



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CARNE DE CUY ENVASADO
AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, NUEVA YORK,
COMERCIALIZADO POR EMPRESAS CÁRNICAS PECEROS”**

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

PRESENTADO POR

Bach. PECEROS QUISPE, WAGNER TOMAS
<https://orcid.org/0000-0002-3967-4198>

ASESOR

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

**ANDAHUAYLAS – PERÚ
2022**

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CARNE DE CUY ENVASADO AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, NUEVA YORK, COMERCIALIZADO POR EMPRESAS CÁRNICAS PECEROS

INFORME DE ORIGINALIDAD

19%

INDICE DE SIMILITUD

15%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

15%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	13%
2	www.processmaker.com Fuente de Internet	1%
3	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	pdfcookie.com Fuente de Internet	<1%
5	repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet	<1%
6	futur.upc.edu Fuente de Internet	<1%
7	Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC Trabajo del estudiante	<1%
8	repositorio.uti.edu.ec Fuente de Internet	<1%

9	Submitted to Grupo IOE Trabajo del estudiante	<1 %
10	Submitted to Universidad ESAN -- Escuela de Administración de Negocios para Graduados Trabajo del estudiante	<1 %
11	repositorio.uncp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
12	repository.eia.edu.co Fuente de Internet	<1 %
13	www.intracen.org Fuente de Internet	<1 %
14	Béla Soltész. "Migration and diaspora policies for development in Latin America", Corvinus University of Budapest, 2016 Publicación	<1 %
15	infoalimentario.com Fuente de Internet	<1 %
16	repositorio.uwiener.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
17	cajonesflamencos.pro Fuente de Internet	<1 %
18	donde.co Fuente de Internet	<1 %
19	lanic.utexas.edu Fuente de Internet	<1 %

20	zenodo.org Fuente de Internet	<1 %
21	1library.co Fuente de Internet	<1 %
22	repositorio.untrm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
23	www.dspace.cordillera.edu.ec:8080 Fuente de Internet	<1 %
24	cueyatl.uam.mx Fuente de Internet	<1 %
25	mba.americaeconomia.com Fuente de Internet	<1 %
26	moam.info Fuente de Internet	<1 %
27	prezi.com Fuente de Internet	<1 %
28	www.chova.com Fuente de Internet	<1 %
29	hdl.handle.net Fuente de Internet	<1 %
30	transportesynegocios.wordpress.com Fuente de Internet	<1 %

Excluir citas Activo

Excluir coincidencias < 1 words

Excluir bibliografía Activo

DEDICATORIA

El proyecto de exportación está dedicado a mis padres por su apoyo moral que me brindaron en mis estudios para lograr obtener mi título profesional.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Alas Peruanas por su gran compromiso en la educación superior y en la formación de profesionales con gran valor ético y formativo.

INTRODUCCIÓN

Para la exportación se seleccionó la Carne de Cuy producto peruano y se enmarca en el país que ha logrado exportar a nivel mundial la carne de cuy, y es el mayor productor en el 2019, la crianza de este producto es exclusivo en la parte de la sierra pero en la costa también lo es pero en menor cantidad.

Las zonas donde se cultivó o donde hay mayor cantidad de productores son Cajamarca, Ancash, Cusco, Apurímac, Junín, Lima, La Libertad y Huánuco son los departamentos principales, se estima que para el 2025 se incremente más productores considerando que es un producto muy rentable para el mercado nacional e internacional.

El Perú exporto en el 2019 carne de cuy equivalente a 77.6% a los mercados de otros países, respecto al 2021 se embarcaron 11.6 toneladas dejando un promedio de 148,768 mil dólares logrando un incremento de 83% esto quiere decir que este producto tiene alta demanda por adquirir la carne de cuy por ser un producto que no contiene grasas y es muy sano su consumo.

RESUMEN

Del desarrollo del proyecto de exportación y siguiendo cada punto de la estructura se pudo fundamentar el trabajo con información objetiva y de interés para poder lograr una exportación óptima.

Producto a exportar; se pudo detallar la ficha técnica del producto con información de alto valor y se logró identificar el número de partida respecto a la clasificación arancelaria del producto. En base al aprovisionamiento se consiguió detallar el argumento del almacén y determinar los costos del almacén.

Rotulado técnico; en este aparatado se especificó las normas técnicas y el proceso de las etiquetas con información de interés. En cuanto al empaque se pudo señalar los criterios para poder la selección del empaque y con ello se procedió a indicar los tiempos y costos.

Embalaje; fue importante analizar la ficha técnica con la mayor objetividad en su información y su proceso para embalar los productos. Respecto a la unitarización fue importante considerar los criterios que determinaron su selección y fue importante señalar sus tiempos y costos.

