: (PP1)**

Empresa ubicada en la provincia de la Concepción, Cusco. Debido a su zona geográfica es donde se cosecha café, se cultivan a 1,600 y 2,200 m.s.n.m. La empresa ha exportado 11,567 quintales sumando una venta de 2'475,338 dólares, y cuenta con un sistema de almacenes para la custodia de los granos en su estado natural.

- **Agroindustrial y Comercial Arriola e Hijos: (PP2)**

Está ubicada en Quillabamba, La Convención del departamento del Cusco, su ambiente es propicio para el cultivo del café, y cuenta con personal capacitado para la cosecha, ha logrado exportar 10,500 quintales equivalente a \$ 2'310.000 siendo una de las mejores empresas dedicadas a los granos de café.

- **Central de Asociaciones de Productores Yanetile: (PP3)**

La agrupación cafetalera se ubica en La Concepción que pertenece al Cusco, produce 20,200 quintales de café, logrando obtener una venta equivalente a 5'050,000 de dólares, y cuenta con máquinas modernas.



**Tabla 4***Matriz de selección*

PROVEDORES						
Criterios	PP1		PP2		PP3	
	Cumple	Ptos.	Cumple	Ptos.	Cumple	Ptos.
Precio	S/. 350.00	1 kg	S/. 385.00	1 kg	S/. 400.00	1 kg
Seguridad	Sí	4	Sí	4	Sí	4
Transporte	Sí	5	Sí	3	Sí	4
Certificaciones	Sí	5	Sí	4	Sí	3
Cercanía	Sí	4	Sí	4	Sí	3
<b>Total</b>		<b>18</b>		<b>15</b>		<b>14</b>

**Nota:** Autoría propia**Resultado:**

De acuerdo a la matriz de selección se concretó como empresa proveedora Cooperativa Agraria Cafetalera Valle de Incahuasi, ofreciendo ventajas que son muy positivas para los gastos del proceso exportador como maximizar la rentabilidad de la empresa El Molino S.A.C.

**2.3 Control de calidad:**

Se define como control de calidad al aquel proceso que permite verificar el estándar de un bien o de un servicio a lo largo del proceso de producción a través del cual este se elaborará o creará, este proceso se realiza con la finalidad de lograr mitigar, disminuir o eliminar el tener como resultado final productos fallados o dañados en el mercado destino, y así cumplir con las expectativas de los consumidores finales.

**Importancia de la calidad:**

Actualmente el consumidor final es más exigente en lo que se refiere a la calidad de un producto o servicio y esto se ve en el momento en el que decide adquirirlo, especialmente en el mercado de Alemania por ello, la calidad es de suma importancia para nuestra empresa, pues permitirá obtener mejores productos, se podrá reducir los costos y acrecentar la rentabilidad de nuestra organización, garantizando la satisfacción de los clientes y brindándonos ventaja competitiva y comparativa.

- **Certificaciones de calidad:**

**Certificado Sanitario Oficial de Exportación de Alimentos de Consumo Humano:**

La Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA) es la encargada de brindarnos el Registro Sanitario, para ello, previamente deberemos cumplir con requisitos exigidos por la autoridad Para poder obtener este documento, el cual tiene un costo de S/. 27.38, seguidamente tramitaremos la habilitación sanitaria de la producción del lote de café que exportaremos y presentaremos un informe elaborado por un organismo de inspección acreditado por el INACAL u otro organismo acreditado por Alemania el cual evaluará la higiene sanitaria de las condiciones en las que hemos almacenado, envasado y embalado nuestra mercancía. Por último, presentaremos un informe que constate la veracidad del análisis de laboratorio, este debe estar acreditado por INACAL u otro organismo acreditado por Alemania.

## Figura 2

Logo de DIGESA



**Nota:** Google imágenes

### **Certificado Fitosanitarios de Exportación:**

Nuestros productos cumplirán con los estándares de control de calidad exigido por Alemania y por nuestro país, por ello solicitaremos inspecciones fitosanitarias del Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú (SENASA) para recibir la certificación que garantice que nuestro producto ha sido elaborado bajo los mejores estándares de calidad. Se hará el pago de un derecho de S/. 43.20 y luego el personal de la entidad programará la inspección de nuestros productos.

## Figura 3

Logo del SENASA



**Nota:** Google imágenes

### **Certificación 1: ISO 9001:2015:**

La certificación ISO 9001:2015 es una norma de Sistema de Gestión de Calidad es aplicable en todo tipo de empresas privadas o públicas. Esta se centra en todos los componentes de la gestión de calidad que debe tener una empresa para obtener un sistema eficaz para administrar y potencializar sus productos y servicios.

### **Figura 4**

*ISO 9001 gestión de calidad*



**Nota:** Google Imágenes

**Tabla 5***Costos de fabricación*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario S/.</b>	<b>Precio Total S/.</b>
Productor	20,000 K.	70.00	1'400,000.00
Proceso productivo	20,000 K.	2.00	40,000.00
Etiquetado	400	0.50	200.00
Empacado	400 Frascos	2.00	800.00
Embalado	40 Cajas	3.00	120.00
Paletizado	2 Pallets	50.00	100.00
<b>Costo Total</b>			<b>S/. 1'440,250.00</b>
1 Caja = 10 Frascos 50 g. = 500 g.			
10 Cajas = 100 Frascos 50 g. = 5,000 Kilos			
40 Cajas = 400 Frascos 50 g. = 20,000 Kilos			

**Nota:** Autoría propia.

## **CAPÍTULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

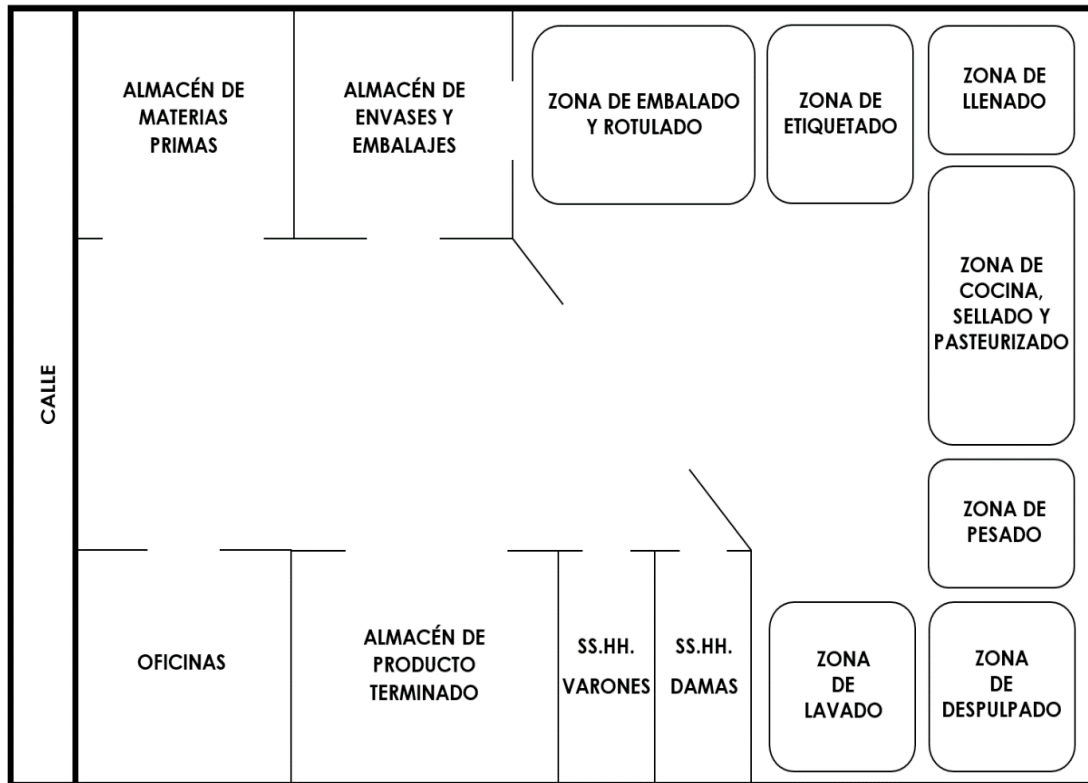
#### **3.1 Estrategia de almacenamiento:**

El almacén estará construido cumpliendo con los requerimientos de seguridad y cumpliendo con las disposiciones que exigen las instituciones que supervisan el estado de las máquinas, equipos y la funcionalidad de los diversos almacenes dispuestos para la custodia de la mercancía. El establecimiento cuenta con paredes lisas, las puertas serán térmicas y el techo estará acondicionado para que no penetre la lluvia y los rayos del sol, los pisos serán de material antideslizantes.

