



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CÚRCUMA EN POLVO AL
MERCADO DE MADRID – ESPAÑA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. LÓPEZ PÉREZ PEDRO WALTER VICTOR JHEAMPIERRE
<https://orcid.org/0000-0001-7806-1784>

ASESOR

Mg. CORILLA CONDOR MARGOT CECILIA
<https://orcid.org/0000-0002-1578-6558>

**TUMBES – PERÚ
2023**

DEDICATORIA

A Dios, por darme la sabiduría e inteligencia para poder llegar hasta este punto de mi vida profesional, así como la estabilidad emocional y salud física que complementaron mi buen desarrollo.

A Lorena, Walter y Cinthia, mi familia, por haberme motivado constantemente a seguir avanzando de manera profesional y no quedarme en el intento.

A Midory, mi compañera y motivación para llegar hasta este momento.

AGRADECIMIENTO

Mi cordial agradecimiento a mi casa de estudios UAP sede Tumbes, a mis docentes que contribuyeron en vida universitaria.

A mi institución policial y todos los que trabajaron conmigo, quienes me enseñaron a esforzarme para lograr mis metas trazadas, a pesar de las circunstancias.

INTRODUCCIÓN

El trabajo monográfico de suficiencia profesional es el resultado de la formación profesional recibida en las aulas de la Universidad Alas Peruanas y la cual permitió cumplir con todas las directivas aprobadas por la universidad para la culminación satisfactoria del curso de titulación, en donde previo a la elección del producto a exportar, se realizó un análisis detallado del producto (cúrcuma en polvo), y el mercado internacional donde se realizó la venta de este producto aromático y curativo como es la cúrcuma, siendo el mercado elegido Madrid – España por ser un mercado que presenta altos indicadores de aceptación de consumo del mencionado producto.

Las razones que llevaron a desarrollar el mencionado trabajo responden a la necesidad de no solamente internacionalizar la cúrcuma como fruto tradicional primario, sino el de ofrecerlo con valor agregado en su forma de industrialización, Por tal motivo se procedió a realizar un estudio de carácter descriptivo para la elaboración del polvo de la cúrcuma.

El trabajo plantea como objetivo general: Determinar el proceso de exportación definitiva del polvo de cúrcuma al mercado de España. Asimismo, se plantearon los siguientes objetivos específicos de Identificar la partida arancelaria, los proveedores y los respectivos costos para la elaboración del producto. Especificar el diseño de la etiqueta, empaque, embalaje y los costos de proceso para la correcta adecuación del producto. Desarrollar el proceso logístico de unitarización, contenedorización, transporte interno y la determinación de los costos en cada procedimiento. Formular la matriz de costos de exportación y determinar los indicadores de gestión financiera y económica del proyecto de exportación.

El trabajo de suficiencia profesional se caracteriza por tener una relevancia práctica y un impacto social, toda vez que involucra a otras empresas locales lograr su participación en mercados extranjeros, así como su proceso de internacionalización y de esta manera redunden en elevar el nivel de sus ingresos.

El capítulo I trata la identificación del producto a exportar, se elabora la ficha técnica, se describe el proceso del producto. El capítulo II identifica a los proveedores y el costo del producto mermelada de plátano. El capítulo III desarrolla la estrategia y costos de almacenamiento. Los capítulos IV, V, y VI, realizan el acondicionamiento del producto en sus fases de etiquetado/rotulado, envase, empaque y embalaje determinando en cada uno sus costos. Los capítulos VII y VIII desarrollan el proceso de la logística internacional determinando los tipos de pallet, el cubicaje, y los procedimientos para la contenedorización. Asimismo, los capítulos IX y X se realiza la cotización del transporte interno y la agencia de aduana. En el capítulo XI se realiza el estudio del puerto de destino. Luego el capítulo XII muestra el mapa de la distribución del producto. Finalmente, en el capítulo XIII Matriz de costos de exportación y capítulo XIV evaluación económica financiera se presenta un formato en Excel, en el cual se consolidan todos los rubros y ítems de costos que se han presentado durante el proceso de la exportación a valores FOB (Free On Board), así como los indicadores económicos y financieros del proyecto.

RESUMEN

En el presente trabajo descriptivo se desarrollan las fases o etapas del proceso de exportación comprendidas desde el reconocimiento de la información referente al producto cúrcuma en polvo hasta la entrega y distribución en el país de destino al mercado internacional Madrid – España el cual fue nuestro mercado objetivo. Asimismo, se revisaron las características de la mercancía a exportar (cúrcuma en polvo). Se realizó el proceso de elección del tipo de envase, mediante el cual se escogió el contenido y las dimensiones que fueron diseñadas para la entrega final del producto al importador. Para la adecuación del producto y posterior exportación demostró que se deben utilizar pallets tipo europeo de madera debidamente certificados como sostén de carga en el contenedor. Respecto a los resultados alcanzados en el aspecto económico financiero se determinó el Valor FOB de \$ 61,871.26 y los indicadores económicos y financieros muestran un VAN positivo de S/. 269,824.09, la TIR fue de 52.95% siendo mayor que el COK del 17%, resultando factible el proyecto de exportación, finalmente se obtuvo una ratio de costo/beneficio positivo de 3.84.

INDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
INTRODUCCIÓN.....	iv
RESUMEN.....	6
INDICE DE CONTENIDOS.....	7
INDICE DE TABLAS.....	10
CAPITULO I.....	12
PRODUCTO A EXPORTAR.....	12
1.1. Ficha Técnica de producto.....	12
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	14
1.3. Flujograma del proceso productivo.....	15
CAPITULO II.....	18
APROVISIONAMIENTO.....	18
2.1. Proveedores potenciales.....	18
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	21
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	24
CAPITULO III.....	26
ALMACENAMIENTO.....	26
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	26
3.2. Lay-out de almacén.....	27
3.3. Detalle del muebles y equipos usado en el almacenamiento.....	28
3.4 Costo fijo de almacén.....	29
CAPITULO IV.....	30
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	30
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	30
4.2. Normas técnicas aplicable.....	31
4.3. Proceso de rotulado.....	32
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	34
CAPITULO V.....	35
EMPAQUE.....	35
5.1Ficha técnica de empaque seleccionado.....	35
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	36
5.3. Proceso de empaque.....	37

5.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado	37
CAPITULO VI.....	39
EMBALAJE.....	39
6.1. Ficha Técnica de embalaje seleccionado.....	39
6.2 Criterios usados para la selección del embalaje.....	40
6.3 Proceso de embalaje.....	40
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	41
CAPITULO VII.....	43
UNITARIZACIÓN.....	43
7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado.....	44
7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....	44
7.3 Proceso de paletización.....	45
7.5 Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	47
CAPITULO VIII.....	48
CONTENEDORIZACIÓN.....	48
8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	49
8.2 Criterios usados para la selección del contenedor.....	50
8.5Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	53
CAPITULO IX.....	54
TRANSPORTE.....	54
9.1. Proveedores del transporte Interno.....	54
9.2. Costo de transporte Interno (Inland Freight).....	56
9.3 Proveedores de servicio de transporte Internacional.....	56
9.4. Cotizaciones de Flete Marítimo.....	57
CAPITULO X.....	58
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	58
10.1. Agentes de aduana.....	58
10.2. Costo de agenciamiento.....	60
10.3 Aseguradoras.....	61
10.4 Póliza de seguro (cobertura y costo).....	61
10.5 Depósitos temporales.....	62
CAPITULO XI.....	63
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA.....	63
EN EL PAÍS DE DESTINO.....	63

11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	63
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país de destino.....	65
11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	66
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)...	67
CAPITULO XII.....	69
DISTRIBUCIÓN.....	69
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	69
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.	70
12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	71
12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	71
12.5 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	73
12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	73
CAPITULO XIII.....	75
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	75
CAPITULO XIV.....	79
EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	79
CONCLUSIONES.....	84
FUENTES DE INFORMACIÓN.....	85

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Partida arancelaria del producto	15
Tabla 2 Convenio internacional Perú – España.....	16
Tabla 3 Proveedores potenciales del producto (cúrcuma en polvo).....	20
Tabla 4 Proveedores de suministros (cajas de cartón corrugado).....	21
Tabla 5 Proveedores de suministros (bolsas doypack trilaminada).....	21
Tabla 6 Selección de proveedores potenciales.....	23
Tabla 7 Selección de proveedores de suministros (cajas de cartón corrugado).....	23
Tabla 8 Selección de proveedores de suministros (bolsas doypack trilaminado).....	24
Tabla 9 Organismos y certificación de control de calidad en Perú	25
Tabla 10 Organismos encargados de salvaguardar la calidad en España	25
Tabla 11 Costo del producto (cúrcuma en polvo)	26
Tabla 12 Mobiliario utilizado en el área de almacén.....	29
Tabla 13 Costo fijo de almacén.....	30
Tabla 14 Tiempos del proceso del rotulado	35
Tabla 15 Costos del proceso del rotulado.....	35
Tabla 16 Tiempos del proceso de envasado	39
Tabla 17 Costos del proceso de empaçado.....	39
Tabla 18 Tiempos del proceso de embalaje.....	42
Tabla 19 Costos del proceso de embalaje.....	43
Tabla 20 Costos del proceso de paletización.....	48
Tabla 21 Costos del proceso de contenedorización	54
Tabla 22 Proveedores de servicio transporte interno.....	56
Tabla 23 Costo del transporte terrestre interno.....	57
Tabla 24 Agencia de Aduanas contratado.....	61
Tabla 25 Costo de agenciamiento.....	62
Tabla 26 Frecuencia de transporte marítimo de Paita para España.....	67
Tabla 27 Matriz de costos de exportación.....	77
Tabla 28 Compra de equipos para oficina – depreciación.....	78
Tabla 29 Gastos financieros – cuenta abierta.....	78
Tabla 30 Costos de ayuda a la comercialización.....	78
Tabla 31 Gastos de ventas	79
Tabla 32 Gastos generales y administrativos	79
Tabla 33 Estado de Resultados del Contenedor.....	80
Tabla 34 Análisis de costos unitarios.....	81
Tabla 35 Fuentes de financiamiento.....	81
Tabla 36 Datos para valuación económica-financiera	81
Tabla 37 Flujo de caja económico y financiero	82

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Ficha Técnica del producto.....	14
Figura 2 Restricciones y prohibiciones de exportación.....	15
Figura 3 Diagrama de flujo del proceso del producto (cúrcuma en polvo).....	17
Figura 4 Escala de ponderación de criterios.....	22
Figura 5 Lay-out de almacén.....	29
Figura 6 Vista posterior y anterior de rotulado.....	32
Figura 7 Procedimientos para el proceso de rotulación.....	34
Figura 8 Visualización de la etiqueta.....	34
Figura 9 Ficha técnica del empaque interno seleccionado.....	37
Figura 10 Ficha de Embalaje.....	40
Figura 11 Embalaje para despacho del producto.....	42
Figura 12 Ficha técnica del pallet seleccionado.....	45
Figura 13 Proceso de paletización.....	46
Figura 14 Plano de estiba.....	47
Figura 15 Muestra de estiba del pallet.....	47
Figura 16 Tiempos del proceso de paletización.....	48
Figura 17 Ficha técnica del contenedor dry van 20'.....	50
Figura 18 Modelo del contenedor.....	51
Figura 19 Proceso de contenedorización.....	52
Figura 20 Plano de estiba del contenedor dry van de 20'.....	53
Figura 21 Ubicación de los pallets en el contenedor de 20'.....	53
Figura 22 Partes del contenedor.....	54
Figura 23 Modelo de camión para la carga.....	56
Figura 24 Proveedores de servicio de transporte Internacional.....	57
Figura 25 Logotipo empresa aduanera seleccionada.....	61
Figura 26 Puertos comerciales de España.....	66
Figura 27 Ilustración del Puerto de Madrid en localidad de Coslada.....	67
Figura 28 Imagen de la empresa logística, España.....	68
Figura 29 Secuencia de distribución proveedor – consumidor.....	71
Figura 30 Canal de distribución elegido.....	72
Figura 31 Elección y aplicación del Incoterm FOB (Free On Board).....	73
Figura 32 Resultado de los Indicadores de evaluación económica - financiera.....	82
Figura 33 Interpretación de los Indicadores económico - financieros.....	83
Figura 34 Simulación del préstamo bancario.....	83
Figura 35 Cronograma de pagos Banco BBVA.....	84

CAPITULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

1.1. Ficha Técnica de producto

Silva (2022). Establece que la ficha técnica es un documento elemental utilizado por las empresas exportadoras en el momento de llevar a cabo la venta de su mercancía y/o productos. Por tal motivo también se le conoce como ficha técnica de productos, la cual es elaborada por medio de un procedimiento de información del producto. La ficha técnica en el comercio internacional permite que la empresa exportadora pueda establecer la rentabilidad producto de la venta de la mercancía.