Transporte; para el traslado de la mercancía se obtuvo un lista de proveedores con las mejores condiciones y la cotización del flete para el transporte internacional.

De acuerdo con el servicio de soporte fue determinante las agencias de aduanas y los almacenes temporales para los productos.

Infraestructura para distribución en el país destino; se detalló correctamente los sistemas de exportación del país de origen y se formuló una lista de proveedores que ofrecen el servicio logístico en el país de destino. Para la distribución se formuló el mapeo comercial y se determinó las tendencias actuales para la comercialización.

Se argumentó la matriz de costo para el proceso de la exportación y la valuación económica para ser más preciso el VAN y TIR importante para determinar la rentabilidad de la empresa.

ABSTRACT

From the development of the export project and following each point of the structure, it was possible to base the work with objective and interesting information in order to achieve optimal export.

Product to export; It was possible to detail the technical file of the product with high value information and it was possible to identify the item number with respect to the tariff classification of the product. Based on the provisioning, it was possible to detail the argument of the warehouse and determine the costs of the warehouse.

Technical labeling; In this section, the technical standards and the process of the labels with information of interest were specified. Regarding the packaging, it was possible to indicate the criteria to be able to select the packaging and with this, the times and costs were indicated.

Packaging; It was important to analyze the technical sheet with the greatest objectivity in its information and its process to pack the products. Regarding the unitization, it was important to consider the criteria that determined its selection and it was important to point out its times and costs.

Transportation; For the transfer of the merchandise, a list of suppliers with the best conditions and the freight quote for international transport was obtained. According to the support service, the customs agencies and temporary warehouses for the products were decisive.

Infrastructure for distribution in the destination country; the export systems of the country of origin were correctly detailed and a list of providers that offer the logistics service in the country of destination was formulated. For the distribution, the commercial mapping was formulated and the current trends for commercialization were determined.

The cost matrix for the export process and the economic valuation were argued to be more precise, the VAN and IRR important to determine the profitability of the company.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vii
Índice de Contenido.....	ix
Índice de Tablas.....	xii
Índice de Figuras.....	xiii
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1 Ficha técnica del producto.....	2
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3 Flujograma del proceso productivo.....	3
2. APROVISIONAMIENTO.....	5
2.1 Proveedores potenciales.....	5
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	6
2.3 Control de calidad.....	7
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	8
3. ALMACENAMIENTO.....	9
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	9
3.2 Lay-out de almacén.....	10
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	11
3.4 Costo fijo de almacén.....	13
4. ROTULADO.....	14
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	14
4.2 Normas técnicas aplicables.....	15
4.3 Proceso de empaque.....	16
4.4 Tiempos y costos del proceso de empackado.....	17
5. EMPAQUE.....	18
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	18
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	19
5.3 Proceso de empaque.....	20
5.4 Tiempo y costo del proceso de empackado.....	21
6. EMBALAJE.....	22
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	22
6.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	23
6.3 Proceso de embalaje.....	24
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	25
7. UNITARIZACIÓN.....	26
7.1 Ficha técnica de los pallet seleccionados.....	26
7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....	27
7.3 Proceso de paletización.....	28

7.4	Plano de estiba del pallet.....	29
7.5	Tiempos y costos del proceso de paletización.....	29
8.	CONTENEDORIZACIÓN.....	30
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	30
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor.....	31
8.3	Proceso de contenedorización.....	32
8.4	Plano de estiba del contenedor.....	33
8.5	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	33
9.	TRANSPORTE.....	34
9.1	Proveedores del transporte interno.....	34
9.2	Costo de transporte interno.....	35
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	35
9.4	Cotización de flete marítimo y aéreo.....	36
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	37
10.1	Agente de aduanas.....	37
10.2	Costo de agenciamiento.....	39
10.3	Aseguradoras.....	41
10.4	Póliza de seguros.....	41
10.5	Depósitos temporales.....	41
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	43
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	43
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	45
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, cotos, etc.....	46
11.4	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	47
12.	DISTRIBUCIÓN.....	49
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.....	49
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	50
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	51
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	51
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	52
12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	52

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	53
14. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	56
14.1 Costos de oportunidad de capital.....	56
14.2 Valor actual neto.....	57
Conclusiones.....	59
Recomendaciones.....	60
Referencias Bibliográficas.....	61