### 3.2 Lay-out del almacén:

**Figura 5**

*Planta de producción y almacenamiento*



**Nota:** Autoría propia

### 3.3 Equipamiento para el almacén:

#### **Bienes de equipamiento:**

**Escritorio:** Se contará con escritorios fijos y rectangulares, elaborados en MDF, de color beige claro, con 3 cajones cada uno y con una medida de 120 cm. (ancho) x 76 cm. (alto) x 50 cm. (fondo).

**Silla giratoria:** Serán ergonómicas con reposabrazos, con ruedas negras de polipropileno, estructura elaborada en plástico, tela malla, espuma, madera y metal. Sus medidas son 99 cm. (alto) x 60 cm. (ancho).

**Mueble de espera:** Se hará uso de un mueble de espera con 3 espacios, elaborados en acero inoxidable y metal, con asientos tapizados en cuerina negra y de medidas 80 cm. (alto) x 239 cm. (ancho) x 74 cm. (fondo).

**Aire acondicionado:** A instalarse en el almacén de productos terminados para mantener nuestros productos finales a una temperatura propicia. Será de la marca Wurden, tipo Split, con filtro purificador y de medidas 29 cm. (alto) x 88 cm. (ancho) x 22 cm. (fondo).

**Góndola de acero:** Contaremos con góndolas de color gris, elaboradas en acero laminado al frío de 0.9 mm., con un soporte total de 200 Kg., entrepaños de 5 niveles cada uno y con una medida total de 1.80 m. (alto) x 1.20 m. (ancho) x 1 m. (fondo) cada una.

**Balanza industrial:** Para constatar que las materias primas entregadas por los proveedores, tengan el peso requerido. Será una balanza digital, usa energía eléctrica, color gris y plateado, marca Kambor, de acero inoxidable recubierta con material antideslizante, pantalla digital de 6 dígitos y con una capacidad de hasta 100 Kg.

**Refrigerador industrial:** Se instalará en el almacén de materias primas para conservar la mercancía. Será marca AGS, en material acero inoxidable, con capacidad de 1,000 litros y de medidas 2 m. (alto) x 1.30 m. (ancho) x 0.85 m. (fondo) y con voltaje de 220-240 V.

**Máquina de llenado y taponado de frascos:** Con ella se llenará y cerrarán los frascos de manera automática, marca Neostar Pack, color plateado, con sensor de alta precisión, 6 boquillas de llenado.



**Mesa de trabajo:** A emplear en el proceso de elaboración de nuestro café, será de la marca Fritecsa tipo mural, en material acero inoxidable color plateado. Sus medidas son 1.20 m. (ancho) x 0.90 m. (alto) x 0.70 m. (fondo).

**Parihuelas o Pallets:** Se tendrá en almacén un stock de 20 pallets tipo americano de madera los cuales se usarán para la unitarización de la carga a exportar, estos tendrán una medida de 1 m. x 1.20 m.

**Computadora:** Nuestra empresa hará la adquisición de 5 computadoras estacionarias marca HP, color negro, con sistema operativo Windows 10 y memoria RAM 16 GB.

**Impresora:** Haremos la compra de 1 impresora multifuncional de alta velocidad que se ubicará en las oficinas administrativas, marca Epson, con sistema continuo a blanco y negro y a color y con Wi-Fi.

**Transpaleta manual:** La cual será utilizada para la manipulación de pallets con la carga unitarizadas dentro de la planta de producción, marca Yale, con una capacidad de levante de hasta 2,500 Kg. y de medidas 1.15 m. (alto) x 0.52 m. (ancho).

**Señalizaciones de seguridad:** Se utilizarán con el fin de informar o advertir la presencia de riesgos o peligros que deben ser evitados durante la ejecución de las labores en ciertas zonas de la planta; como también servirán de guía para conocer las zonas seguras y de evacuación ante emergencias.

**Extintores:** Nuestra empresa contará con extintores PQS en las oficinas administrativas y el almacén de materias primas, y extintores de CO<sub>2</sub> para los demás almacenes y el área de producción

**Luces de emergencia:** Se instalarán luces de emergencia en cada uno de los almacenes, oficinas administrativas y área de producción, las cuales son marca

Karson, con dos faros giratorios de focos LED con luz blanca y con un voltaje de 220-240 V.

**Implementos de Seguridad para el Personal:**

**Fajas:** Serán utilizadas por el personal que labore en los almacenes para el movimiento de cajas y carga pesada con el fin de evitar lesiones en la columna y/o tensiones musculares en la zona lumbar.

**Guantes:** Estos EPP serán asignados para el personal de almacén encargado de la manipulación de cajas y carga pesada para la protección de sus manos durante labores de riesgo, serán de la marca Redline, elaborados en fibra de poliéster

**Botas:** Será obligatorio el uso de estos EPP para todo el personal del área con el fin de evitar posibles lesiones durante las labores de riesgo. Se hará la adquisición de botas de cuero negras con punta de acero.

**Lentes:** Estos anteojos serán utilizados por todo el personal del área para la protección de sus ojos a lo largo de sus labores diarias. Se usarán lentes transparentes de policarbonato marca 3M ya que nuestros trabajadores no tendrán exposición solar en la ejecución de sus tareas.

**Uniforme:** Nuestro personal hará uso del uniforme por la empresa, este tendrá el logo de la empresa y será elaborado en material acorde a la labor que realice cada trabajador.

**Tabla 6***Equipamiento*

<b>Descripción</b>	<b>Cant.</b>	<b>Precio Unitario (S/)</b>	<b>Precio Total (S/)</b>
Aire acondicionado	1	1,000.00	1,000.00
Balanza industrial	1	200.00	200.00
Computadora	5	700.00	3,500.00
Escritorio	5	150.00	750.00
Extintores	6	60.00	360.00
Góndola de acero	5	75.00	375.00
Impresora	1	500.00	500.00
Luces de emergencia	8	30.00	240.00
Máquina de llenado y taponado	1	2,500.00	2,500.00
Mesa de trabajo	3	200.00	600.00
Mueble de espera	1	150.00	150.00
Pallets	12	20.00	240.00
Refrigerador industrial	1	2,000.00	2,000.00
Señalizaciones de seguridad	25	0.50	12.50
Silla giratoria	5	85.00	425.00
Transpaleta manual	1	1,600.00	1,600.00
<b>Total</b>			<b>S/ 14,452.50</b>

**Nota:** Autoría propia

**Tabla 7***Implementos de seguridad*

Descripción	Cant.	Precio Unitario (S/)	Precio Total (S/)
Fajas	25	20.00	500.00
Guantes	25	5.00	125.00
Botas	25	40.00	1,000.00
Lentes	25	2.00	50.00
Uniforme	25	40.00	1,000.00
<b>Total</b>			<b>S/. 2,675.00</b>

**Nota:** Autoría propia.**Tabla 8***Costos fijos de almacén*

Descripción	Costo (S/)
Equipamiento del almacén	14,452.50
Implementos de seguridad	2,675.00
<b>Total</b>	<b>S/ 17,127.50</b>

**Nota:** Autoría propia.

## **CAPÍTULO IV**

### **ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO**

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

El etiquetado del producto a exportar de café está regido por las Normas Internacionales, misma que tienen como principio que el producto envasado debe contener la etiqueta en la cual debe señalarse el nombre de la empresa o comercial, toda información que sea relevante para los consumidores.