La cúrcuma es una sustancia vegetal fuente de nutrimentos y elementos tales como las vitaminas C, E y K, niacina, sodio, calcio, potasio, cobre, magnesio, hierro y zinc., que ayudan a mejorar el proceso digestivo, dispone de actividades hepatoprotectoras, favorece en el proceso rápido de cicatrización y la compostura de tejidos, promueve la estimulación correcta del sistema inmunitario, tiene propiedades importantes como un antioxidante. Por estas propiedades es aceptada en el mercado internacional, razón por la cual se exporta el producto cúrcuma en polvo al mercado de Madrid – España.

Figura 1

Ficha Técnica del producto

FICHA TÉCNICA DE CÚRCUMA EN POLVO	
<p>Nombre de la Empresa Exportaciones "WALOP" RUC N° : 10705456752 Dirección: Diego de Almagro N° 215 - Barrio Buenos Aires TUMBES - PERÚ</p>	
Nombre científico	Curcuma Long Linn
Nombre común	Cúrcuma
Nombre comercial	Productos WALOP
Partida Arancelaria	0910.30.00.00
Requisito para exportar	Certificación - DIGESA
Almacenamiento	Aislado del suelo, protegido luz directa
PROPIEDADES	
<p>Contiene nutrientes y sustancias como vitaminas C, E y K, niacina, sodio, calcio, potasio, cobre, magnesio, hierro y zinc, mejora el proceso digestivo, posee actividad hepatoprotectora, promueve la cicatrización y la reparación de tejidos, estimula el sistema inmunitario, tiene efecto hipoglucemiante, se considera un excelente antioxidante.</p>	
DESCRIPCIÓN GENERAL	
Unidad de medida	Gramos
Presentación envase	Bolsa doypack trilaminada de 250 gr
Tipo de empaque	Cartón corrugado 60 x 40 x 34
Tipo de embalaje	Caja master de cartón
CARACTERÍSTICAS ORGANOLEPTICAS	
Color : amarillo pardo oscuro	Apariencia : Polvo fresco
Olor : Aromático	Sabor : característico
CARACTERÍSTICAS MICROBIOLÓGICAS	
Flora total aerobia : <1.000.000	Bacillus Cereus : <100
Levaduras y mohos : <10.000	Salmonella : Ausencia en 50 gr
VALORES ENERGÉTICOS	
Energía : 354 kcal	Carbohidratos : 64,93 gr
Proteína : 7.83 gr	Azúcares : 3.97 gr
Saturadas : 6.30 gr	Sodio : 38 mg

Nota. Tomado de MundiTrades (2022). Elaboración propia.

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Reyna (2021). En su trabajo de investigación manifiesta que la clasificación arancelaria, se define como un procedimiento encargado de asignar a las mercancías materia del comercio internacional, una codificación numérica universal, la misma que fue creada por la Organización Mundial de Aduanas (WCO por sus siglas en inglés). El código numérico establecido se denomina partida arancelaria que establece el control estadístico, los impuestos gravados, los derechos y los procedimientos para regular la mercancía a exportar.

El arancel utilizado es el 091030000 que fue tomado de SUNAT en el tratamiento arancelario por sub partida nacional que corresponde a la cúrcuma.

Tabla 1

Partida arancelaria del producto

PARTIDA	DESCRIPCIÓN
09.10	Jengibre, azafrán, cúrcuma tomillo y demás especias
0910.30.00.00	Cúrcuma

Nota. Tomado de Aduanet (2022). Elaboración propia

Figura 2

Restricciones y prohibiciones de exportación.

EXONERACION DE CERTIFICADO DE INSPECCION
No existen restricciones de Inspección No existen Prohibiciones de salida de la mercancía No existen Prohibiciones del Ingreso de la mercancía

Nota. Tomado de Aduanet restricciones (2022).

Tabla 2

Convenio internacional Perú – España.

PAIS	Nº	DESCRIPCIÓN	FECHA DE VIGENCIA
ESPAÑA	812	Acuerdo Comercial Perú - Unión Europea	01/03/2013 al 31/12/9999

Nota. Tomado de Aduanet convenios (2022). Elaboración propia

1.3. Flujograma del proceso productivo.

Gonzáles (2019). Un flujograma o un diagrama de flujo son actividades que representan de forma gráfica y secuencial un proceso de producción identificando las tareas y actividades elementales a efectos de lograr un objetivo común. Para ello se utilizan símbolos como flechas, rombos, rectángulos y otros diseños que permiten visualizar en forma de representación la secuencia de tareas y la relación entre ellas, así como identificar fácilmente las fases de un determinado proceso que ayude en la toma de decisiones.

Las actividades del proceso productivo se describen en el diagrama de flujo respectivo, las mismas que son realizadas desde la recepción del producto (cúrcuma en polvo) ya preparado y comprado directamente al proveedor, hasta el almacenamiento del producto debidamente envasado.

Figura 3

Diagrama de flujo del proceso del producto (cúrcuma en polvo).



Nota. Elaboración propia

El proceso comprende seis actividades, las cuales se describen a continuación:

1. *Recepción de la materia prima (cúrcuma en polvo)*

Se procede a la recepción del insumo cúrcuma en polvo previamente procesada, adquirida de una planta productora que cuenta con inspección sanitaria de SENASA y con la certificación de la DIGESA para el procesamiento de dicho producto.

2. *Pesado del polvo de la cúrcuma*

En esta etapa se realiza el pesado del producto entregado por la empresa de maquila, y se utiliza una balanza digital para posteriormente continuar con el envasado de nuestro producto.

3. *Envasado del producto*

En este proceso se procede a realizar el llenado de la cúrcuma en polvo en envases Doy pack de aluminio trilaminado que pesen los 250 gramos cada una, antes de realizar el sellado se hace una verificación final que todo se encuentre conforme para realizar el cierre del contenido.

4. *Etiquetado:*

El etiquetado contiene un logo con la marca del producto WALOP conteniendo la información necesaria de las características y propiedades del producto como es: el nombre, peso, tabla nutricional, entre otros.

5. *Empacado:*

En el proceso del empacado se procede de forma manual a colocar los envases doypack trilaminado de 250 gramos, en cajas master de cartón corrugado debidamente rotuladas cuyas medidas son 60 cm. x 40 cm. x 34 cm.

6. *Almacenado:*

En este procedimiento se procede a colocar las cajas debidamente embaladas en un almacén amplio, limpio y con mucha ventilación para que no se deteriore el contenido del producto a una temperatura de 25°C.

CAPITULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

Uribe, (2018). Establece que es aquel proveedor nuevo, con probabilidades de poder competir con los proveedores que actualmente operan, en razón de ello se espera que logren comportarse de forma superior o igual que el del proveedor vigente, del cual demuestre habilidades o capacidades de entregar productos a una o más organizaciones antes de que se le otorgue un estado de proveedor aprobado.

Los proveedores del producto cúrcuma en polvo, son distribuidores debidamente certificados y preseleccionados, los cuales se encargan de la maquila de nuestro producto conforme a los requerimientos de nuestro importador bajo las norma y técnicas internas, así como de las normas ISO.

Los proveedores fueron debidamente clasificados, los cuales en la tabla siguiente se enumeran.

Tabla 3*Proveedores potenciales del producto (cúrcuma en polvo)*

Características	PROVEEDORES POTENCIALES		
	Kumara Food	Avendaño Trading Company SAC	Jallpa Inversiones Perú SAC
Rubro	Proveedor de cúrcuma	Venta productos agrarios	Proveedor de cúrcuma
RUC	20543194108	20510874456	20552076312
Dirección	La campiña calle los asteroides N° 103.	Prolog.Italia Nro. 1759 (entre Aviacion e Italia)	Jr. Hualgayoc Nro. 192
País	Perú	Perú	Perú
Departamento	Lima	Lima	Lima
Distrito	Chorrillos	La Victoria	San Luís
Condición	Activo	Activo	Activo
Link	https://nacional.kumarafood.com/	http://avendacom.com/	https://www.quiminet.com/sr/es/
CIU	60230	51212	51906

Nota. Tomado de SUNAT (2022). Elaboración propia

Para el empaque y embalaje de las cajas del producto a exportar conteniendo la cúrcuma en polvo se eligieron a los proveedores que proveen los suministros, materiales, envases y otros utilizados.

Tabla 4*Proveedores de suministros (cajas de cartón corrugado)*

Características	PROVEEDORES DE SUMINISTROS		
	Faencar S.R.L.	Ingeniería en cartones y papeles S.A.C.	Cartones corrugado Rummy SAC
Rubro	Fabrica envases cartón	Venta cartón corrugado	Venta cartones corrugado
RUC	20600767152	20509203050	20550756626
Dirección	Mza. C Lote. 6 Asc. Zavaleta	Av. Industrial Lt 4 21 Nro. S/n	Jr. Ayacucho Mza. C Lote. 1 Asoc. Villa Santa Rosa
País	Perú	Perú	Perú
Departamento	Lima	Lima	Lima
Distrito	Ate	Lurín	Lurigancho
Condición	Activo	Activo	Activo
Link	https://faencar.com/	https://www.icyp.com.pe/	https://www.ccrumysac.com/
CIU	21029	21029	21029

Nota. Tomado de SUNAT (2022). Elaboración propia**Tabla 5***Proveedores de suministros (bolsas doypack trilaminada)*

Características	PROVEEDORES DE SUMINISTROS		
	Envapack Peru SAC	Industrias Polymar S.A.C.	Polybags Peru Srl
Rubro	Venta de bolsas Doypack con zipper	Fábrica de productos de plásticos	Fábrica de productos de plásticos
RUC	20602177093	20511394296	20484194026
Dirección	Av. Michael Faraday 729 Nro. Sn Otr. Michael	Cal. los Nogales Mza. K Lote. 14	Mza. 35a Lote. 1-2 Chosica del Norte
País	Perú	Perú	Perú
Departamento	Lima	Lima	Lima
Distrito	Ate	San Juan de Lurigancho	La Victoria
Condición	Activo	Activo	Activo
Link	https://envapack-peru.com/	https://www.peruyello.com/company/	http://www.polybagsperu.com
CIU	51502	25200	25200

Nota. Tomado de SUNAT (2022). Elaboración propia.

2.2 Matriz de selección de proveedores

Calimeri (1999). Sostiene que debemos encontrar abastecedores que nos aseguren continuidad en los suministros, elasticidad para lograr los cambios en las especificaciones (capacidad de respuesta) y las adjudicaciones firmes y consistentes. Asimismo, confirma que para esta selección es conveniente tener en cuenta los aspectos de tiempo de entrega y soporte post-venta del proveedor.

La empresa realizó una selección de proveedores del producto a exportar en concordancia con las normas de calidad en el proceso de su materia prima (cúrcuma) conforme al cuadro en la cual se asignan las puntuaciones conforme los criterios siguientes:

- a. Calidad
- b. Precio
- c. Distancia
- d. Plazo de entrega.

Para una adecuada selección se utilizó la calificación de la escala de Likert conforme se describe en la imagen:

Figura 4

Escala de ponderación de criterios

PONDERACIÓN	ITEM
Descuerdo total	1
En desacuerdo	2
De acuerdo	3
Totalmente de acuerdo	4

Nota. Tomado de Creatool (2022).

Tabla 6*Selección de proveedores potenciales*

Criterios de calificación	Peso Relativo	PROVEEDORES					
		Kumara Food		Avendaño Trading Company SAC		Jallpa Inversiones	
Calidad	30%	4	1.20	4	1.20	4	1.20
Precio	25%	4	1.00	4	1.00	4	1.00
Distancia	25%	3	0.75	4	1.00	4	1.00
Plazo entrega	20%	3	0.60	3	0.60	4	0.80
Total	100%		3.55		3.80		4.00

Nota. Elaboración propia.