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información del producto.....	2
Tabla 2	Partida según aranceles.....	2
Tabla 3	Empresas productoras.....	5
Tabla 4	Detalle para la empresa de proveedores.....	6
Tabla 7	Gastos para el proceso de exportación.....	8
Tabla 6	Información de bienes.....	11
Tabla 7	Registro requeridos en el almacén.....	13
Tabla 8	Datos del proceso de rotulado.....	17
Tabla 9	Datos referenciales del empaque.....	19
Tabla 10	Proceso de empacado.....	20
Tabla 11	Información del proceso de empacado.....	21
Tabla 12	Datos informáticos del embalaje.....	23
Tabla 13	Proceso de embale.....	24
Tabla 14	Información del proceso de embalado.....	25
Tabla 15	Característcias de los pallet.....	26
Tabla 16	Proceso del paletizado.....	28
Tabla 17	Información del proceso de pallet.....	29
Tabla 18	Ficha técnica del contenedor.....	30
Tabla 19	Proceso del contenedor.....	32
Tabla 20	Información del proceso de contenedor.....	33
Tabla 21	Empresas de servicio de transporte.....	34
Tabla 22	Empresas de servicio de transporte.....	35
Tabla 23	Gastos logísticos.....	35
Tabla 24	Empresa de servicio de transporte internacional.....	36
Tabla 25	Empresa de servicio de transporte internacional.....	36
Tabla 26	Detalle de costo por buque.....	36
Tabla 27	Agente de aduanas.....	37
Tabla 28	Agente de aduanas.....	38
Tabla 29	Proforma para la exportación.....	39
Tabla 30	Empresas aseguradoras.....	41
Tabla 31	Póliza de la empresa.....	41
Tabla 32	Costo para la exportación.....	53
Tabla 33	Datos de ingresos económicos.....	56
Tabla 34	Información de gastos.....	56
Tabla 35	Datos de ingresos económicos.....	57

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma del proceso productivo.....	1
Figura 2	Detalle estructural.....	10
Figura 3	Diseño de etiquetado.....	15
Figura 4	Flujograma de etiquetas.....	16
Figura 5	Plano de estiba del contenedor.....	29
Figura 6	Información del container.....	33
Figura 7	Puerto Callao.....	44
Figura 8	Aeropuerto Jorge Chavez.....	44
Figura 9	Logo de la empresa.....	47
Figura 10	Logo de la empresa.....	48
Figura 11	Secuencia de mapeo.....	50

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

El producto seleccionado Carne de Cuy que se exportara a Estados Unidos, Nueva York; el producto ha pasado diversos procesos productivo para determinar su calidad y para los controles de aduanas como los que realiza la FDA en el país de destino.

El consumo de este producto es muy recomendada especialmente para niños y personas de la tercera edad, pero en general su consumo es apta para todos, su consumo es recomendado entre tres veces a la semana, la carne es bajo en grasa y posee altos niveles de valor nutritivo, en el Perú este producto se presenta en diversas variedades para su presentación, su costo no es muy alto por ellos su compra es muy alta y genera buena rentabilidad para los productores. (www.gastronomia.com)

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información de la carne de cuy

CARNE DE CUY Nombre científico: Cavia Porcellus	
Distribución geográfica	Las zonas donde se crían estas especies son Perú, Ecuador, Colombia y Bolivia.
Producción nacional	Los departamentos de mayor incidencia son Junín, Ancash, Huancayo, Cusco entre otros.
Valores nutricionales	Proteínas 20.3% Grasas 7.8%
Exportaciones	El principal país de exportación es Estados Unidos, Canada y España