Las etiquetas deben estar adheridas al producto envasado y en las cajas que soportan una cantidad de productos envasados, también es importante que se indique la posición de las cajas cuando se realice el proceso de embalado y paletizado.

## Figura 6

### Etiqueta del producto



**Información Nutricional**  
Tamaño de porción 1 vaso (30 g)

Cantidad por Porción  
Energía: 550 kJ (130 kcal)

		% del Valor Diario*
<b>Grasa Total</b>	<b>4g</b>	<b>4 %</b>
Grasa Saturada	1g	6 %
Grasas Trans	0g	0 %
Colesterol	0mg	0 %
<b>Sodio</b>	<b>0mg</b>	<b>0 %</b>
<b>Carbohidratos Totales</b>	<b>22g</b>	<b>7 %</b>
Azúcares	0g	0 %
Fibra dietética total	4g	16 %
<b>Proteína</b>	<b>3g</b>	

\* Los porcentajes del valor diario están basados en las recomendaciones de FAO/OMS



640509-040147

**Nota:** Autoría propia

## 4.2 Normas técnicas aplicables:

### En Perú:

- Certificado de producción
- Plantas de empaques supervisadas por SENASA
- Inspección fitosanitaria
- Inspección sanitaria

### Tratamientos:

- En frío
- Fumigación
- Residuos
- Esterilizado de envases

### **En Alemania:**

- Aprobación de FDA Administración de Alimentos y Medicamentos

### **Normas de INICAL:**

Conjunto de normas técnicas de carácter obligatorio que han sido puestas a disposición de todos los ciudadanos por parte del Instituto Nacional de Calidad, organismo adscrito al Ministerio de la Producción, estas sirven para orientar y ofrecer herramientas técnicas relacionadas a un sistema de gestión de calidad e innovación en toda empresa para promover una cultura de calidad en el Perú, mejorar la competitividad en las organizaciones, la eficiencia estatal y la protección ciudadana y medioambiental.

### **4.3 Proceso de rotulado:**

#### **Tabla 9**

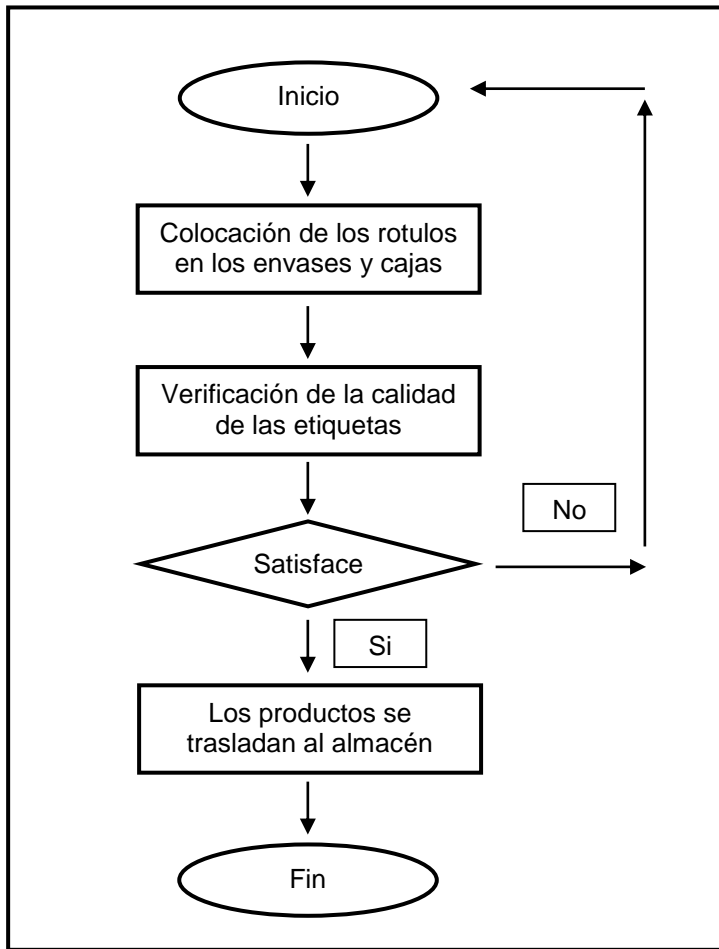
##### *Información para las etiquetas*

<b>Descripción</b>
Marca y nombre del producto
Logo
Número de lote
Nombre, dirección y celular del exportador
Nombre, dirección y celular del importador
Contenido
Medidas de la caja
Peso neto
Peso bruto
Fecha de producción y fecha de expiración
Código de barra y código QR
País de origen

**Nota:** Autoría propia

**Figura 7**

*Flujograma de rotulado*



**Nota:** Autoría propia

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

**Tabla 10**

*Proceso de rotulo*

Descripción		
Tiempo	Costo (S/)	Productos
1 hora laborada	0.50	Rotular 50 frascos de vidrio de 50 gr.
8 horas laboradas	200.00	Rotular 400 frascos de vidrio de 210 gr.

**Nota:** Autoría propia



## **CAPÍTULO V**

### **EMPAQUE**


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

El empaque consiste en la imagen o presentación del producto que se va a exportar, la finalidad de este sistema es proporcionar la contención, preservación y mantención en las condiciones adecuadas para que la mercancía se encuentre en su estado natural.

Su importancia del empaque es que los productos lleguen a los consumidores finales con la calidad que requiere el cliente, el empaque también se utiliza de acuerdo a las especificaciones técnicas del país destino como de la empresa compradora.

**Tabla 11**

*Ficha técnica del empaque*

<b>Empaque de vidrio con tapa twist-off</b>	
	<b>Características</b>
	<b>Material del frasco:</b> Vidrio
	<b>Color del frasco:</b> Transparente
	<b>Capacidad de contenido:</b> 50 gr.
	<b>Altura:</b> 73.5 mm.
	<b>Diámetro:</b> 69.7 mm.
	<b>Peso del frasco sin contenido:</b> 120 gr.
	<b>Modelo de tapa:</b> Twist-off 63
<b>Color de tapa:</b> Marrón	

**Nota:** Autoría propia.

**5.2 Criterios usados para la selección del empaque:**

- La seguridad para mantener protegida la mermelada
- La tecnología que se emplee en su elaboración
- La imagen que ofrezca para atraer la atención del cliente
- Lo adecuado para soportar los diferentes cambios demográficos
- Se elegirán como empaques de nuestro producto los envases de vidrio ya que este es el único material considerado por la US FDA
- Porque se desea incentivar en el consumidor final la cultura del reciclaje
- Que los frascos se encuentren libres de imperfecciones o defectos antes de ser llenados
- Se ha elegido usar tapas twist-off

### 5.3 Proceso de empaque:

**Tabla 12**

*Proceso de empackado*

Descripción	
	Se selecciona el producto para llenar los envases con el café
	Se cierra adecuadamente los envases
	Se pega las etiquetas en los envases
	Se depositan 10 frascos en una caja

**Nota:** Autoría propia.

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

**Tabla 13**

*Tiempos y costos*

Descripción		
Tiempo	Costo (S/)	Productos
1 hora laborada	2.00	Empacar 50 frascos de vidrio de 50 gr.
8 horas laboradas	200.00	Empacar 400 frascos de vidrio de 50 gr.

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO VI**


### **EMBALAJE**

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

Este es un medio que permite proteger a los productos terminados y que están listo para el proceso de exportación, y que están destinado al país destino donde la empresa compradora ha pagado para que la mercancía llegue lo más seguro.