Luego de aplicar la respectiva calificación en la matriz de selección de proveedores, se procedió a realizar la respectiva ponderación optando por seleccionar al proveedor Jallpa Inversiones Perú S.A.C. para que nos entregue la cúrcuma en polvo que obtuvo un ponderado total de 4.0

Tabla 7*Selección de proveedores de suministros (cajas de cartón corrugado)*

Criterios de calificación	Peso Relativo	PROVEEDORES DE CARTÓN					
		Faencar S.R.L.		Ingeniería en cartones y papeles S.A.C.		Cartones corrugado Romy SAC	
Calidad	35%	4	1.40	4	1.40	4	1.40
Precio	25%	3	0.75	4	1.00	3	0.75
Garantía	20%	4	0.80	4	0.80	4	0.80
Plazo entrega	20%	3	0.60	4	0.80	3	0.60
Total	100%		3.55		4.00		3.55

Nota. Elaboración propia.

Para la compra de cajas de cartón corrugado se procedió a seleccionar al proveedor Ingeniería en cartones y papeles S.A.C. con un ponderado total de 4.0

Tabla 8*Selección de proveedores de suministros (bolsas doypack trilaminado)*

Criterios de calificación	Peso Relativo	PROVEEDORES DE BOLSAS DOYPACK					
		Envapack Peru SAC		Industrias Polymar S.A.C.		Polybags Peru Srl	
Calidad	35%	4	1.40	3	1.05	4	1.40
Precio	25%	4	1.00	4	1.00	3	0.75
Garantía	20%	4	0.80	4	0.80	4	0.80
Plazo entrega	20%	3	0.60	3	0.60	3	0.60
Total	100%	3.80		3.45		3.55	

Nota. Elaboración propia.

Para la compra de las bolsas doypack trilaminado se eligió al proveedor Envapack Peru S.A.C. con un ponderado total de 3.8

2.3. Control de Calidad

Sánchez y Enríquez (2013). Sostienen que el control de calidad está referido a la aplicación de métodos a las tareas y acciones de carácter operativo realizados en las empresas a efectos de dar cumplimiento a requisitos y criterios paramétricos que consigan obtener la atención y satisfacción en los usuarios, orientadas principalmente en verificar los procesos a efectos de ubicar fallas o imperfecciones a fin de que los problemas encontrados sean corregidos oportunamente. El control de calidad, es un procedimiento concreto que certifica el vínculo de diferentes áreas y actividades realizadas por las organizaciones.

Los organismos encargados de la verificación y supervisión del control de calidad vigentes en el Perú son los siguientes:

Tabla 9*Organismos y certificación de control de calidad en Perú*

Nº	DESCRIPCIÓN	SIGLA
1.	Instituto Nacional de la Calidad	INACAL
2.	Dirección General de Salud Ambiental	DIGESA
3.	Gestión de Calidad	ISO 9000
4.	Norma Técnica Peruana	NTP-203.108

Nota. Tomado registro RAM Promperú (2022). Elaboración propia.

Tabla 10*Organismos encargados de salvaguardar la calidad en España*

Nº	DESCRIPCIÓN	SIGLA
1.	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación	FAO
2.	Organización Mundial de la Salud	OMS
3.	Comisión del Codex Alimentarius	CCA
4.	Agencia Europea de Seguridad Alimentaria	AESA
5.	Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición	AESAN

Nota. Tomado de RAM Promperú (2022). Elaboración propia

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

García, (2014). Afirma que este costo se refiere a la valuación monetaria de la incidencia de los gastos ocurridos y que son utilizados para la fabricación de un producto. Incorpora el costo de material directo, trabajo directo y los costos indirectos de fabricación asignados a las labores en el proceso del producto. Se entiende también como el valor de los recursos que necesitan las áreas operativas productivas a efectos de poner en ejecución la fabricación de productos; aquí se incluye los pagos de sueldos, salarios y aportaciones a obreros y empleados. Asimismo, erogaciones de suministros, materiales, combustibles, energía eléctrica, y diversos servicios, etc.

A efectos de calcular los costos del producto se procedió a valorizar desde la compra de la cúrcuma en polvo a la empresa que hará la maquila de nuestro producto hasta el proceso de etiquetado y almacenado.

Tabla 11

Costo del producto (cúrcuma en polvo)

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total Container S/.
1.	Cúrcuma en polvo	19.50	Kg.	6,336	123,552.00
2.	Bolsas Doypack triaminada 10 x 15 x 5 cierre - 250 gr.	0.22	Unidad	25,344	5,575.68
3.	Etiquetado	0.15	Unidad	25,344	3,801.60
Sub Total					132,929.28
<u>Gastos directos</u>					
4.	Obrero a destajo (01) para envase del producto	0.10	Unidad	1	2,534.40
Sub Total					2,534.40
TOTAL					135,463.68

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO III

ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento

Vera, (2016). Manifiesta que las organizaciones actualmente desarrollan la gestión de inventarios como el elemento principal de la logística; en la cual el capital es el activo más trascendental, mediante la cual los productos almacenados representan la cantidad que finalmente será independizada al mercado con el propósito de incrementar la productividad en el manejo eficiente de los procedimientos operativos. Cada organización está comprometida en llevar a cabo un procedimiento administrativo de conteo físico en el almacén y poder conocer la cantidad de mercancía disponible para la venta.

El producto cúrcuma en polvo se conserva en condiciones adecuadas y mantener una higiene saludable, para ello la gerencia debe tener una buena organización en la colocación y movimiento de la mercancía a efectos de evitar daños y pérdidas del producto.

En tal sentido nuestro producto deberá estar conservado y almacenado a una temperatura de 25°C, humedad relativa del 60%, en un ambiente fresco y seco donde

no le llegue la luz directa, libre de olores fuertes o desagradables. El almacén debe cumplir con las condiciones mencionadas anteriormente desde el ingreso y salida del producto para su despacho correspondiente.

Asimismo, se procede a delimitar y codificar la data en relación a la permanencia en el almacén para el conteo rápido y oportuno, la toma de inventarios y la minimización de errores en el control de los productos.

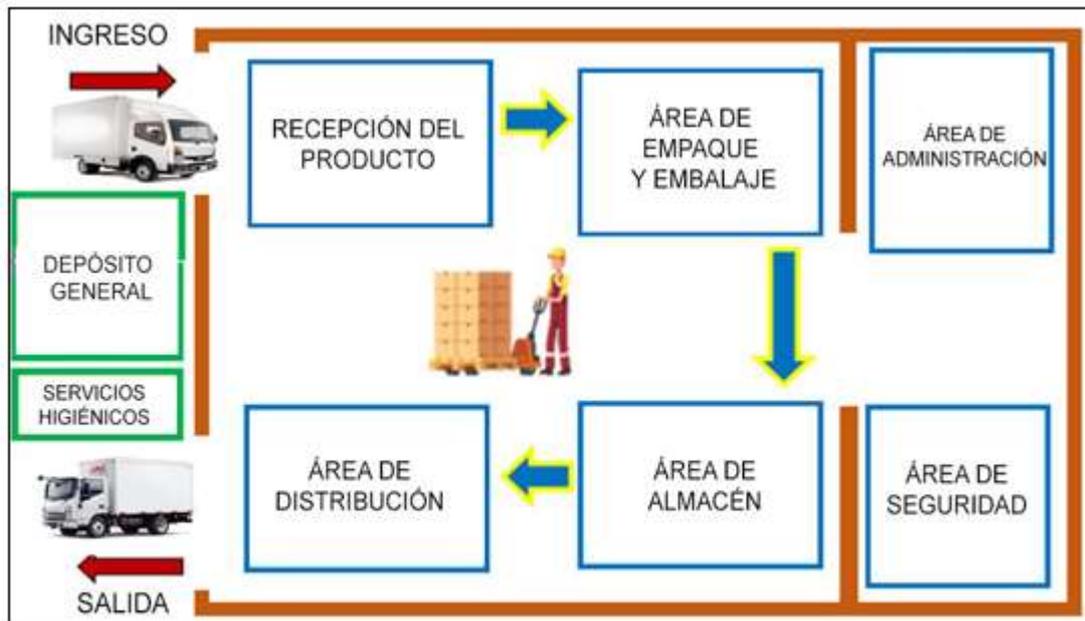
3.2. Lay-out de almacén

ESAN (2022) Menciona que el lay-out del almacén comprende el diseño de las áreas del almacenaje, los pasadizos y zonas adecuadas para el tránsito de mercancías, equipamiento y personal. Es importante porque asegura el flujo ordenado y eficiente de los bienes en los procedimientos de recepción, verificación, almacenamiento, selección, empaque y despacho.

El lay-out de la empresa se encuentra distribuido de acuerdo a los procesos que se realizar en la empresa para la exportación del producto.

Figura 5

Lay-out de almacén



Nota. Toma de muestra Google layout (2022). Elaboración propia

3.3. Detalle del muebles y equipos usado en el almacenamiento

Los muebles y equipos utilizados en el almacén conforme al layout se describe en forma analítica en la tabla siguiente:

Tabla 12

Mobiliario utilizado en el área de almacén.

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.
1.	Laptop Intel Core i7	1,700.00	Unidad	1	1,700.00
2.	Impresora ecotank	800.00	Unidad	1	800.00
3.	Anaqueles angulo ranurado	110.00	Unidad	9	990.00
4.	Sillones metalico	85.00	Unidad	2	170.00
5.	Escritorios de madera	120.00	Unidad	2	240.00
6.	Balanza Electronica digital de 500 gramos	280.00	Unidad	2	560.00
TOTAL MOBILIARIO					4,460.00

Nota. Elaboración propia

3.4 Costo fijo de almacén

Ractem (2022). Establece que el costo generado en el área de almacén corresponde al gasto económico, conveniente para acoger y sostener las diferentes mercancías en un ámbito definido. Por tanto, estos costos de almacenamiento son indispensables a efectos de llevar el normal funcionamiento de un sistema de almacenamiento, así como también para la protección y la gestión del stock. En este rubro se consideran a los gastos ocasionados en el área administración del almacén, planillas de sueldos y salarios, útiles de oficina, energía eléctrica, servicio de agua y alcantarillado, etc.

El almacén de la empresa ha incurrido en costos fijos que les permitirá realizar sus operaciones, los mismo que se detallan:

Tabla 13

Costo fijo de almacén.

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total Container S/.
1.	Alquiler de local	500.00	Unidad	1	500.00
2.	Servicio internet, telefonía	110.00	Unidad	1	110.00
3.	Útiles de oficina	120.00	Unidad	1	120.00
4.	Servicio agua y desagüe	135.00	Unidad	1	135.00
5.	Costo energía eléctrica	160.00	Unidad	1	160.00
6.	Depreciación mobiliario almacén				68.42
TOTAL					1,093.42

Nota. Elaboración propia

CAPITULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

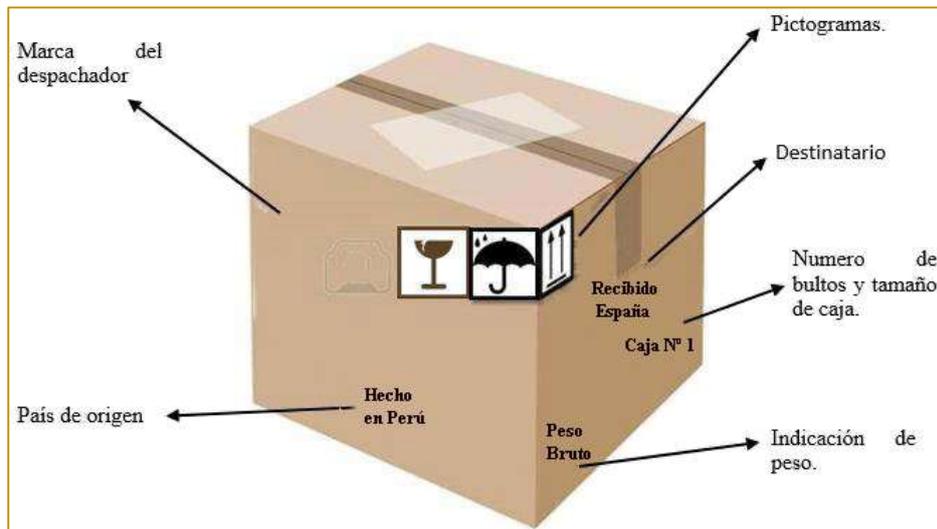
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

En el Perú el proceso de etiquetado de los alimentos es la parte más importante para la adecuación del producto, por lo que se deberá tener presente al momento de realizar las exportaciones para el correcto y oportuno ingreso de los productos a su destino. Las normas establecidas respecto al etiquetado demandan que la etiqueta contenga un conjunto de referencias de carácter obligatorias, que deben mostrarse en el sitio más visible de la etiqueta la cuales deberán ser escritas en idioma español.