Nota. www.cuyexportable.com

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Partida según aranceles

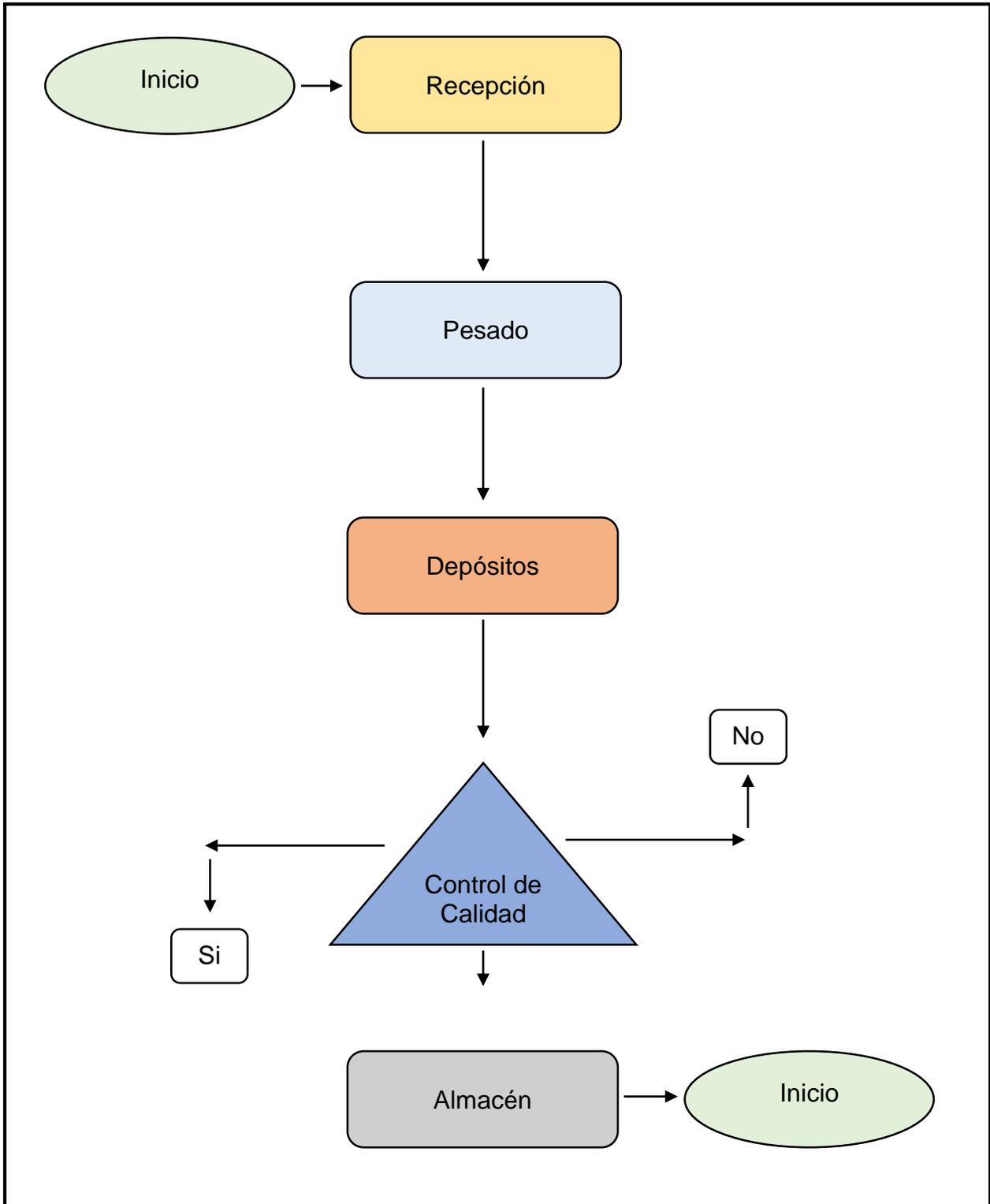
Partida	Descripción
0208.90.00.00	Las demás carnes y despojos comestibles , frescos o refrigerados

Nota. www.sunat.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Flujograma del proceso productivo



Nota. www.biodiversidadalimentaria.com

Recepción:

Se recepcionará el producto, y se generara la entrega de los documentos comerciales siendo la factura, guía de remisión y otros que comprueben la entrega de la carne de cuy.

Pesado:

La siguiente fase es comprar si la cantidad adquirida es la requerida, para ello se utilizarían balanzas electrónicos de esa forma se constata los 4,800 kilos de la carne de cuy.

Depósitos:

El producto es depositado en envases que permitan proteger el producto y no se vayan a contaminar y se pierda el producto para su proceso de exportación.

Almacén:

Se procede a almacenar los envases con la carne de cuy para que se conserve en buenas condiciones.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

Proveedores	Ubicación
Inka Cuy	Las empresas productoras se ubican en la ciudad del Cusco
Cooperativa Cusqueña de Carne de Cuy	
Cuy Perú	

Nota. Autoría propia

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Datos para la empresa proveedora

Indicadores	INKA CUY	COOPERATIVA	CUY PERÚ
	Ponderación %		
Calidad	10	9	9
Certificaciones	10	9	9
Plazos de entrega	10	9	9
Precio	10	10	9
Formas de Pago	10	10	9
Garantía	10	10	10
Estabilidad	10	10	10
Proximidad	10	10	10
Transporte	10	10	10
Referencias	10	10	10
Puntuación	100%	97%	95%

Nota. Autoría propia

De acuerdo a los indicadores formalizados para evaluar a las empresas que crían cuy y lo industrializan para su comercialización y habiendo participado en este proceso se señala a INKA CUY como la empresa que mayor puntaje ha logrado y será la que suministre de este producto a la empresa CARNICAS PECEROS quien se encargara de la exportación a Estados Unidos, Nueva York.

2.3 Control de calidad:

Para Miranda, (2011). Los productos que son exportados debe pasar por controles de calidad, esto evidenciara que los productos están en óptimas condiciones para su comercialización y su venta en el mercado internacional y es respaldados por los permisos y certificaciones que avalan sus procesos productivos.