El embalaje es muy importante pues protegerá todos los productos de algún daño, movimientos bruscos o de repente hasta una caída por mala manipulación de los operadores logísticos, e incluso el embalaje seleccionado también puede proteger de las malas condiciones climatológicas.

**Tabla 14***Ficha técnica del embalaje*

<b>Caja con separadores</b>	
	<b>Características</b>
	<b>Material de cajas:</b> Cartón corrugado
	<b>Material de separadores:</b> Láminas de cartón
	<b>Color:</b> Marrón claro
	<b>Alto:</b> 11.5 cm.
	<b>Ancho:</b> 21.5 cm.
	<b>Largo:</b> 28 cm.
	<b>Peso sin contenido:</b> 320 gr.
<b>Capacidad:</b> 12 unidades	

**Nota:** Autoría propia.

## 6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

Los criterios a considerar para elegir el embalaje apropiado dependerán de ciertos indicadores establecidos por el exportador y de lo que se vaya a exportar, es por ello que a continuación detallamos los siguientes:

- **Tamaño:**

Se ha seleccionado cajas de cartón con una medida de 11.5 cm. (alto) x 21.5 cm. (ancho) x 28 cm. (largo) ya que estas se adaptan perfectamente.

- **Material:**

Las cajas y separadores (que van en el interior de las cajas) que usaremos como embalaje están elaboradas en cartón corrugado grueso, un material que se amolda fácilmente en tamaño y forma a nuestra mercancía.

- **Cartón:**

El cartón a utilizar para nuestro embalaje es el cartón corrugado, este se forma por la unión de tres capas de papel.

- **Ergonomía:**

Al tener un tamaño pequeño, las cajas de cartón corrugado que usaremos para nuestros productos son fáciles para movilizar.

- **Impresión:**

Para el embalaje que transportará nuestros productos se utilizará la impresión tipo flexográfica de alta calidad.

- **Diseño:**

Las cajas serán de diseño rectangular y con una altura que se ajusta perfectamente al tamaño de los frascos.

- **Comunicación:**

El embalaje de nuestro producto cumplirá con las exigencias del mercado destino y tendrá rotulada la información indicada.

- **Sostenibilidad:**

Las cajas de cartón son el embalaje más utilizado a nivel mundial, esto se debe a que su producción y uso tienen menor impacto en el medio ambiente, además de ser biodegradables y reciclables.

- **Coste:**

Las cajas de cartón tienen un bajo costo si hacemos una comparación en lo que respecta a la relación calidad y precio, es por ello que es la mejor alternativa de embalaje para nuestra empresa, considerando que la cantidad que adquiriremos es grande.

### 6.3 Proceso de embalaje:

**Tabla 15**

*Proceso de embalaje*

Descripción	
	Se arma las cajas con una manipulación correcta para evitar daños
	Se procede a insertar los separadores para colocar los productos
	Se colocan los envases con sumo cuidado para evitar daños por ser envases de vidrio
	Finalmente, se cierra la caja llena y se sella con cinta de polipropileno

**Nota:** Autoría propia



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

**Tabla 16**

*Tiempos y costos de embalar*

Descripción		
Tiempo	Costo (S/)	Productos
1 hora	3.00	Embalar 5 cajas con 10 frasco de vidrio de 50 gr.
8 horas laboradas	120.00	Embalar 40 cajas con 10 frascos de vidrio de 50 gr.

**Nota:** Autoría propia.


## CAPÍTULO VII

### UNITARIZACIÓN

#### 7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

**Tabla 17**

*Ficha técnica de las parihuelas*

Pallet Americano	
	Características
	Material: Madera
	Tipo: Americano
	Color: Marrón claro
	Ancho: 120 cm.
	Largo: 100 cm.
	Peso: 20 – 25 K.
	Medidas Sanitarias: NIMF N15

**Nota:** Autoría propia

Se ha elegido las parihuelas de madera para el proceso de unitarización de la carga a exportar hacia el país destino seleccionado, sobre ellos se colocaran las cajas conteniendo los productos, la utilización de los armazones de madera permite facilitar el movimiento de nuestras cajas para la carga y descarga.

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

- Se ha considerado utilizar los pallets de plataforma de madera cuya finalidad es lograr el correcto apilamiento de las cajas con los productos a exportar, esto permite disminuir costos y tiempos para la carga de los productos como para la descarga de los contenedores.

## **7.3 Proceso de paletización:**

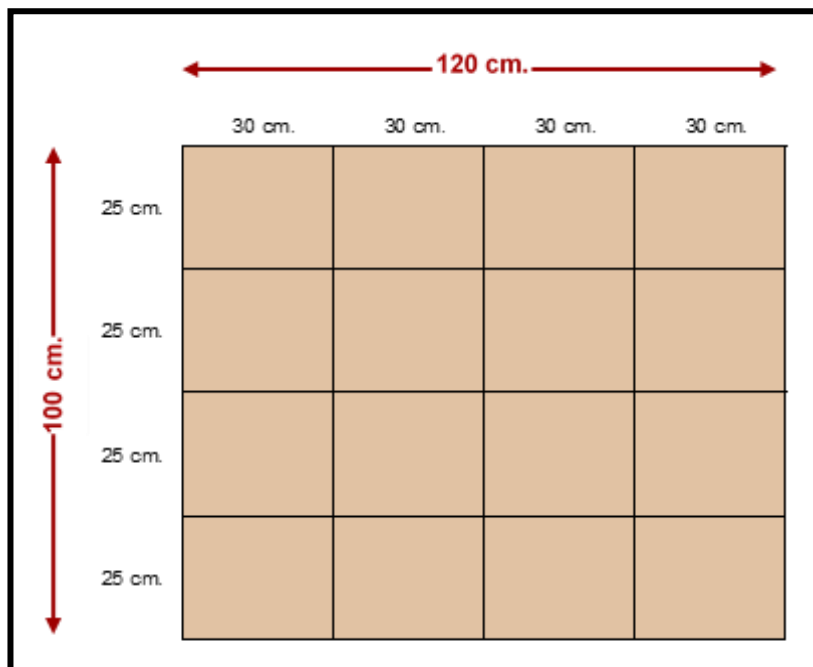
Este proceso es muy importante para completar la exportación, y para que los productos estos totalmente asegurados, se considera los siguientes criterios:

- Las cajas de cartón se colocaran de manera ordenada en los pallets.
- Se ubicaran en los pallet 20 cajas que deberán ser fijadas con el uso de los film plástico que permite asegurar la mercancía.
- Se realizaría el enzunchado doble en forma de cruz sobre la carga apilada.
- Se procese a cargar los pallet para el transporte interno.
- También se descargarán los pallets disminuyendo tiempo.

#### 7.4 Plano de estiba del pallet:

**Figura 8**

*Plano de las parihuelas*



**Nota:** Autoría propia

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

**Tabla 18**

*Tiempos y costos*

Descripción		
Tiempo	Costo (\$/)	Productos
01 hora	50	Paletizar 20 cajas de 10 frasco de vidrio
8 horas laboradas	100	Paletizar 40 cajas de 10 frascos de vidrio

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO VIII**

### **CONTENEDORIZACIÓN**

#### **8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:**

Esta máquina es un gran recipiente que permite la carga de diversas mercancías, el objetivo fundamental es mantener los productos en su estado natural, para su mayor seguridad estos deben estar debidamente paletizado, embalado y empacado, estos aspectos logísticos permiten una seguridad óptima.

Los contenedores deben contar con los permisos y certificaciones que señalen la calidad de su operatividad, esto se refiere al ISO 668:2 denominado Contenedores de Carga de la serie 1, es importante que esta maquinaria debe presentar las condiciones de ventilación, frío y regulación.