En mérito al Artículo 15 del Reglamento de LAS, las prevenciones de la publicidad son aplicadas a determinados alimentos procesados que contienen sodio, azúcar, grasas saturadas, grasas-trans superen los indicadores paramétricos técnicos contenidos en el Manual de Avisos Publicitarios; con exclusión de los llamados alimentos mínimamente procesados, que resultan ser supeditados a procesos en las que solamente se modifica su compostura física (partido, triturado, rebanado, etc.) o los alimentos de preparación culinaria.

Figura 6

Vista posterior y anterior de rotulado



Nota. Tomado de Seguridad Alimentaria UE (2021). Elaboración propia

4.2. Normas técnicas aplicable

Esta normatividad técnica es aquellas que se describen a continuación:

Según el Reglamento 1169/2011 – Unión Europea, establece que toda etiqueta debe necesariamente contener lo siguiente:

- El nombre del alimento
- El listado de los ingredientes
- El componente causante de alergia o de la intolerancia
- La cantidad de determinados ingredientes
- La cantidad neta del alimento
- Periodo mínimo de duración o fecha de vencimiento
- Condiciones especiales de conservación/ de utilización
- Nombre o razón social de la empresa alimentaria
- El país de origen o lugar de procedencia
- Formas de uso
- Contenido nutricional

De acuerdo con INDECOPI (2008), las Normas técnicas aplicables en el Perú son las siguientes:

- a. La Norma Técnica Peruana 209.038:2003 ALIMENTOS ENVASADOS. Etiquetado (16 p.) Establece los datos necesarios que deben contener los alimentos envasados y que sean destinados al consumo de las personas.
- b. Norma Técnica Peruana 209.650:2003 ETIQUETADO. Declaraciones de propiedades. (5 p.) Se refiere a las manifestaciones de propiedades que todo alimento envasado debe contener y que sea destinado al consumo personal.
- c. El Codex Alimentarius representa la normativa y procedimientos para regular el proceso de etiquetado de bienes, el objetivo principal es cuidar la buena salud de los usuarios y aseguran la ecuanimidad respecto al comportamiento comerciable de bienes de consumo en los mercados interior y del exterior. Comité técnico que monitorea el etiquetado.

4.3. Proceso de rotulado

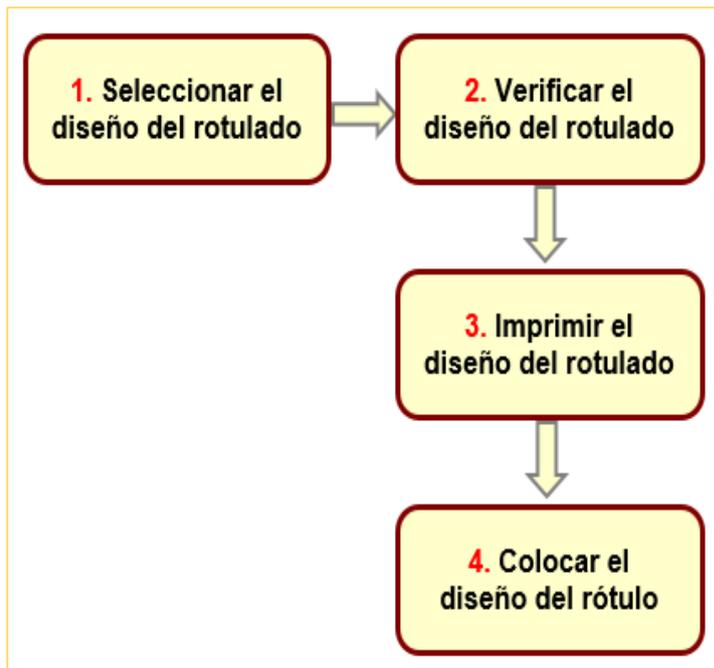
Kortmann (2016). Precisa que, el proceso de rotulado de empaques internos de un producto se realiza a través del impreso, timbrado o etiquetado, de forma legible del contenido informativo que se desee detallar.

El proceso de rotulado se desarrolla de la siguiente manera:

1. Seleccionar el diseño del rotulado.
2. Verificación del diseño de rotulado.
3. Impresión del diseño de rotulado.
4. Colocación del diseño de rotulado en las cajas.

Figura 7

Procedimientos para el proceso de rotulación



Nota. Elaboración propia

Figura 8

Visualización de la etiqueta



Nota. Elaboración propia

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

Los procedimientos comprenden los tiempos que demanda la impresión del rotulado de las cajas master externas que se van a exportar a España.

Tabla 14

Tiempos del proceso del rotulado

Nº	PROCESO	TIEMPOS
1.	Selección del diseño de rotulado	00:60
2.	Verificación del diseño de rotulado	00:30
3.	Impresión del diseño de rotulado	00:20
4.	Colocacion del diseño en la caja	00:30
TOTAL		1'40"

Nota. Elaboración propia.

Tabla 15

Costos del proceso del rotulado

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total Container S/.
1.	Rotulado cajas de exportación	1.00	Unidad	528	528.00
TOTAL					528.00

Nota. Elaboración propia

CAPITULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado

Mondragón (2021). Indica que empaque es algún material que conserva al envase y que complementariamente cumple con propósitos comerciales, cuya función primordial es juntar varios elementos de un producto de iguales características en una misma unidad (paquete). Asimismo, el empaque debe adicionalmente contar con imágenes y la impresión de texto que lo visualiza el consumidor, en razón de ello se convierte en una herramienta de publicidad, promoción y marketing del producto.

En el envasado del producto se utilizarán materiales que consiste en bolsas doy pack trilaminada que contienen 250 gramos de cúrcuma en polvo.

La ficha técnica del empaque precisa las características del envase del producto en cuanto a medidas, color, material y peso de la misma.

Figura 9

Ficha técnica del empaque interno seleccionado

FICHA TÉCNICA DEL EMPAQUE	
Nombre del producto	Bolsas doy pack
Materia prima	aluminio + polietileno
Medidas	10 cm x 15 cm x 5 cm.
	Características
	El zipper permite cerrar herméticamente la bolsa luego de cada uso. Ideales para envasar productos que requieran alta barrera de protección.
Peso	0.05 gr.
Color	Blanco humo

Nota. Elaboración propia

5.2. Criterios usados para la selección del empaque.

En esta fase se definen aquellos requisitos necesarios para el adecuado envase de alimentos acorde con las normas europeas (CE) No. 1935/2004. Y de conformidad con la misma, el componente del empackado no debe incluir materiales que aporten a los alimentos algunas sustancias que perjudiquen la salud del ser humano o el deterioro en el contenido del aroma o sabor de los alimentos.

El producto es empackado en cajas de cartón corrugado conteniendo 48 bolsas doy pack trilaminadas con 250 gramos de cúrcuma en polvo cada una.

Características:

- a. Preserva el producto a lo largo de la traslación que comprende de la fábrica hacia los diversos puestos de destino.
- b. Conserva los productos alimenticios frescos y la respectiva inocuidad.

- c. Ofrece seguridad al ambiente.
- d. Claridad y brillantez muy alta.
- e. Buenos atributos dinámicos.
- f. Permeabilidad al vapor de agua de forma excelente

5.3. Proceso de empaque.

Este proceso comprende las siguientes actividades:

- a. Pesado de la cúrcuma en polvo, utilizando para ello una balanza digital.
- b. Se realiza el llenado de la cúrcuma en polvo con 250 gramos en cada bolsa doy pack zipper.
- c. Personal verifica que las bolsas cumplan con el contenido establecido en la ficha técnica.
- d. Luego se procede a cerrar las bolsas doy pack
- e. Finalmente se adhiere las etiquetas a las bolsas doy pack zipper.

5.4. Tiempos y costos del proceso de empackado

El proceso del envasado de cada bolsa de cúrcuma en polvo es de 59 segundos. Los costos del proceso de empaque se encuentran incluidos en la tabla 8 del costo del producto en el rubro 2 de compra de bolsas doy pack zipper trilaminado.

Tabla 16*Tiempos del proceso de envasado*

Nº	PROCESO	TIEMPOS
1.	Pesado de la cúrcuma en polvo	00:19
2.	Llenado de la cúrcuma en polvo en las bolsas	00:15
3.	Verificación de las bolsas que cumplan con el contenido establecido	00:05
4.	Cerrado de las bolsas	00:10
5.	Colocación de la etiqueta	00:10
TOTAL		00:59"

Nota. Elaboración propia**Tabla 17***Costos del proceso de empaqueo*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total Container S/.
1.	Cajas de cartón corrugado 40 cm x 30 cm x 30 cm.	1.20	Caja	528	633.60
2.	Servicio de empaque de cajas	1.25	Caja	528	660.00
TOTAL					1,293.60

Nota. Elaboración propia

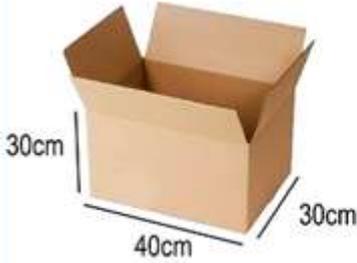
CAPITULO VI

EMBALAJE

6.1. Ficha Técnica de embalaje seleccionado

Figura 10

Ficha de Embalaje

FICHA TÉCNICA DEL EMBALAJE	
Nombre del producto	Caja de cartón corrugado
Material	Papel liner
Medidas	40 cm x 30 x 30 cm.
	Características Papel liner es de gran calidad, inocuidad y por ser biodegradable. - Gran resistencia
Peso	400 gramos
Color	Marrón

Nota. Elaboración propia

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje.

Se deberá tener en cuenta algunos criterios generales para la selección de las cajas de cartón corrugado a fin de realizar un adecuado embalaje del producto, las cuales consideramos los siguientes:

- a. Deben elegirse con un costo razonable.
- b. Deben ser de un material ligero.
- c. Brindar facilidades en la protección del producto.
- d. El material de ser flexible,
- e. El material debe ser resistente.
- f. Fácil manipuleo de la carga
- g. Transportarse por cualquier medio de transporte.

6.3 Proceso de embalaje

Para llevar a cabo el proceso de embalaje de las cajas de cartón corrugado en el acomodo de las bolsas doy pack hasta colocar la cinta stretch film, se hará las siguientes actividades en función del tiempo:

- a. Verificación de las cajas master que se encuentren en buenas condiciones.
- b. Colocar las bolsas en las cajas master.
- c. Sellado de las cajas master.

Figura 11

Embalaje para despacho del producto



Nota. Tomado de Imporpack (2022). Elaboración propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje

Los tiempos del proceso de embalaje comprende tres actividades detalladas en la siguiente tabla:

Tabla 18

Tiempos del proceso de embalaje.

Nº	PROCESO	TIEMPOS
1.	Verificar que las caja se encuentren en buenas condiciones	00:50
2.	Colocar las bolsas en las cajas master	03:00
3.	Sellar las cajas master	02:00
TOTAL		05':30''

Nota. Elaboración propia.

Tabla 19*Costos del proceso de embalaje.*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total Container S/.
3.	Strech Film 20 (50 cm.) caja x 4 rollos	89.00	Caja	3	267.00
4.	Embalador (1)	1.50	Unidad	528	792.00
TOTAL					1,059.00

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO VII

UNITARIZACIÓN

Promperú, (2021). Afirma que la unitarización de la carga para exportar comprende el conglomerado de mercancías en elementos superiores de carga, con el propósito fundamental de poder facilitar su traslado, y que en tanto dure la movilización debe ser conservado de manera íntegra. Su aplicación es válida en dependencia del mercado nacional como para el mercado exterior.

A efectos de realizar este proceso de unitarizar el producto a exportar utilizaremos un container de 20' de largo, 8' de ancho y 8,5' de alto, estas medidas del container seco Dry Van cuenta con 5.90 mts. de longitud, 2.35 mts. de ancho y 2,39 mts. de altura, internamente pueden almacenar 33 metros cúbicos de mercancía.

Estos contenedores son metálicos y se caracterizan por tener cierre hermético, por las propiedades del producto (cúrcuma en polvo) a exportar, no se necesita de refrigeración o ventilación. La carga será unitarizada primero en pallets y luego se colocará en un contenedor de 20 pies.