Norma Técnica Peruana:

ISO 9001:

Se denomina Sistema de Gestión de Calidad donde se señalan los principales aspectos de la calidad de un producto:

- Se determina los tiempos y plazos para que la carne de cuy haya cumplido con procedimientos adecuados para su proceso.
- Determina los servicios que se prestan en los procesos productivos y en la atención al cliente.
- Se evalúan los equipos y materiales que estén en buenas condiciones para que no afecten al producto en su calidad.
- Se ejecutan diversas directrices relacionado con el SGC para obtener resultados óptimos.
- Se cumple con la norma SGC para el control de procesos limpios y de salud en la empresa.

HACCP:

Se refiere a la certificación orgánica, certificación ecológica y certificación convencional:

- Controla los procesos industrializados para que el producto pueda ser consumido sin que afecte la salud.
- Evalúa todo el procedimiento que está relacionado con la cadena de abastecimiento y logística.

Norma Fitosanitarias:

Antes de un proceso de exportación se debe solicitar la inspección por parte de la entidad Senasa para que certifique que las normas de salud de las instalaciones están libres de contaminación. (www.senasa.gob.pe)

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 5

Gastos para el proceso de exportación

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Producto	4,800 kilos	10.00	48,000.00
Procesos	4,800 kilos	2.00	9,600.00
Rotulado (Etiquetas)	9,600	0.80	7,680.00
Empacado (Bolsas)	9,600	2.00	19,200.00
Embalado	600	10.00	6,000.00
Paletizado	10	140.00	1,400.00
Costo			S/. 91,000.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

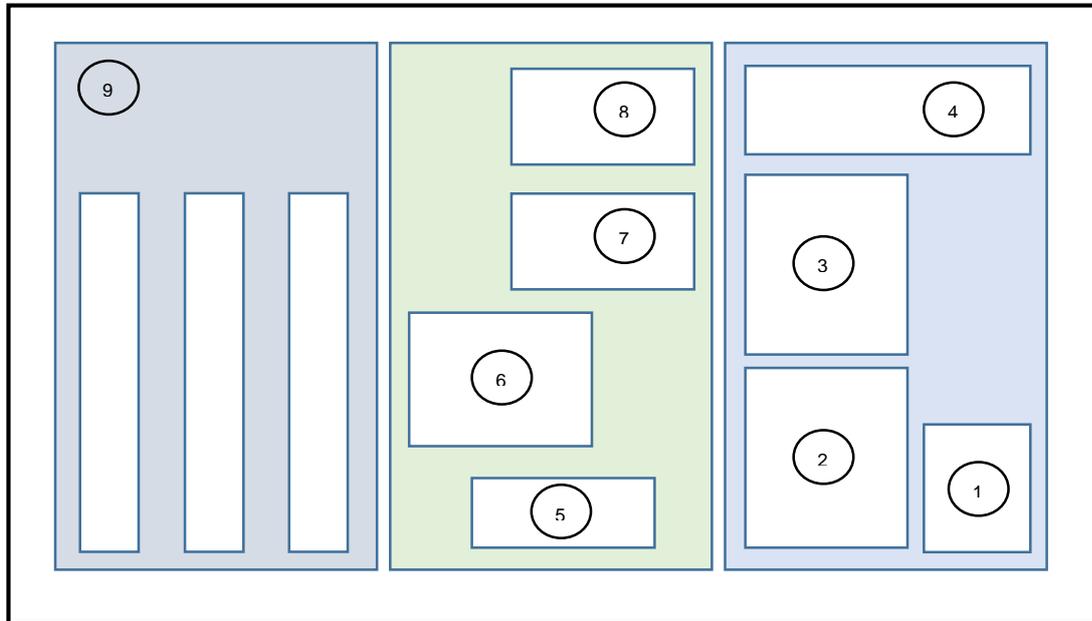
3.1 Estrategia de almacenamiento:

La empresa exportadora HUAL EXPORT contara con un almacén que estará acondicionado con los equipos y maquinarias necesarias y estará ubicado estratégicamente en la empresa, que está dividida en tres partes, la primera estará la parte administrativa, en la segunda será la parte donde se realizan los procesos productivos y en la tercera parte estará el almacén cumpliendo con todos los requerimientos establecidos para un proceso de exportación y bajo los controles e inspecciones de las entidades competentes, Es importante que el almacén cuente con las medidas de seguridad y las certificaciones de calidad y permisos respectivos. (www.logycon.mx)

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Detalle estructural



Nota. Autoría propia

Estructura del almacén:

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

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 6

Información de bienes

Maquinarias	
Carrito Montacarga	
Carretilla Hidráulica	
Equipamientos	
Aire Acondicionado	

Para un proceso de exportación es importante contar con más maquinarias adecuadas y necesarias para que los procesos sea óptimos y se cumplan con los tiempos establecidos.