**Tabla 19***Ficha técnica del contenedor***Descripción****Características**

<b>Modelo:</b>	Ventilado 20 Pies
<b>Material:</b>	Acero corrugado
<b>Peso sin carga:</b>	2,160 a 3,400 Kg.
<b>Temperatura interna:</b>	-25° a 25°
<b>Exterior</b>	<b>Ancho:</b> 2,438 m.
	<b>Alto:</b> 2,591 m.
	<b>Largo:</b> 6,058 m.
<b>Interior</b>	<b>Ancho:</b> 2,285 m.
	<b>Alto:</b> 2,255 m.
	<b>Largo:</b> 5,500 m.
<b>Peso del contenedor:</b>	<b>Peso bruto máximo:</b> 32,500 Kg.
	<b>Tara máxima:</b> 2,394 Kg.
	<b>Capacidad máxima de carga:</b> 27,280 Kg.

**Nota:** Autoría propia

**8.1 Criterios usados para la selección del contenedor:**

- La capacidad para contener mercancía.
- Su infraestructura es de acero que permite resistencia y seguridad.
- Dentro del contenedor permite movilizar los productos apilados.
- De acuerdo a su orden y clasificación permite su verificación.
- Los operadores logísticos pueden descargar la mercadería.

**8.3 Proceso de contenedorización:**

**Tabla 20**  
*Proceso de contenedor*

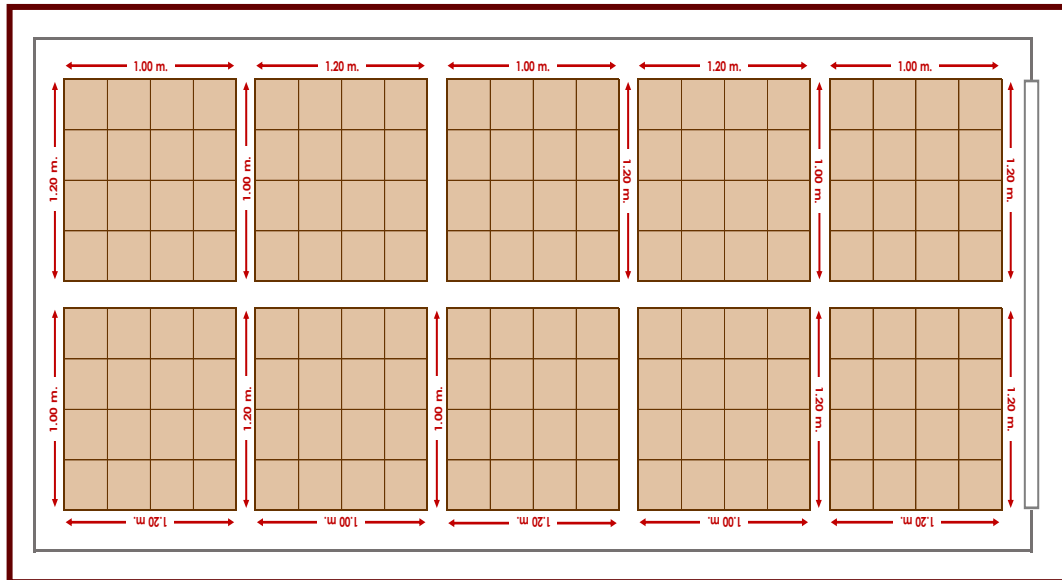
<b>Descripción</b>	
	<p>Cargar la mercancía apilada al contenedor</p>
	<p>El contenedor ya con los productos se colocan en la embarcación</p>
	<p>El transporte marítimo seleccionado para la exportación</p>

**Nota:** Autoría propia

#### 8.4 Plano de estiba del contenedor:

**Figura 9**

*Detalle del contenedor*



**Nota:** Autoría propia

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

**Tabla 21**

*Tiempos y costos*

Tipo Contenedor	Medidas	Precio Viaje	Tiempo	Puerto Origen	Puerto Destino
20 Pies	Largo 6,058	\$ 2,000	19 días	Callao	Alemania
	Ancho 2,438				
	Alto 2,591				

**Nota:** SIICEX



## CAPÍTULO IX

### TRANSPORTE

#### 9.1 Proveedores de transporte interno:

**Tabla 22**

*Proveedores internos*

<b>N°</b>	<b>Proveedor</b>	<b>Lugar</b>
1	RANSA Comercial	Miraflores, Lima, Lima
2	Agencia de Aduana Transoceanic	Bellavista, Callao, Callao
3	3Stars Worldwide Logistics	Bellavista, Callao, Callao

**Nota:** Autoría propia

## Figura 10

Logo RANSA



**Nota:** Google imágenes

**Empresa:** RANSA

**Servicios:**

- Agente de aduanas
- Transporte de carga
- Depósito de almacenes

**Políticas:** Cumplir con la legislación aduanera de los países del mundo donde se desea exportar.

## Figura 11

Logo Grupo Transoceanic



**Nota:** Google imágenes

## 9.2 Costo de transporte interno:

**Tabla 23**

*Costos y tiempos*

Descripción			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Andahuaylas Callao	(1,012.4 Km.) Carretera Panamericana Sur	S/. 2,000.00	15 horas 54 minutos

**Nota:** Autoría propia

## 9.3 Proveedores de transporte internacional:

**Tabla 24**

*Proveedores internacionales*

N°	Proveedor	Lugar
1	Hamburg Sud Perú	Lima – Alemania
2	Maersk Line Perú	Lima – Alemania
3	Mediterranean Shipping Company del Perú	Lima - Alemania

**Nota:** Autoría propia

## Figura 12

*Logo empresa*



**Nota:** Google Imágenes

**Empresa:** Hamburg Sud Perú

**Servicios:**

- Transporte marítimo
- Depósito aduanaje
- Servicio intermodal

**Detalle:** Es una organización de navegación alemana con una amplia experiencia en sistemas portuarios y contenedores.

## Figura 13

*Logo empresa*



**Nota:** Google Imágenes

**Empresa:** Maersk Line Perú

**Servicios:**

- Mobilization de carga
- Transporte marítimo
- Agente de aduanas

**Detalle:** Considerado como un conglomerado en el negocio de sistemas logísticos y mantiene una relación con más de 130 países que se dedican a la exportación e importación.

**9.3 Cotización de flete marítimo:**

**Tabla 25**

*Costos de flete*

Descripción			
Ruta	Precio en \$	Precio en S/	Tiempo
Callao Hamburgo	\$ 2,650.00	S/ 10,070.00 (A un tipo de cambio S/ 3.800)	19 días

**Nota:** Autoría propia

## CAPÍTULO X

### SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

#### 10.1 Agente de aduanas:

**Figura 14**

*Logo de la empresa*



**Nota:** Google imágenes

### **3Stars Worldwide Logistics S.A.**

Sus operaciones logísticas se iniciaron en el 2014 y cuenta con profesionales altamente capacitados y con amplia experiencia en los trámites para la comercialización o exportación de bienes a distintos países y trata con diversos transportes marítimos y aéreos.

### **Figura 15**

*Logo de la empresa*



**Nota:** Google imágenes

### **Gamarra Group**

Sus actividades empezaron el 2033 y desde sus inicios ha logrado posicionarse en los clientes que buscan exportar sus productos, cuento con consultores que pueden orientar todos los trámites para el proceso de exportación y tiene convenios con embarcaciones para el trasporte de mercancías.