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado

Figura 12

Ficha técnica del pallet seleccionado

			
Características Generales	Pallet utilizado para múltiples utilidades		
	Durabilidad y resistencia en todo uso		
	Usado en almacenes automáticos		
Materia prima	Madera Pino	Clavos helicoidales	
Medidas del pallet	Largo	Ancho	Alto
	120 cm.	0.80 cm.	14.4 cm.
	Parte Superior		
	6 tiras 1.5x9x120		3 tiras 9x1.5x80
Capacidad	Carga estática :		4,000 kg.
	Carga dinámica :		1,500 kg.
Almacenamiento	A piso y cargado hasta en 2 niveles, más niveles o en racks tipo riel, no es recomendable.		
Otras características	Peso de pallet :		25 kg, (aprox.)
	Cantidad entradas :		4
	Vida útil esperada :		22 ciclos
Componentes	9 Tacos: 9 ancho x 8.5 de alto		
	3 Tiras : 1.5 x 9 x 120		
Certificación fitosanitaria	Certificado NIMF-15 Norma Internacional para Medidas Fitosanitarias N° 15 FAO		

Nota. Tomado de Transeop (2020). Elaboración propia

7.2 Criterios usados para la selección del pallet

A efectos de realizar la selección de los pallet, será necesario considerar lo siguiente:

- a. Tamaño
- b. Costo
- c. Capacidad
- d. Material
- e. Ciclo de vida
- f. Peso y resistencia

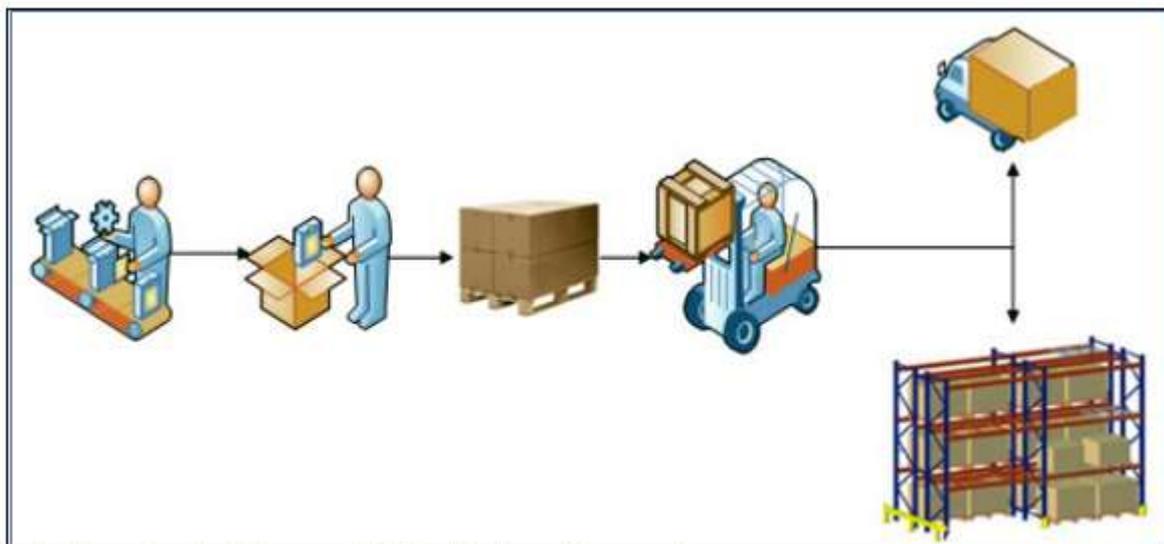
7.3 Proceso de paletización

Las cajas se organizan y son apiladas protegiendo totalmente la capacidad del pallet y posteriormente sea trasladado al container. Teniendo en cuenta las medidas de los empaques y las medidas con que cuenta el pallet tipo europeo y considerando el peso que de 1,500 kg. que resiste un pallet.

En el desarrollo del trabajo de investigación alquilamos un montacarga, que se encargó de la estiba de las paletas al container para el correspondiente embarque.

Figura 13

Proceso de paletización

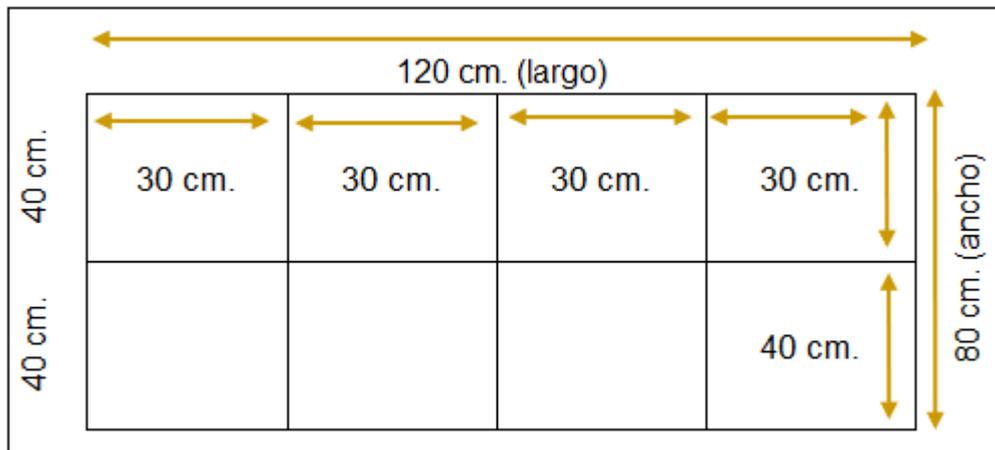


Nota. Tomado de Calameo (2022). Elaboración propia.

7.4 Plano de estiba del pallet

Figura 14

Plano de estiba



Nota. Tomado de logisber (2022).

Figura 15

Muestra de estiba del pallet



Nota. Tomado de logisber (2022).

7.5 Tiempo y costos del proceso de paletizado

Figura 16

Tiempos del proceso de paletización

Nº	PROCESO	TIEMPOS
1.	Verificación que las cajas esten bien selladas.	00:50
2.	Verificación que los pallets cumplan con el estandar de calidad.	00:50
3.	Acomodo de las cajas encima del pallet.	05:00
4.	Colocar el estrech film alrededor de las cajas.	03:00
5.	Verificación final que todo este correctamente.	01:00
Total (por pallet)		10':00"



Nota. Elaboración propia.

Tabla 20

Costos del proceso de paletización

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total Container S/.
1.	Pallets EU 1.20 x 0.80 x 0.15	56.00	Unidad	11	616.00
3.	Alquiler de la máquina de carga y estiba	400.00	Unidad	1	400.00
2.	Otros gastos para imprevistos	100.00	Unidad	1	100.00
TOTAL					1,116.00

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

Quispe (2017). Establece que, para el transporte del producto a exportar, se debe considerar los procesos para paletizar y contenedorizar la carga. En razón de ello, se presenta la unitarización que se tendrá en cuenta para el traslado, en atención a las medidas y el peso efectivo a usar.

Para la exportación de la mercancía (cajas de cúrcuma en polvo) se transportará a través de un contenedor seco dry van de 20', la carga se encuentra debidamente preparada y segura a fin de evitar el saqueo, los perjuicios y las pérdidas protegiendo además del deterioro térmico y biológico, la conducción brusca o la lluvia, etc., permitiendo el manipuleo más rápido y eficiente.

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

Figura 17

Ficha técnica del contenedor dry van 20'



Características Generales	Conveniente para cargas generales		
	Maximo Peso Bruto	30,480 kg.	67,200 lbs.
	Tara:	3,800 kg.	8,377 lbs.
Medidas Externas	Largo	Ancho	Alto
	6,050 mm.	2,438 mm.	2,591 mm.
Medidas Internas	Largo	Ancho	Alto
	5,900 mm.	2,342 mm.	2,400 mm.
Puerta abierta	Ancho		Alto
	2,330 mm.		2,290 mm.
Capacidad Peso	26,680 kg.		58,823 lbs.
Capacidad Cúbica	67.7 m3.		2,390 cuft.

Nota. Tomado de Logismarkets, (2022). Elaboración propia

Figura 18

Modelo del contenedor



Nota. Tomado de Diariodetransporte (2022). Elaboración propia.

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

Durante el proceso de almacenado y traslación de la mercancía a su destino se utilizó un contenedor dry van de 20' tipo seco.

- a. El contenedor será identificado a través de un sistema de marcas, el cual es determinado bajo las normas ISO, mediante códigos preestablecidos.
- b. Es importante verificar que el número de precinto sea el adecuado en todos los documentos y que coincidan con el del Bill of Lading (B/L), porque este es el que evidencia el contrato de transporte entre el expedidor y la naviera.
- c. La mercancía tiene que ser distribuida de manera uniforme para que no queden espacios vacíos, así se evitara ocasionar problemas en el transporte y este daño a los productos.
- d. El contenedor debe llevar un precinto de seguridad (códigos alfanuméricos), que servirán para identificar al contenedor y el tipo de mercancía que transporta.

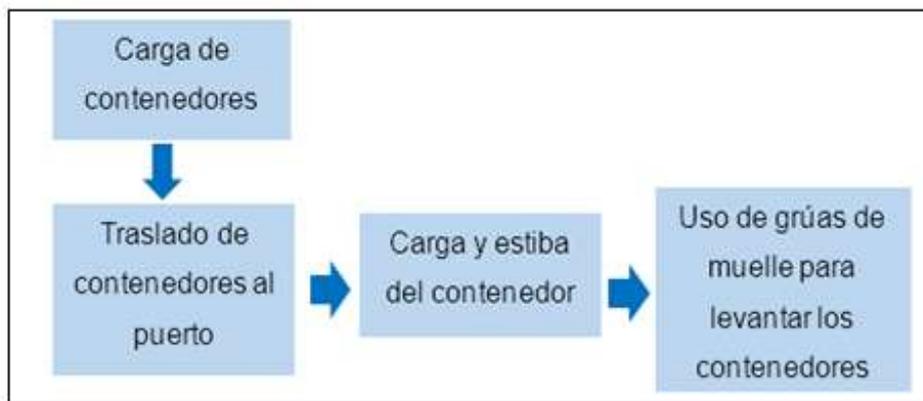
e. Para evitar costos adicionales por hora, se debe verificar que la mercancía esté listo y preparada para ser cargada, y llegar a tiempo al puerto de destino. Por ello se debe pactar con anticipación la fecha y hora de la estiba.

8.3 Proceso de contenedorización

En este proceso se procede a colocar los pallets dentro del contenedor el mismo que permite aminorar el manipuleo del cargamento. La máquina montacarga procede al levantamiento de los pallets debidamente unitarizados y los acomodan en el extremo del container. Con el apoyo de un transpaleta se van organizando uno por uno los pallets en el interno del contenedor.

Figura 19

Proceso de contenedorización

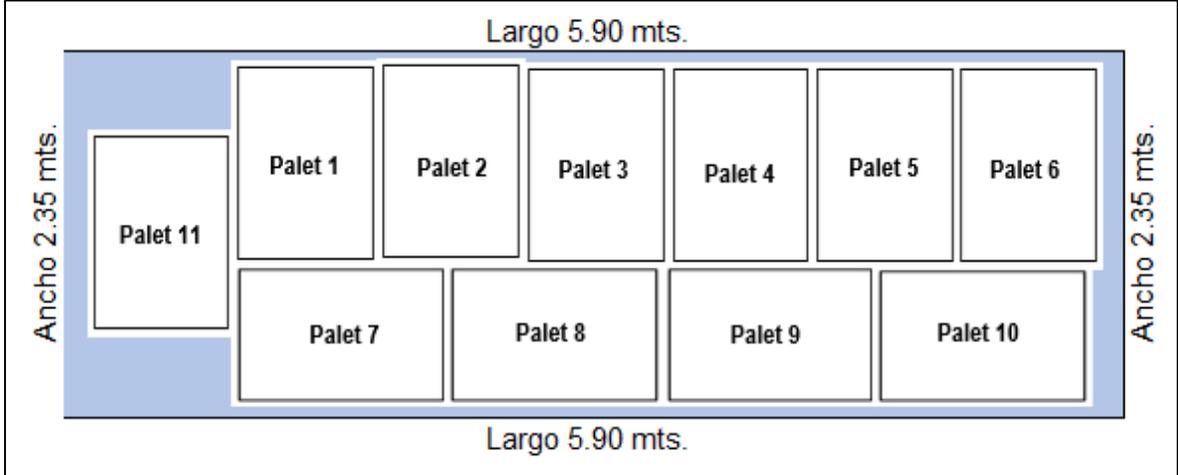


Nota. Elaboración Propia.