Góndola de Acero	
-------------------------	--

Los equipos son de complementos para un trabajo eficiente y para la seguridad de los almacenes y principalmente para mantener en buenas condiciones los productos.

Implementos de Seguridad	
Lentes	
Guantes	

Es importante que los trabajadores operativos cuenten con las medidas de seguridad y prevenir riesgo que limiten su integridad y su salud personal.

Nota. Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 7

Registro requeridos en el almacén

Descripción	Cantidad	P. Unitario S/.	Total S/.
Carrito montacarga	1	18,000.00	18,000.00
Carretilla Hidráulica	3	1,500.00	4,500.00
Balanza Electrónica	4	600.00	2,400.00
Aire Acondicionado	3	2,000.00	6,000.00
Góndola de Acero	3	3,500.00	10,500.00
Refrigerador Industrial	1	10,000.00	10,000.00
Mesa de Trabajo	2	800.00	1,600.00
Parihuelas	20	50.00	1,000.00
Señalización de Seguridad	20	10.00	200.00
Extintores	10	100.00	1,000.00
Luces de Emergencias	10	100.00	1,000.00
Lentes	10	15.00	150.00
Guantes	10	12.00	120.00
Fajas	10	10.00	100.00
Botas	10	20.00	200.00
Uniforme	10	50.00	500.00
Escritorios	6	400.00	2,400.00
Sillas giratorias	5	400.00	2,000.00
Muebles de Espera	2	600.00	1,200.00
Computadoras	4	1,500.00	3,000.00
Impresoras	4	400.00	1,600.00
Costo Total			S/. 67,470.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

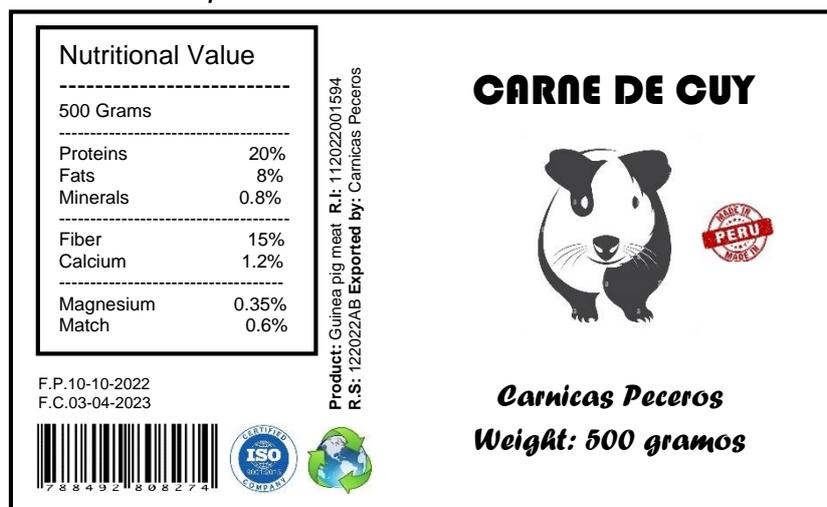
ROTULADO Y EQTIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

Las etiquetas son el primer proceso productivo de la exportación, considerar una buena etiqueta es importante para el cliente porque se debe considerar información de interés que estén relacionados con el producto, con el país de origen, los registros industriales, los valores nutricionales y los certificados que demuestren la calidad del producto. El proceso de rotulado debe hacerse bajo las condiciones reglamentarias sobre el tamaño y su ubicación estratégica, tanto en el producto como en los embalajes donde se depositarán las bolsas conteniendo el producto a exportar, cumpliendo los procesos de control por la FDA en Estados Unidos. (Rodríguez, 2018).

Figura 3

Diseño de etiquetado



Nota. Rodríguez, 2018

4.2 Normas técnicas aplicables:

Estas regulaciones son contempladas tanto en el país de origen (Perú – SENASA y DIGESA) y el país de destino (Estados Unidos - FDA), es muy importante estas normas para todo proceso de exportación:

Normas para el etiquetado para el país de destino: (www.fda.gov)

- La FDA (La Administración de Drogas y Alimentos de los Estados Unidos) regula aspectos como el formato del panel nutricional cuando los productos son para venta individual en EE-UU.
- La declaración de ingredientes, ubicación de textos, lenguajes, etc. pero aspectos mínimos también como tipo y tamaño de letra, entre otros.
- La Administración de Drogas y Alimentos de los Estados Unidos exige cambios en la etiqueta de información nutricional en función de información científica actualizada, el diseño renovado de la etiqueta y la información

actualizada le facilitarán la elección informada de alimentos que contribuyan a hábitos alimenticios saludables para toda la vida.