## 10.2 Costos de agenciamiento:

**Tabla 26**  
*Cotización*

### Transmeridian S.A.C.

**Cotización 222**

**Vigencia:**  
05/08/2022

Ejecutivo:	Paula Calixto			Para:	Pomelicious S.A.		
Fecha:	05/05/2022			Atten.:	Ariana Bravo		
Régimen:	Exportación	Régimen Aduanera:	-	Peso Bruto:	-	Almacén:	-
Vía:	Marítimo	Incoterms:	FOB	Volumen:	-	Dirección Recojo:	-
Tipo de Carga:	FCL	Ref.:	-	Valor FOB:	-	Dirección Entrega:	-
Tipo de Flete:	Collect	Puerto de Origen:	Callao	Flete:	-	Dimensiones:	-
Condición Flete:	-	Puerto Destino:	Los Ángeles	Seguro:	-	Transportista:	-
Tipo de Servicio:	Integral	Nº Bultos	-	Valor CIF:	-	Tipo de Cambio	3.80
Tipo de Despacho:	Anticipado	Línea Naviera:	Hamburg Süd	Días Libres:	10		
		Dólares					
Gastos de Origen:	CUR	\$	Soles	Detalle			
Flete:	USD	2,650.00	-	X Container Reefer TEU			
Seguro Internacional:	USD	\$ 220.00	-				
<b>Sub Total:</b>		<b>\$</b>	-				
		<b>2,870.00</b>					
		Dólares					
Gastos Locales:	CUR	\$	Soles	Detalle			
Visto Bueno:	USD	\$ 155.00	-	X Contenedor (Aprox.)			
Gasto Administrativo:	USD	\$ 30.00	-	X Despacho			
Comisión Aduana:	USD	\$ 100.00	-	CIF 30.000 USD			
Precintado:	USD	\$ 20.00	-	X Despacho			
Almacén Aproximado:	USD	\$ 200.00	-	Aprox. para canal Verde			
Emisión B/L	USD	\$ 50.00					
Derecho de Embarque	USD	\$ 58.00					
Deposito Temporal	USD	\$ 40.00					
Courier	USD	\$ 10.00					
<b>Sub Total:</b>	USD	<b>\$ 663.00</b>					
Sub Total:	USD	\$ 3,533.00					
IGV:	USD	\$ 635.94					
Total Origen y Locales:	USD	<b>\$ 4,168.94</b>					

Tiempo de Transito: 19 días aproximadamente  
Frecuencia en Salidas: Semanal

#### Condiciones Generales

- Las presentes tarifas son aplicables solo para carga general y no aplican para embarques de mercancías peligrosas, cargas valorada, bacterias, carga sobredimensionada, carga perecedera o cualquier otro tipo de embarque que requiera un manejo especial
- Pasada la fecha de vigencia se actualizará la tarifa a fecha de zarpe.

#### TRANSMERIDIAN S.A.C.

AV. ELMER FAUCETT Nº S/N CENTRO AEREO COMERCIAL MODULO A SECTOR B 2DA ETAPA Nº312



### 10.3 Aseguradoras:

**Tabla 27**

*Empresas de seguro*

Descripción	Costo (\$)	Costo (S/)
Pacífico Compañía de Seguros y Reaseguros	220.00	836.00
La Hanseática	410.00	1,558.00
RS LOGISTICS	840.75	3,194.85

**Nota:** Autoría propia

### 10.4 Póliza de seguro:

**Tabla 28**

*Detalle de póliza*

Descripción
2.25 % Valor FOB

**Nota:** SUNAT

### 10.5 Depósitos temporales:

#### **DP World Logistics S.R.L.:**

Compañía con más de 1'500,000 m<sup>2</sup> destinados a servicios de logística y almacenaje de carga, los cuales emplean alta tecnología para ofrecer a sus clientes soluciones eficientes e innovadoras, asegurando una economía sostenible para la sociedad peruana y el mundo. Cuenta con terminales en Paita y Callao que ofrecen servicios para contenedores ventilados y refrigerados de todas las navieras que operan en nuestro territorio.

**MEDLOG Perú S.A.**

Empresa que posee 35,000 m<sup>2</sup> destinados a servicios de almacenamiento para todo tipo de carga, cuentan con equipos de movilización y manipulación de carga de alta tecnología y con un personal altamente calificado y con gran experiencia en el sector. Ubicada a 2 Km. del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez y a 1.5 Km. del Puerto del Callao, siendo el depósito temporal más completo y cercano a este. Además, posee un depósito exclusivo para el manejo de contenedores refrigerados.

## **CAPÍTULO XI**

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

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

Alemania es un país ubicado en Europa, en su territorio, esta cuenta con más de trescientos puertos y subpuertos a nivel internacional, unos 115 aeropuertos de carácter internacional y más de 6 millones de carreteras pavimentadas, mismas que son utilizadas para el transporte de carga internacional de diferente tipo. Cabe destacar que estos cuentan con una excelente infraestructura, con alta tecnología para responder con agilidad a las demandas de los diversos mercados internacionales y con una capacidad constante de crecimiento para la recepción y manipuleo de carga.

**Figura 16**

*Puerto de Hamburgo*



**Nota:** Google imágenes

**Figura 17**

*Aeropuerto de Hamburgo*



**Nota:** Google imágenes

**Figura 18**

*Vías terrestres*



**Nota:** Google imágenes

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

El país está situado en Europa, cuenta con 11 estados federados y más de 83 millones de habitantes; limita con Francia, Suiza y Austria por el sur, Holanda y Luxemburgo por el oeste, Dinamarca por el Norte y Polonia y la República Checa por el este. Cuenta con una excelente infraestructura en lo que respecta a transporte nacional e internacional de diferentes modalidades, esto le permite enfrentar satisfactoriamente todo lo que sea relevante para el correcto funcionamiento de su economía, especialmente en lo relacionado a comercio internacional.

En lo que respecta a la infraestructura vial o terrestre, Alemania cuenta con una red de autopistas y carreteras con una extensión de 4'450,320 de Km. de largo, convirtiéndola en la más extensa en todo Europa y situando al país dentro del ranking de los 30 primeros países a nivel mundial. Además, es muy completa y eficiente por hacer fácil la movilización de persona y de mercancías del mercado externo e interno.

En referencia a la infraestructura portuaria, está conformada por 6 puertos Hamburgo, Bremenhaven, Bremen, Lübeck, Rostock y Wilhelmshave; asimismo, este país tiene gran parte de los puertos más grandes del mundo con gran movimiento de carga mundial, en los cuales se mueven más de 40 millones de toneladas. Sus puertos reciben buques mercantes y cruceros gracias a su excelente logística, gran capacidad y tecnología de punta.

Respecto a la infraestructura aeroportuaria, cuenta con los más grandes del mundo, teniendo exorbitantes cifras de pasajeros y carga manipulable, cuenta con 16 aeropuertos, de los cuales 12 son aeropuertos principales; asimismo, sus controles de ingreso y salida son muy estrictos y está permitido que las autoridades puedan interrogar y hacer registro de equipos tecnológicos por seguridad; asimismo, para el ingreso de personas a este país no basta con el pasaporte, se requiere obligatoriamente de una visa o un permiso electrónico de entrada. Además, mueve más de 20 millones de toneladas de productos o mercancías.

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

Los puertos son:

- Hamburgo
- Bremenhaven
- Bremen
- Lübeck
- Rostock
- Wilhelmshave

Respecto a los aeropuertos:

- Dusseldorf
- Berlín
- Hamburgo

Capacidad: en base a la infraestructura vial, portuaria y aeroportuario Alemania es uno de los países que permite exportar una variedad de productos proveniente de otros países de orígenes esto permite cubrir la alta demanda.

Restricciones:

- Carne
- Plantas
- Especies amenazadas

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

##### **Kuehne+Nagel:**

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

##### **Figura 19**

*Logo de Kuehne+Nagel*



**Nota:** Google imágenes

**FedEx Corporation:**

Compañía logística creada en EE.UU. con presencia en todo el mundo y considerada como una de las mejores empresas para trabajar a nivel global, tiene más de 50 años de experiencia en el mercado, opera en más de 200 países. También brinda servicios de comercio electrónico para mejorar la experiencia de sus clientes, brindando de este modo más soluciones de cadena de suministro.

**Figura 20**

*Logo de FedEx*



**Nota:** Google imágenes



## **CAPÍTULO XII**

### **DISTRIBUCIÓN**

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

La empresa El Molino tomó la decisión de realizar la exportación de 20,000 kilos de café elaborados a base de ingredientes 100% naturales, empacados en 400 frascos, desde la ciudad de Andahuaylas en Perú con destino a la ciudad de Hamburgo, Alemania.