8.4 Plano de estiba del contenedor

Figura 20

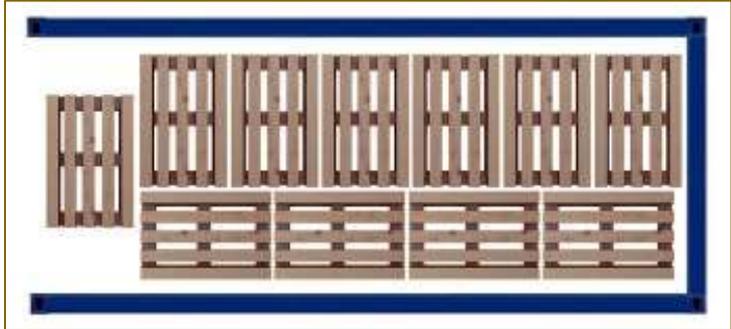
Plano de estiba del contenedor dry van de 20'



Nota. Elaboración Propia.

Figura 21

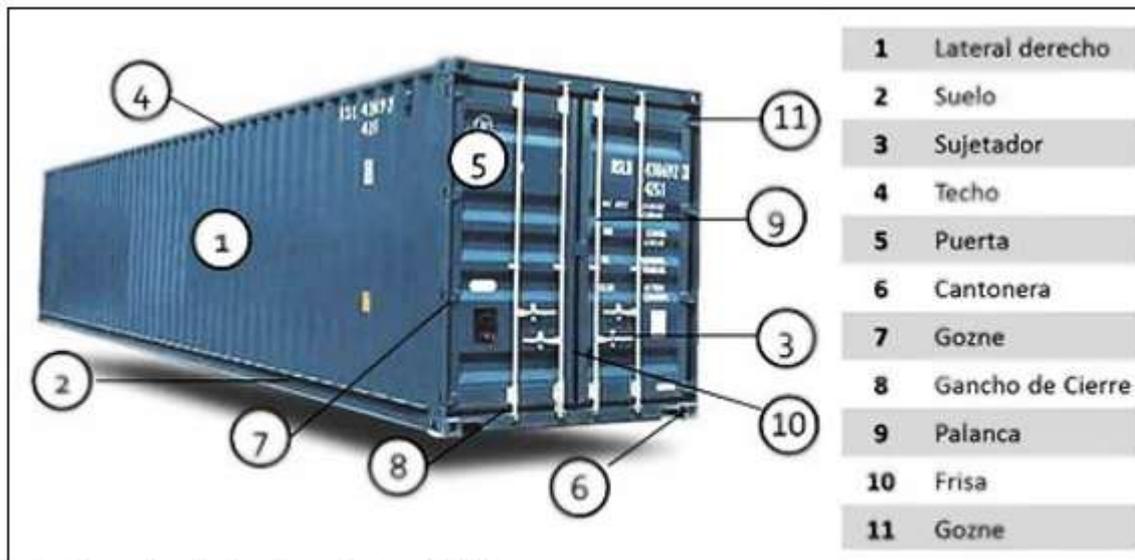
Ubicación de los pallets en el contenedor de 20'



Nota. Elaboración Propia.

Figura 22

Partes del contenedor



Nota. Tomado de Logismarkets, (2022).

8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización

Tabla 21

Costos del proceso de contenedorización

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total Container S/.
1.	Cargo por operador portuario	600.00	Unidad	1	600.00
2.	Servicio alquiler del contenedor de 20 pies.	1,980.00	Unidad	1	1,980.00
3.	Servicio alquiler de la máquina de carga estiba.	450.00	Unidad	1	450.00
TOTAL					3,030.00

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO IX

TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte Interno

La mercancía (cúrcuma en polvo) será trasladada por vía terrestre desde la ciudad de Tumbes con destino al Puerto de Paita, para ello se contrató los servicios de un camión con carrocería baranda de madera, con capacidad de carga: 4.5 tn., largo carrozable de 4.90 m. para el transporte logístico, comercial y alimentario.

Figura 23

Tipo de transporte para la mercancía



Nota. Tomado de Mitsui (2022).

Las empresas prestadoras de servicio de traslado seleccionados para trasladar la mercancía al puerto de Paita son los siguientes:

Tabla 22

Proveedores de servicio transporte interno

Nº	PROVEEDOR	RUC	DIRECCIÓN	ACTIVIDAD
01.	Transportes Shalom S.A.C.	20512528458	Calle Arica 227 - Tumbes	Transporte de carga liviana y pesada
02.	Expreso Marvisur E.I.R.L.	20498189637	Calle Arica 285 - Tumbes	Transporte de carga
03.	Transportes Chexpress S.A.C.	20608557424	Avenida Tumbes 360	Transporte de carga
04.	Cargueros C.C.N. Empresa EIRL	20409273107	Avenida Tumbes Norte 2199 - Tumbes	Transporte de carga
05.	Transportes Acuario S.R.L.	20453556086	Calle Panamericana Norte - Km 1267. Tumbes	Transporte de carga

Nota. Tomado de Infoinfo, (2022). Elaboración propia.

9.2. Costo de transporte Interno (Inland Freight)

Para el transporte del producto desde Tumbes hacia el Puerto Paita, la agencia de transporte terrestre cobra un flete S/. 700.00 n.s. Dicho valor fue determinado en base a las cotizaciones presentadas por los diversos transportistas de carga. La empresa seleccionada fue Transporte s Acuario S.R.L con RUC N° 204235336086, en Calle Panamericana Norte – Km. 1267 en el Departamento, Provincia y Distrito de Tumbes.

Tabla 23

Costo del transporte terrestre interno

N°	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total Container S/.
1.	Servicio transporte terrestre de Tumbes - Paita.	700.00	Unidad	1	700.00
TOTAL					700.00

Nota. Elaboración propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte Internacional

Se procedió hacer las proformas del servicio de transporte internacional por vía marítima saliendo del puerto de Paita – Piura al puerto de Madrid – España, considerando que el importador corre los riesgos y costos de este servicio.

Figura 24

Proveedores de servicio de transporte Internacional

N°	LINEA NAVIERA	AGENTE	FRECUENCIA	TIEMPO
1.	MSC	MSC PERÚ	Semanal	20 días
2.	MAERSK	AP MOLLER	Semanal	27 días
3.	HAMBURG SUD	COLUMBUS	Semanal	48 días

Nota. Tomado de data [Searates](#), [Dp World](#). (2022). Elaboración propia

9.4. Cotizaciones de Flete Marítimo

Observación:

A solicitud del comprador (Importador) de España y en concordancia a lo convenido en el contrato internacional pactado con el comprador, el producto se exportó en mérito a la Norma INCOTERM FOB (Librea Bordo), por tanto, el importador corre con los cargos del flete marítimo, los seguros y otros.

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

Mondragón (2017). Precisa que una agencia de aduana son organizaciones jurídicas autorizadas por la gestión aduanera y facultadas en el ejercicio del agenciamiento aduanero, para que preste servicios a terceros facilitando la importación y la exportación de mercancías.

Estas agencias realizan diversos regímenes aduaneros tales como:

- a. Exportación Definitiva
- b. Exportación Temporal
- c. Importación Definitiva
- d. Importación Temporal
- e. Reposición de mercaderías en franquicia
- f. Admisión Temporal
- g. Drawback
- h. Régimen de Depósito

Para el servicio de agenciamiento en la exportación de la cúrcuma en polvo a España, la Agencia de Aduanas seleccionada es:

Tabla 24

Agencia de Aduanas contratado.

Agencia	RUC	Dirección	Contacto
AGENCIA DE ADUANA TRANSOCEANIC S.A.	20101409199	Av. Saenz Peña N°. 1426 Prov. Const. Del Callao.	Bravo Carranza Miguel

Nota. Tomado de VUCE (2022). Elaboración propia

Figura 25

Logotipo empresa aduanera seleccionada



Nota. Tomado de Transoceanic (2022).

10.2. Costo de agenciamiento

La agencia de aduana encargada de las gestiones administrativas ante la institución de Aduanas del Perú para el despacho del producto a España será la empresa Transoceanic, las misma que cobra S/. 390.00 nuevos soles por la comisión de agenciamiento de despacho del contenedor.

Tabla 25*Costo de agenciamiento*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total Container S/.
1.	Comisión de agenciamiento por contenedor.	389.00	Unidad	1	389.00
TOTAL					389.00

Nota. Tomado de VUCE (2022). Elaboración propia.

10.3 Aseguradoras

Con relación a las aseguradoras, en el Perú operan seis (06) empresas encargadas de brindar el seguro de transporte internacional entre ellas destacan

1. Chubb
2. La Positiva
3. Liberty Seguros
4. Mapfre
5. Pacífico
6. Rímac

Observación:

Previo acuerdo con el importador, el producto cúrcuma en polvo exportado a España - Madrid, será mediante el Incoterm FOB (Free On Board), lo cual establece que el exportador no asume los costos de seguro para el transporte de la mercancía.

10.4 Póliza de seguro (cobertura y costo)

El contrato de compra venta internacional contempla que la cobertura del seguro y los costos del mismo, serán asumidos por el comprador del producto en España, dado a que lo contempla el Incoterm FOB (Free On Board).

10.5 Depósitos temporales

Solamente para describir a las empresas que prestan servicios de depósito temporal en Paita son las siguientes:

1. RANSA
2. NEPTUNIA
3. DAMCO
4. SCHARFF
5. PORTLOGISTICS
6. UNIMAR

Observación:

El producto cúrcuma en polvo, ha sido previamente realizado el reconocimiento físico en nuestro almacén con el respectivo Visto Bueno por parte de los oficiales de Aduana de Tumbes, listo para ser llevado directamente a la Oficina Aduanera de Paita para el respectivo levante, por lo tanto, no se requerirá de contratar los servicios de almacenamiento temporal.

CAPITULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

Osorio y Valencia (2016). Establece que la infraestructura es uno de los factores primordiales que ofrecen competitividad a un determinado país y que por medio del cual se logra la ampliación de las relaciones internacionales con el resto de países, vale decir, el trayecto y las carreteras disponibles para el transporte de mercancías, mediante los cuales se pretende conocer los proyectos de infraestructura vial que conlleven a mejorar la eficiencia de los procesos logísticos y conocer por medio de los Operadores Logísticos del país destino los problemas externos e internos que presentan al momento de realizar actividades de comercio exterior.

11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.

Puertos principales de España

Cuenta con un sistema integrado por veintiocho (28) autoridades encargadas de gestionar a los 46 puertos marítimos con los que generalmente cuenta en estricta vigilancia de la entidad pública de Puertos Estatals de acuerdo con el mapeo de puertos comerciales.

Existen un promedio de 10 puertos que representan el mayor tráfico portuario, los cuales son el puerto de bahía de Algeciras; puerto de Valencia, puerto de Barcelona, puerto de Cartagena, puerto de Huelva, puerto de Bilbao, puerto de Tarragona, puerto de las Palmas, puerto de Castellón y el puerto de Gijón.

Puerto de Valencia

Es considerado como puerto número dos representando a Europa por el mayor volumen de mercancías, En España es el segundo puerto más grande. Cuenta con 5.000 kilómetros de costa destinada exclusivamente para sus operaciones. Recibe mercancías que incluye los sectores marítimos, ingeniería naval considerados los rubros económicos muy importantes en España.

Los rubros industriales relacionados con el sector textil, maderero, muebles, calzado, sector agropecuario y alimentario en rubro de cereales, alimentos secos, vinos, conservas, bebidas líquidas, además del sector energético en cuanto a combustibles, gasolinas, carbón entre otros, están representados por acreedores de mucha relevancia.

Puerto de Barcelona

Este puerto está ubicado al noreste de España, entre la nueva desembocadura del río Llobregat y el barrio de La Barceloneta unido al mar Mediterráneo, ciudad de Barcelona. Las autoridades portuarias de la localidad como una entidad estatal son responsables, de la gestión de las operaciones de este muelle.

Se conoce que hace más de dos milenios dada la existencia de este puerto, preservando su supremacía comercial y de sus propios servicios. Es considerado como un socio estratégico en relación a los puertos ubicados en la costa mediterránea. En el año 2017 la afluencia de la carga de mercancías bordea un promedio de tres 3 millones de TEUs y simultáneamente el transporte de unos cuatro 4 millones de viajeros.