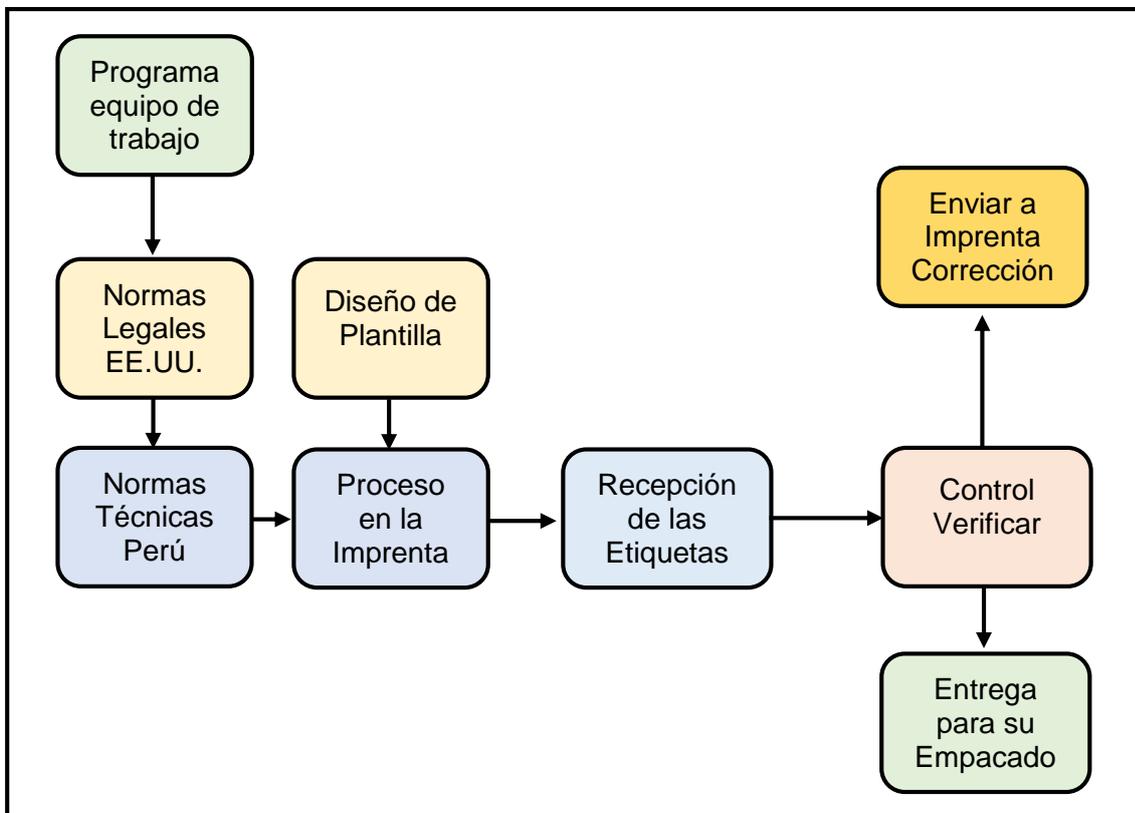
Normas aplicables en el país de origen: (www.aduanas.gob.pe)

La norma que lo estandariza es la ISO 780 y 7000: Instrucciones sobre manejo y advertencia (Símbolos pictóricos). La caja máster del producto contendrá información del adecuado manejo con pictogramas además información general de la mercancía para una fácil localización de esta.

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Flujograma de etiquetas



Nota. www.idyca.com

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Tabla 8

Datos del proceso de rotulado

Detalle	Etiquetas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Rotular	9,600		
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
Total		2 días	7,680.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

Es el segundo proceso respecto a la exportación y como parte de las exigencias técnicas para la exportación, el empaque cumple diversas funciones la principal es la protección y conservación del producto mientras dura el proceso de transporte de Perú a los Estados Unidos.

El empaque debe cumplir con diversas funciones y es que no permita que olores o materias extrañas ingresen y pueda malograr el producto pudiendo hacer daño al consumidor final, afectando su salud y la imagen de la empresa exportadora. (www.envasados.es)

Tabla 9*Datos referenciales del empaque*

Bolsas de Plásticos	
Para empaclar la carne de cuy se utilizarán las bolsas de plásticos al vacío	
Características Generales	Flexible Protege Transparente
Material	Polipropileno
Manipulación	Por su condición de plástico puede pasar por varios procesos de manipulación
Almacenamiento	Resiste bajas temperaturas

Nota: www.envasados.es

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

- Por su flexibilidad puede adaptarse a cantidades adecuadas sin que afecte el contenido.
- Su protección es muy importante para que conserve el sabor y sus propiedades nutritivas.
- En base a su transparencia favorece al producto porque el cliente puede observar la calidad de la carne.
- Las bolsas de plásticos pueden soportar temperaturas hasta 120° C y por su diseño son muy flexibles.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 10