Nuestra empresa se dedicara a la comercialización de este producto de alta demanda; es por ello que empezaremos nuestras actividades con la recepción, pesado, inspección y selección de la materia prima para el proceso de elaboración del café; habiendo culminado exitosamente estos pasos.

Después, se realiza el envasado de café en los frascos de vidrio previamente esterilizados, se hace el sellado al vacío y el pasteurizado respectivo. A continuación, se realiza el control de calidad a cargo de las autoridades sanitarias y fitosanitarias del país para obtener la certificación reglamentaria para la exportación de nuestra mercancía y se prosigue con el etiquetado de los envases, el rotulado de las cajas, el embalado, la unitarización de la carga y la contenedorización en un contenedor de 20 pies.

**Figura 21**

*Mapeo comercial*



**Nota:** Autoría propia

**Tabla 29**

*Mapeo descriptivo*

Puerto Origen	Puerto Destino	U\$ Tarifa Flete		Días de Tránsito	Frecuencia de Salida	Línea Naviera
		Contenedor 20 Pies	Mercancía Tm/m <sup>3</sup>			
Puerto del Callao	Puerto de Hamburgo	\$ 2,650.00	\$ 80.00	19	Semanal	Hamburg Sud

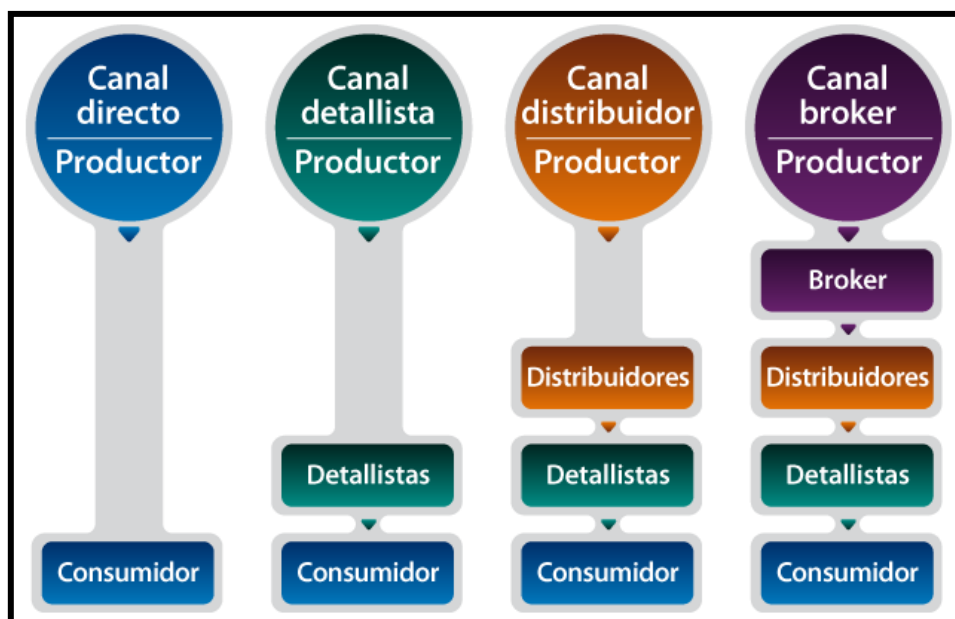
**Nota:** SIICEX

## 12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

Se denomina canales de distribución a aquellos elementos necesarios para la comercialización y llegada de la mercancía al cliente final, para el caso de nuestra empresa, dedicado a exportar café.

**Figura 22**

*Canales de distribución*



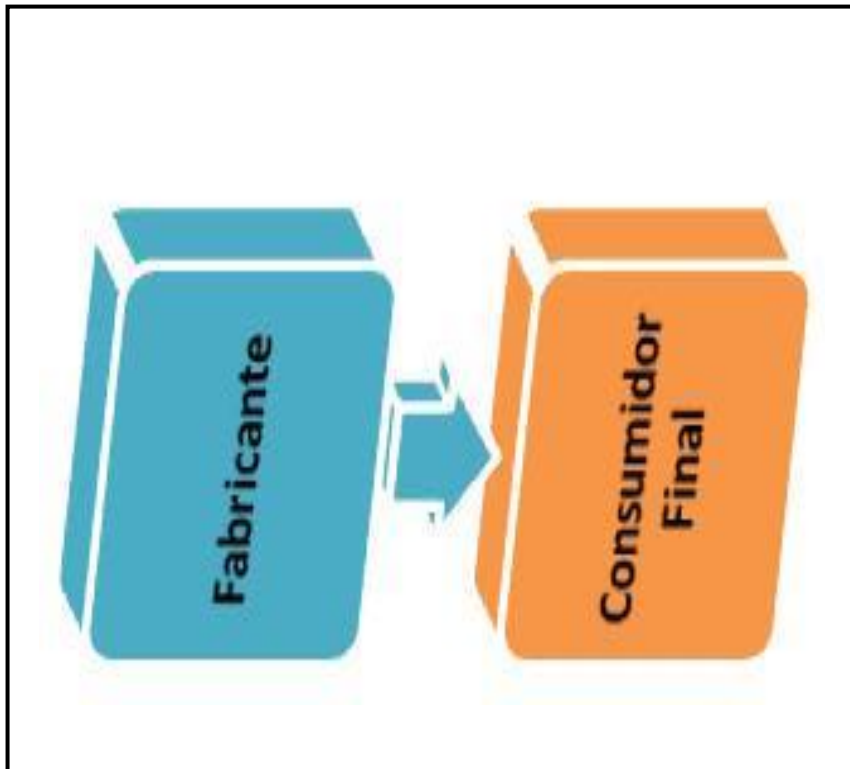
**Nota:** Google imágenes

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

De acuerdo a la identificación y descripción de los canales de distribución existentes, hemos escogido usar el canal de distribución directo para vender café al mercado destino como es Alemania, se ha decidido así porque estamos iniciando como exportadores en un nuevo y exigente mercado con fuertes competidores.

**Figura 23**

*Canal con mayor flujo*



**Nota:** Google imágenes

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

La exportación realizada por la empresa EL MOLINO comercializadora de Café a Alemania fue efectiva. Ya que tuvimos una excelente acogida en el mercado alemán, asimismo con dicha exportación generamos buena rentabilidad y liquidez. Por lo que la exportación nos ayudó a ganar experiencia en el proceso de todos los trámites a realizar. Alemania es un país de primer mundo donde nos da la oportunidad de realizar mayores exportaciones de café.

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

Los beneficios que adquirimos al exportar es incrementar las ventas gracias a los pedidos de compra del exterior, tener mejores precios y mayor rentabilidad para nuestra empresa, tener acceso a mercados más grandes y con mayor potencial como es Alemania, reducir la carga tributaria originada por los impuestos nacionales, posicionar la imagen de la empresa en el extranjero. La exportación es valorada en nuestro país por la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú) y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur). La tecnología juega un papel muy importante en proceso de importación como los de transporte y logística mediante el seguimiento y optimización del uso de vehículos, contenedores y rutas; los costes de información, haciendo entre otras cosas irrelevantes. Por lo cual, con el TLC se busca asegurar un acceso preferencial (libre de aranceles) de carácter permanente para todos los productos que conforman la oferta exportable peruana, así como la eliminación de las barreras no arancelarias que limitan el acceso real de las exportaciones peruanas a Alemania. Las exportaciones tienen un impacto directo sobre la generación de empleo, los niveles de formalidad, mayor producción económica, mayores remuneraciones de los trabajadores. Las exportaciones son un componente del PIB de una economía, y a veces una parte bastante grande, los aumentos rápidos de las exportaciones tienen un impacto automático en la tasa de crecimiento del PIB, sin que por ello se pueda concluir que existe una relación causal determinada.