El puerto de Barcelona se encuentra colindante con zonas turísticas en relación al resto, por ello aprovechan para aumentar el portafolio de cruceros. En cuanto a actividades comerciales, su proximidad a Francia hace del puerto de Barcelona una buena entrada al sistema comercial mundial.

Figura 26
Puertos comerciales de España



Nota. Tomado de Searates World (2022).

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

Análisis de Transporte por vía marítima

La mayor parte de los exportadores optan por utilizar transporte por vía marítima en razón a que existen disponibles una gran cantidad de puertos y a los costos y comodidad de la carga. Las grandes transacciones entre Perú y España principalmente se hacen por esta vía, así también el transporte de los productos de los puertos marítimos entre estos países es ofrecido por tres líneas navieras, que prestan servicios para el traslado del Puerto de Paita al Puerto de Madrid ofertando salidas por semana con una travesía entre 19 y 33 días.

Tabla 26

Frecuencia de transporte marítimo de Paita para España.

Puerto	Línea naviera	Frecuencia	T/T
Madrid (Coslada)	MSC	Semanal	20 días
	MAERSK	Semanal	27 días
	HAMBURG SUD	Semanal	48 días

Nota. Tomado de data Searates Dp World, (2022). Elaboración propia.

Figura 27

Ilustración del Puerto de Madrid en localidad de Coslada



Nota. Tomado de Puerto Coslada (2022).

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

Puerto Seco de Madrid (Coslada)

El puerto seco de Coslada, se encuentra localizado cerca de Madrid, considerado como base principal de las empresas nacionales e internacionales, también son el centro productivo y de comercialización de primer rango.

Este puerto seco ha contribuido en el incremento de la zona de influencia de los principales puertos de España en relación a contenedores en puertos de Algeciras, Valencia, Bilbao y Barcelona. Asimismo, intensifica el transporte multimodal, vinculando los puertos marítimos con las principales líneas ferroviarias de la parte de extensión de tierra que está rodeada de agua.

El puerto cuenta con una ubicación cercana al aeropuerto de Barajas, lo cual le permite desarrollar con más frecuencia la intermodalidad de su infraestructura, lo cual lo convierte en el principal centro logístico del interior de la Península, esto le garantiza que la economía de España logre una mayor eficiencia con un impacto global.

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

Este ítem no aplica porque en el trabajo desarrollado de exportación no se requiere de importar muestras.

Figura 28

Imagen de la empresa logística, España



Nota. Tomado de Logistic (2022).

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Este ítem no aplica porque en el trabajo desarrollado de exportación no se requiere de importar muestras.

11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

En España se cuenta con los siguientes operadores logísticos con los cuales se trabajan.

Contamos con:

1. Warehouse & Logistic Company
2. Cubyn
3. Agility Spain
4. Albatros Logistic
5. Arvato Iberia
6. Azkar
7. Grupo Transaher
8. Grupo Uti

CAPITULO XII

DISTRIBUCIÓN

Fischer & Espejo (2004). En su texto de Marketing puntualiza:

Que la distribución radica en el proceso de trasladar las mercancías, y se vincula con distintas funciones y procedimientos añadiendo las físicas en este estado procede a medir las variables como el transporte, embalaje y almacenaje de mercancías para satisfacer a clientes objetivo. Asimismo, se asocia con los procesos de comunicación que son agentes de pedidos para el nivel servicio.

Este proceso operativo empieza con el desplazamiento de la mercancía por vía terrestre hacia el terminal Portuario de Paita - Perú, puerto de facto de la ciudad de Piura, lugar donde se descarga la mercancía y se almacena para luego proceder a su remisión al puerto destino en Madrid - España, donde se autoriza su desembarco luego de la nacionalización.

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

Las etapas para realizar el proceso de exportación del producto cúrcuma en polvo, inicia con la recepción del producto hasta su distribución y recepción del consumidor conforme se muestra:

Figura 29

Secuencia de distribución proveedor – consumidor.



Nota. Tomado de Infografía Sunat (2022).

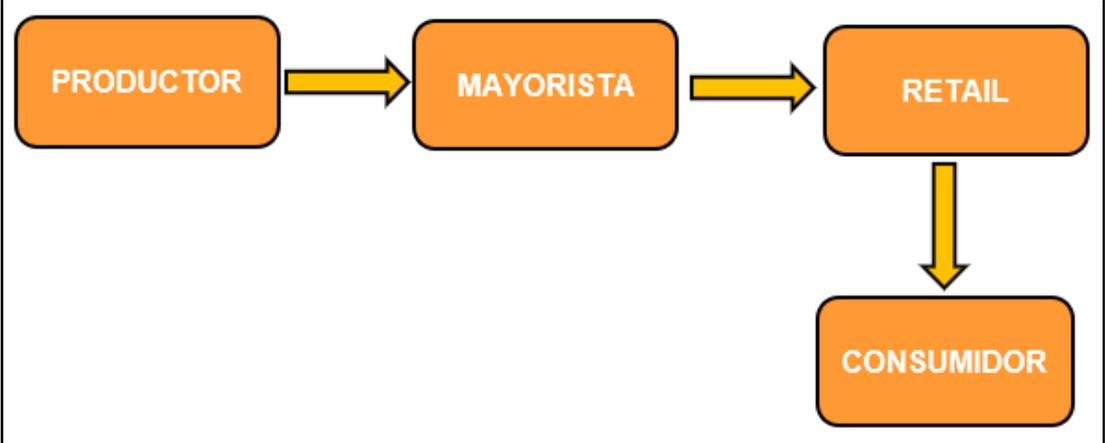
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.

Tejada, (2021). Precisa que los canales de distribución son cadenas de comercio o intermediarios por la cual atraviesa una mercancía o un servicio hasta que finalmente llegue al comprador o consumidor definitivo. Estos logran ser considerados como productores, usuarios intermedios, distribuidores incluyendo también al servicio de Internet. Asimismo, se conoce también como ubicación, representando un elemento del marketing de empresas, que añade la producción, el producto y el precio.

Un canal de distribución es un camino por el cual todos los bienes y servicios deben ser transportados para llegar al consumidor final. Estos pueden ser pequeños o extensos y están sujetos a la cantidad de mediadores suficientes para entregar una manufactura o servicio.

Este proceso se realizará en España el modelo comprende desde la producción hasta el mayorista, el cual se encarga de la entrega al retail y la llegada a los consumidores, como se expresa en la siguiente figura.

Figura 30
Canal de distribución elegido



Nota. Elaboración propia

12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto

Este ítem no aplica por cuanto el Trabajo de Suficiencia Profesional está orientado básicamente a desarrollar un proceso de exportación, por lo tanto, no contamos con información de canales para importaciones.

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

De conformidad con los planteamientos realizados líneas arriba, apreciamos que el proceso de negociación se ha realizado de manera directa por parte de la empresa Exportaciones WALOP y el importador Español, en consecuencia no se ha requerido contar con intermediarios comerciales que sean quienes encarguen de colocar el

producto, sino que se realizó de manera directa mediante un contrato de compra – venta internacional en el cual se manejan las generalidades, condiciones y penalizaciones y los INCOTERMS 2020 a valores FOB (Free On Board).

Figura 31

Elección y aplicación del Incoterm FOB (Free On Board)



Nota. Tomado de Vanessaolascoaga (2022).

Fundamentos para seleccionar el incoterm FOB:

- En el transporte por vía marítima, FOB es el incoterm que más utilizan los exportadores.
- Cuando se trata de empresas que recién inician sus operaciones de exportación, se sugiere no asumir riesgos, ni costos.
- Para el caso del Incoterm FOB se asume que el comprador (importador) se encarga de realizar la gestión de la importación, contrata el servicio de transporte que comprende del puerto de embarque y por ende corre con los costos en el proceso de entrega del producto (descarga, flete, despacho, etc.).

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

A efectos de realizar el adecuado proceso de comercialización del producto (cúrcuma en polvo), se tiene proyectado realizar estimaciones de los ingresos en base a:

Venta directa como vía para hacer negocios

Esta modalidad de comercialización ofrece ventajas competitivas, toda vez que eliminan barreras llegando el producto en forma directa a los consumidores, obteniendo reducción de costos y gastos de distribución internacional.

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

García, (2017). La transformación de los planos de distribución, entendido como la forma en que los clientes tienen acceso a las mercancías, está ocupando un giro trascendental que socava el funcionamiento comercial como la economía en general. El procedimiento de comercialización concluye de forma rápida comparando con los tiempos del cual perduraban más, esto se debe principalmente en que los modernos sistemas de negocio son más competentes contando inclusive con mayor apoyo tecnológico.

Teniendo en cuenta los beneficios del consumo de cúrcuma, el mismo que contiene bisdemetoxicurcumina que actúa como antioxidante, considerado el más eficaz que los fármacos que existen el mercado que coadyuvan a mejorar el tratamiento y prevenir el Alzheimer, enfermedades como el cáncer, y del colorante

empleado como remplazo de la sustancia química tartrazina, que se encuentra presente en diferentes productos de bebidas, snacks, galletas y otros.

Son razones muy justificadas por su versatilidad ya que permanentemente es muy demandada, producto de esto es que ha causado mucho interés en su producción y crecimiento en los mercados. Es por esta razón que justifica a nuestro país realice exportaciones de cúrcuma fresca y en polvo.

La cúrcuma tiene como destino principal al país de Holanda que cuenta con una participación de mercado del 41%, le sigue Canadá con el 20%. Debido a la contracción presentada en el mercado, el país de España logró mantener un tercer puesto en el ranking internacional. Asimismo, las exportaciones de este producto hacia este país fueron de 153 toneladas por US\$ 188 mil, logrando un significativo crecimiento en volumen del 15%.

En el último año se ha logrado un incremento de 16 a 20 el número de empresas exportadoras de cúrcuma, resultando la empresa Agromix Industrial ocupar el liderazgo respecto a los envíos con un 37% del valor total de exportación.

CAPITULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Este documento financiero se elaboró consolidando todas y cada una de las hojas de costos en la cuales se determinaron costos para la determinación final de los precios acordados con el importador a valores Incoterm FOB (Free On Board), por el importe de US \$ 60,295.34 dólares americanos habiendo incluido para el vendedor un margen de utilidad en ventas del 60%, calculado sobre el valor del Incoterm EXW (Ex Works).

Tabla 27*Matriz de costos de exportación*

CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	TOTAL CONTAINER S/.	TOTAL CONTAINER \$
I. COSTOS DEL PRODUCTO	7,151.74	135,463.68	142,615.42	36,756.55
1.1. Materia prima directa		132,929.28	132,929.28	34,260.12
1.2. Mano de obra directa			0.00	0.00
1.3. Gasto directo		2,534.40	2,534.40	653.20
1.4. Costos Indirectos de fabricación	1,093.42		1,093.42	281.81
1.5. Gastos generales y Administrativos	5,967.13		5,967.13	1,537.92
1.6. Gastos Financieros	91.20		91.20	23.51
II. COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZ.	310.00	0.00	310.00	79.90
2.1. Folletos, ferias, rueda negocios, pagina web	310.00		310.00	79.90
III. COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	3,840.51	0.00	3,840.51	989.82
3.1. Costos de rotulado	528.00		528.00	136.08
3.2. Costos de empaçado	1,293.60		1,293.60	333.40
3.3. Costos de embalaje	1,059.00		1,059.00	272.94
3.4. Carga en transporte a almacén	100.00		100.00	25.77
3.5. Gastos de ventas (Certificados exportación)	859.91		859.91	221.63
COSTO TOTAL	11,302.25	135,463.68	146,765.93	37,826.27
UTILIDAD	60%		88,059.56	22,695.76
PRECIO EX-WORKS			234,825.49	60,522.03
3.6. Gastos de Exportación	4,785.00		4,785.00	1,233.25
3.6.1. Transporte al puerto o aeropuerto	700.00		700.00	180.41
3.6.2. Gastos Almacenaje			0.00	0.00
3.6.3. Gastos de paletizado	1,116.00		1,116.00	287.63
3.6.4. Gastos de contenedorización	2,580.00		2,580.00	664.95
3.6.5. Costo de Agenciamiento	389.00		389.00	100.26
PRECIO FAS			239,610.49	61,755.28
3.6.8. Carga y Estiba	450.00		450.00	115.98
3.6.9. Gastos Financieros			0.00	0.00
PRECIO FOB			240,060.49	61,871.26

Nota. Elaboración propia.

Tabla 28*Compra de equipos para oficina – depreciación*

Nº	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	% Depreciac.	Deprec. Mes S/.
1.	Laptop core i7 Lenovo	1	1,700.00	1,700.00	25%	35.42
2.	Impresora Epson con tinta	1	850.00	850.00	25%	17.71
3.	Escritorios modulares	2	300.00	600.00	10%	5.00
4.	Archivadores metálicos	2	150.00	300.00	10%	2.50
5.	Ventiladores de pie	4	70.00	280.00	10%	2.33
6.	Sillas metálicas	4	125.00	500.00	10%	4.17
Total activo fijo				4,230.00		67.13

Nota. Elaboración propia.**Tabla 29***Gastos financieros – cuenta abierta*

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total Container S/.
1.	Comisión transferencias del exterior	91.20	Unidad	1	91.20
TOTAL					91.20

Nota. Elaboración propia.**Tabla 30***Costos de ayuda a la comercialización*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total Container S/.
1.	Folletos (broucher, diptico, triptico)	110.00	Unidad	1	110.00
2.	Diseño página web	200.00	Unidad	1	200.00
TOTAL					310.00

Nota. Elaboración propia.

Tabla 31*Gastos de ventas*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total Container S/.
1.	Certificado de origen	42.48	Unidad	1	42.48
2.	Certificado de DIGESA	365.00	Unidad	1	365.00
TOTAL					407.48

Nota. Elaboración propia.

Tabla 32*Gastos generales y administrativos*

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total Container S/.
1.	Administrador	2,300.00	Unidad	1	2,300.00
2.	Supervisor de calidad	1,800.00	Unidad	1	1,800.00
4.	Operador de logística	1,600.00	Unidad	1	1,600.00
5.	Utiles de oficina, limpieza, etc	200.00	Unidad	1	200.00
6.	Depreciación equipo oficina		Unidad	1	67.13
TOTAL					5,967.13

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO XIV

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

Luego de haber formulado la matriz de costos de exportación con todos los costos y gastos realizados del contenedor despachado a Madrid – España, se procedió a realizar la parte final de evaluación económica y financiera respecto al análisis de factibilidad del proyecto de inversión (exportación), los mismos que se obtuvieron mediante la aplicación de métodos contenidos en los indicadores económicos-financieros, a efectos de medir la eficiencia de la inversión total involucrada y su probable rendimiento durante su vida útil.

Tabla 33

Estado de Resultados del Contenedor

ESTADO DE RESULTADOS	IMPORTE
Ventas valor FOB	240,060.49
(-) Costos del producto	142,615.42
Utilidad bruta	97,445.07
(-) Costos de ayuda a la comercialización	310.00
(-) Costos de distribución y ventas	3,840.51
Utilidad de operación	93,294.56
(-) Gastos de exportación	4,785.00
Utilidad neta	88,509.56

Nota. Elaboración propia.

Tabla 34*Análisis de costos unitarios*

Descripción	VALORES	
	SOLES	DÓLARES
Venta en unidades físicas	25,344	25,344
Venta FOB unitario	9.47	2.44
Costo de venta FOB unitario	5.79	1.49
% margen de utilidad unitario	38.9%	38.9%

Nota. Elaboración propia.**Tabla 35***Fuentes de financiamiento*

TIPO FINANCIAMIENTO	IMPORTE
Aporte Propio	40,000.00
Préstamo Bancario Comercial	95,000.00
Total Financiamiento	135,000.00

Nota. Elaboración propia.**Tabla 36***Datos para valuación económica-financiera*

Descripción	Datos
Volumen ventas unidades	25,344
Precio unitario	9.47
Costo unitario	5.79
Costo fijo	11,302.25
Inversión	95,000.00
COK	17.0%
Crecimiento en ventas	7.00%

Nota. Elaboración propia.

Tabla 37*Flujo de caja económico y financiero*

DESCRIPCIÓN	NUMERO DE CONTENEDORES						
	Inicio	Container 1	Container 2	Container 3	Container 4	Container 5	Container 6
Saldo inicial	3,000.00		-36,027.45	23,411.77	88,976.14	161,094.41	240,225.35
INGRESOS	0.00	144,036.29	250,143.03	267,653.04	286,388.76	306,435.97	327,886.49
Ventas efectivo		144,036.29	154,118.84	164,907.15	176,450.65	188,802.20	202,018.35
Cobranza de ventas			96,024.20	102,745.89	109,938.10	117,633.77	125,868.13
EGRESOS	8,690.00	163,303.18	173,943.25	185,328.12	197,509.93	210,544.47	224,491.42
Inversión en activo fijo	8,690.00						
Costos fijos		11,302.25	11,302.25	11,302.25	11,302.25	11,302.25	11,302.25
Costos Variables		146,765.93	157,039.55	168,032.32	179,794.58	192,380.20	205,846.81
Gastos de exportación		5,235.00	5,601.45	5,993.55	6,413.10	6,862.02	7,342.36
Flujo de Caja Económico	-5,690.00	-19,266.89	76,199.78	82,324.93	88,878.83	95,891.50	103,395.07
Financiamiento							
Préstamo recibido	95,000.00						
Pago de préstamo		16,760.56	16,760.56	16,760.56	16,760.56	16,760.56	16,760.56
Flujo de Caja Financiero	-95,000.00	-36,027.45	23,411.77	88,976.14	161,094.41	240,225.35	326,859.86

Nota. Elaboración propia.

Figura 32*Resultado de los Indicadores de evaluación económica - financiera*

INDICADORES	VALOR
1. VAN - Valor Actual Neto	269,824.09
2. TIR - Tasa Interna de Retorno	52.95%
3. PRI - Periodo de recuperación de la Inversión	4
4. B/C - Ratio Costo beneficio	3.84

Nota. Elaboración propia.

Figura 33

Interpretación de los Indicadores económico - financieros

INTERPRETACIÓN DE LOS INDICADORES	
1.	El proyecto es FACTIBLE, porque que el VAN de 269,824.09 es positivo, y tambien mayor a cero.
2.	La TIR es de 52.95% resultando mayor al COK de 17%, por tanto el proyecto resulta RENTABLE.
4.	El periodo de recuperación será en la exportación del Contenedor 4
3.	El Ratio Beneficio Costo de 3.84 es mayor a 1.0, por tanto se obtendrán beneficios económicos de 2.84

Nota. Elaboración propia.

Figura 34

Simulación del préstamo bancario

Importe a solicitar	S/ 95,000.00
Cuota	S/ 8,380.28
Duración total	12 meses
Fecha de solicitud	26/12/2022
Días de pago	26
Tipo Seguro de Desgravamen	SIN SEGURO
Importe Seguro de Desgravamen	S/ 0.00
Tasa Efectiva Anual	11%
TCEA Referencial de Operación	11.000009%

Nota. Elaboración propia.

Figura 35

Cronograma de pagos Banco BBVA

Mes	Vencimiento	Amortización	Interés	Comisiones + seguros	Subvención	Cuota	Saldo
1	26/01/2023	S/ 7,522.71	S/ 857.57	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,380.28	S/ 87,477.29
2	27/02/2023	S/ 7,565.03	S/ 815.25	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,380.28	S/ 79,912.26
3	27/03/2023	S/ 7,729.00	S/ 651.28	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,380.28	S/ 72,183.26
4	26/04/2023	S/ 7,749.79	S/ 630.49	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,380.28	S/ 64,433.47
5	26/05/2023	S/ 7,817.48	S/ 562.80	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,380.28	S/ 56,615.99
6	26/06/2023	S/ 7,869.20	S/ 511.08	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,380.28	S/ 48,746.79
7	26/07/2023	S/ 7,954.50	S/ 425.78	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,380.28	S/ 40,792.29
8	28/08/2023	S/ 7,988.17	S/ 392.11	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,380.28	S/ 32,804.12
9	26/09/2023	S/ 8,103.34	S/ 276.94	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,380.28	S/ 24,700.78
10	26/10/2023	S/ 8,164.53	S/ 215.75	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,380.28	S/ 16,536.25
11	27/11/2023	S/ 8,226.17	S/ 154.11	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,380.28	S/ 8,310.08
12	26/12/2023	S/ 8,310.08	S/ 70.16	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 8,380.24	S/ 0.00

Nota. Elaboración propia.

CONCLUSIONES

1. En este trabajo se determinó el proceso de exportación definitiva del polvo de cúrcuma al mercado de España. Lo más importante fue el cumplimiento eficiente y eficaz de todas las etapas del proyecto, porque ello permitió entregar en forma oportuna la mercancía al importador.
2. En este trabajo se identificó la partida arancelaria, los proveedores y los respectivos costos para la elaboración del producto. Lo más importante fue el haber seleccionado a los proveedores idóneos porque nos ofrecieron el producto de buena calidad, precio razonable y entrega inmediata.
3. En este trabajo se especificó correctamente el diseño de la etiqueta, empaque, embalaje y los costos de proceso. Lo más importante fue la adecuación del producto conforme a las normas de calidad establecidas por los organismos tanto de Perú como de España, porque ayudó a integrar todos los elementos en el rotulado y embalaje del producto.
4. En este trabajo se desarrolló el proceso logístico de unitarización, contenedorización, transporte interno y la determinación de los costos en cada procedimiento. Lo más importante fue el proceso de logística interna respecto a la unitarización de la mercancía, porque con ello se logró entregar oportunamente el producto en el puerto de origen del importador.
5. En este trabajo se formuló la matriz de costos de exportación y se determinó los indicadores de la evaluación económica-financiera del proyecto de exportación. Lo más importante fue el resultado favorable y positivo de los costos y los indicadores financieros, porque esto nos motiva a continuar con futuras exportaciones en razón a las utilidades obtenidas y la buena rentabilidad del proyecto.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- ADUANAS. *Convenios internacionales*. Recuperado de: <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>
- ADUANET: *Partidas arancelarias*. Recuperado de: <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/infoaduanas/clasifica/clasificacionarancelaria/entidad/relacioncodigos.htm>
- CALLAO ONLINE. *Simulador de costos de container*. Recuperado de: <https://callaonline.com/Home/Calculadora>
- ENVASES. *Imágenes de envasado mermelada*. Recuperado de: <https://www.reporteindigo.com/reporte/cuanto-duran-las-mermeladas-y-salsas-caseras/>
- ENVASES TIPOS. *Envases de vidrio*. Recuperado de: <https://www.infoinfo.com.pe/busqueda/vidrio>
- ESAN Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/que-certificaciones-de-calidad-son-mas-requeridas-en-el-peru>
- FOB. *Imágenes Incoterms 2020*. Recuperado de: <https://vanessaolascoaga.com/fob-free-on-board/>
- GLOBAL NEGOTIATOR. *Revisión de los Incoterms 2020*. <https://www.globalnegotiator.com/es/incoterm-cif-es>.
- INACAL, *Control de calidad Perú*. Recuperado de: <https://www.gob.pe/institucion/inacal/institucional>
- OEA. *Operador Económica Autorizado*. Recuperado de: <https://oea.sunat.gob.pe/oea-definicion>
- PROMPERÚ. *Regulaciones para exportar*. Recuperado de: <https://exportemos.pe/asesoria-especializada/regulaciones-para-exportar>
- PROMPERU. *Simulador etiquetado*. Recuperado de: <http://simuladoretiquetado.promperu.gob.pe/SimuladorWeb/Seguridad/Login>
- PROMPERÚ. *Fijación del precio de exportación*. Recuperado de: <https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/20.500.14152/3255/Fija>

PUERTOS PERÚ. *Principales puertos marítimos de Perú*. Recuperado de:
<https://web.splogistics.com/blog/post/555/los-3-principales-puertos-maritimos-de-peru>

RFL CARGO. *Esquemas de contenedores*. Recuperado de:
<https://rflcargo.com/esquemas-de-carga/>

SEARATES, *Simulador de rutas aéreas, marítimas, terrestres*. Recuperado de:
<https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

SENASA, *Requisitos fitosanitarios*. Recuperado de:
<https://servicios.senasa.gob.pe/consultaRequisitos/consultarRequisitos.action>

SIICEX, (25 de 03 de 2022). *Rutas marítimas*, Recuperado de:

<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,14,13,8,12,21>

SUNAT, *Video proceso exportación definitiva digital*. Recuperado de:
<https://www.youtube.com/watch?v=BSMnyAqZY3w&t=317s>

TIPOS INCOTERMS, *Tipos de incoterms en transporte marítimo*. Recuperado de:
<https://www.transeop.com/blog/Tipos-de-Incoterms-en-el-Transporte-mar%C3%ADtimo/35/>