## CAPÍTULO XIII

### MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

**Tabla 30**

*Costos de exportación*

DESCRIPCIÓN	
Costos de Exportación	S/.
Certificado de origen (ISO 9001)	3,500.00
Certificado fitosanitario	43.20
Certificado DIGESA	27.38
Contenedor	7,000.00

Emisión B/L	175.00
Derecho de embarque	203.00
Vistos buenos	542.50
Deposito temporal	140.00
Currier	35.00
Gastos administrativos	105.00
Agente de aduanas	3,500.00
<b>Costo FOB</b>	<b>15,271.08</b>
Póliza de seguro (2.25% FOB)	343.60
<b>Costo Total de Exportación</b>	<b>15,614.68</b>

**Nota:** Autoría propia.

## CAPÍTULO XIV

### VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA

#### 14.1 Costo de oportunidad de capital:

El coste de oportunidad se define en economía, como aquel coste que no se realizó para priorizar otra inversión más urgente o prioritaria. Es el conjunto de recursos que dejamos de percibir cuando nos decidimos por otra alternativa que puede ser mejor o peor, siempre contando con unos recursos limitados.

**Tabla 31**

*Costo de oportunidad*

Exportación de Café	80,000.00	165,000.00
Exportación de paltas	101,000.00	200,000.00
Diferencia		35,000.00



## 14.2 Valor actual neto:

**Tabla 32**

*Flujo de Caja*

<b>EGRESOS</b>	<b>Cantidad</b>	<b>S/.</b>
Productor	20,000 Kilos	1'440,250.00
Proceso Productivo	20,000 Kilos	40,000.00
Costo de Etiquetado	400 Etiquetas	200.00
Costos de Empacado	40 Frascos	800.00
Costo de Embalaje	40 Cajas	120.00
Costo de Pallet	2 Pallets	100.00
Transporte Interno	-	1,500.00
Costos de Exportación	-	15,614.68
<b>Total Egreso</b>		<b>1'498,584.68</b>
<b>INGRESOS</b>		
Año 1 Exportación 1		2'100,000.00
Año 2 Exportación 2		2'205,000.00
Año 3 Exportación 3		2'315,250.00
Año 4 Exportación 5		2'431,012.50
Año 5 Exportación 5		2'552,563.12
<b>Total Ingresos</b>		<b>11'603,825.62</b>

$$\text{VAN} = \frac{-2'000,000.00}{(1 + 1.02)} + \frac{2'100,000.00}{(1 + 1.02)^2} + \frac{2'205,000.00}{(1 + 1.02)^3} + \frac{2'315,250.00}{(1 + 1.02)^4} + \frac{2'431,012.50}{(1 + 1.02)^5} + \frac{2'552,563.12}{(1 + 1.02)^5}$$

$$\text{VAN} = \frac{-2'000,000.00}{2.02} + \frac{2'100,000.00}{4.08} + \frac{2'205,000.00}{8.24} + \frac{2'315,250.00}{16.65} + \frac{2'431,012.50}{33.63} + \frac{2'552,563.12}{33.63}$$

$$\text{VAN} = -2'000,000.00 + 1'039,603.96 + 540,388.20 + 280,894.85 + 146,009.70 + 75,896.13$$

$$\text{VAN} = 82,792.85$$

### 14.3 Tasa interna de retorno:

**Tabla 33**

*Tasa de interna de retorno*

Año	Flujo de Efectivo (5%)
0	-2'000,000.00
1	2'100,000.00
2	2'205,000.00
3	2'315,250.00
4	2'431,012.50
5	2'552,563.12

$$0 = -140,485.21 + \frac{2'100,000.00}{2.06} + \frac{2'205,000.00}{4.24} + \frac{2'315,250.00}{8.74} + \frac{2'431,012.50}{18.01} + \frac{2'552,563.12}{37.10}$$

$$= 7,674.61$$

$$0 = -140,485.21 + \frac{2'100,000.00}{2.07} + \frac{2'205,000.00}{4.28} + \frac{2'315,250.00}{8.87} + \frac{2'431,012.50}{18.36} + \frac{2'552,563.12}{38.01}$$

$$= -10,314.01$$

$$TIR = a + \left( \frac{m}{m - n} \right) (b - a)$$

$$TIR = 1.06 + \frac{7,674.61}{7,674.61 - 10,314.01} (1.07 - 1.06)$$

$$TIR = 1.06\%$$

## CONCLUSIONES

1. El café es un producto que tiene alta demanda en el mercado local y en el mercado internacional, siendo un producto exportable y muy requerido por los clientes, por sus múltiples factores en beneficio a la salud de la persona y su estado anímico frente a diversas enfermedades.
2. Los precios que ofrecen los productores de café en el Perú se ajustan a los costos de la empresa EL MOLINO y permite que el proceso de exportación a nuevos mercados sea viable y flexible permitiendo para la empresa una rentabilidad beneficiosa para el desarrollo sostenible de la empresa.
3. Es muy importante para ofrecer el producto en mercados internacionales contar con las certificaciones de calidad como el ISO:9001 e ISO:22000 como otros certificados que genere confianza entre el productor, empresa y comprador, esto es parte de la imagen corporativa.
4. Contar con almacenes que permitan mantener en buenas condiciones el producto es muy importante, ya que el proceso exportador requiere de ciertos requerimientos y condiciones puestas por el comprador como el país de destino, es muy importante las herramientas que se requieren para la manipulación del producto y de la experiencia del personal.
5. Como empresa nueva en el proceso de exportación, no fue inconveniente, debido a que existen agencias de aduanas que dan consultorías y sirven de representantes para los procesos que se requieren, el conocimiento y los contactos de las agencias aduaneras hacen menos burocráticos los tramites con las empresas de transporte y de la gestión en el puerto.

## RECOMENDACIONES

1. Se debe optimizar los procesos para la exportación, y para lograrlo se debe capacitar al personal para que se amplíe el conocimiento de la gestión administrativa en la exportación.
2. Considerar que el producto del café no es el único producto con alta demanda por los mercados internacionales, es necesario que los gestores de la empresa realicen investigaciones y estudio de mercado para ampliar su cartera de productos a exportar y de esta forma tener nuevos clientes.
3. Es importante seguir adquiriendo herramientas y materiales para que el personal logístico pueda tener un desempeño eficiente en los almacenes, en la protección del producto, en la manipulación de los productos, en los procesos de empaque, embalaje y paletizado.
4. La empresa debe contar con la participación de agentes intermediarios en mercados internacionales, para que pueda existir una relación directa con los nuevos clientes que apuestan por importar los productos que disponemos, y para evitar que los clientes puedan buscar otras empresas competidoras.
5. Los resultados de la inversión motiva a los gestores a seguir apostando por invertir productos que tienen alta demanda y cuyos productores cosechan en nuestro país siendo ello una ventaja competitiva en comparación con otras empresas que tienen que hacer compras a otros países para su exportación.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Descripción del producto (mandarina)

<https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&>

Clasificación arancelaria

<https://www.gob.pe>

Control de calidad

<https://blog-es.checklistfacil.com>

Norma ISO

<https://www.globalsuitesolutions.com>

Proceso de almacenamiento

<https://e-ful.com>

Distribución del almacén

<https://www.ingenieriaindustrialonline.com>

Implementos de un almacén

<https://www.rajapack.es>

Rotulado, empaçado, embalado y paletizado

<https://es.slideshare.net>

Características y ventajas de un contenedor

<https://www.icontainers.com>

Depósitos temporales

<https://www.diariodelexportador.com>

Infraestructura para exportar a Estados Unidos

<https://publications.iadb.org>

Infraestructura del puerto del Callao

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

Restricciones a los Estados Unidos

<https://exportemos.pe>

Canales de Distribución

<https://www.diariodelexportador.com>