Proceso de empackado

PROCESO DE EMPACADO	
	<p>Proceso 1: La carne recepcionada pasa por diversos controles productivos.</p>
	<p>Proceso 2: Se diseña el etiquetado conteniendo la información requerida por los controles de aduanas</p>
	<p>Paso 3: Se seleccionó para el producto las bolsas de plásticos al vacío</p>
	<p>Paso 4: Se empacka el producto listo para la siguiente fase productiva</p>

Nota: Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

Tabla 11

Información del proceso de empackado

Detalle	Bolsas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Empaques	9,600		
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		24 Horas	19,200.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

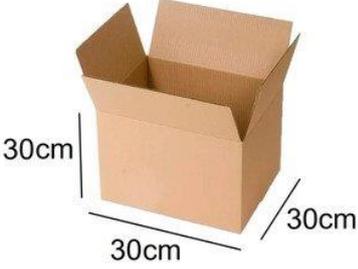
6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Es considerado el segundo protector del producto y este dependerá del empaque seleccionado, en embale se depositaran los productos empacados para soportar una cantidad adecuada y puedan ser apilados adecuadamente sin que se dañe el producto.

Para este proceso que pertenece a la exportación se selecciona de acuerdo a los criterios de evaluación las cajas de cartón debidamente certificadas y con las medidas determinadas, las cajas de cartón permiten una manipulación rápida y segura. (www.coplasem.com)

Tabla 12

Datos informáticos del embalaje

Cajas de cartón corrugado	
Es idóneo seleccionar las cajas para un proceso dinámico y seguro	
Beneficios	Este embale facilita la carga y descarga de los productos El embalaje es utilizado por el 90% de las exportaciones
Características Técnicas	
Medidas	Alto 30 cm., Ancho 30 cm., Largo 30 cm.
Peso	8 Kilos
Resistencia vertical	10 kilo
Resistencia horizontal	10 kilo

Nota: www.coplasem.com

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

Criterio 1: Por su material, se puede adaptar a cualquier tipo de empaque para el proceso.

Criterio 2: Los controles, son avalados para la carga al buque que lo transportara al país de destino.

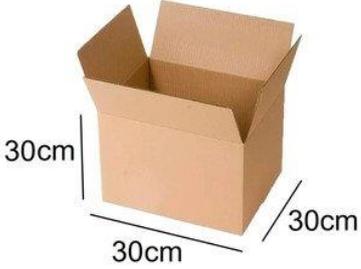
Criterio 3: De acuerdo a su forma, se pueden depositar en el contenedor ocupando los espacios recomendados.

Criterio 4: Es reciclado, para que cumplan otras funciones y con ello se contribuye a favorecer el medio ambiente.

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 13

Proceso de embale

PROCESO DE EMBALAJE	
	Los productos luego de pasar controles de calidad están listo para su empaque
	Las etiquetas se adhieren en las bolsas de plásticos en el momento del empaque de la carne de cuy
	Se procede a empacar el producto siendo este en el sistema al vacío
	Los productos son depositados en las cajas de cartón.

Nota: Autoría propia

5.5 Tiempos y costos del proceso de embalado:

Tabla 14

Información del proceso de embalado

Detalle	Cajas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Embalados	600		
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
Total		16 Horas	6,000.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

Tabla 15

Características de los pallets

INFORMACIÓN	
Pallets Americano	
Se deben evaluar los criterios antes de identificar los pallet para la exportación	

CARACTERÍSTICAS	
Largo	1,200 mm.
Ancho	1,000 mm.
Normativa	UNE-EN 13698
Peso Mínimo	30 kilos
Carga Máxima	1,500 kilos

Nota: www.logismarket.es

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Los principales criterios permiten considerar el tipo de pallet que se utilizar para que los productos se depositen y sean ingresados al contenedor para luego ser llevados al buque con destino al país de destino. (www.logismarket.es)

- Criterio 1: El tamaño

Este dependerá su la elección puede ser los que son americanos o aquellos que son europeos

- Criterio 2: Su costo

Como su utilización es continuo el precio es bajo es decir que se ajusta al presupuesto de la empresa

- Criterio 3: La capacidad

Importante aspecto para determinar cuántas cajas pueden ser depositados adecuadamente

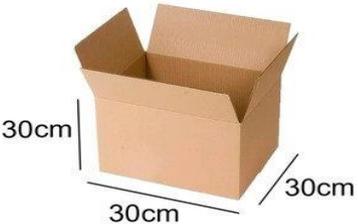
- Criterio 4: Ciclo de vida

Permite determinar el tiempo útil en su proceso de exportación para ser cambiadas por nuevos

7.2 Proceso de paletización:

Tabla 16

Proceso del paletizado

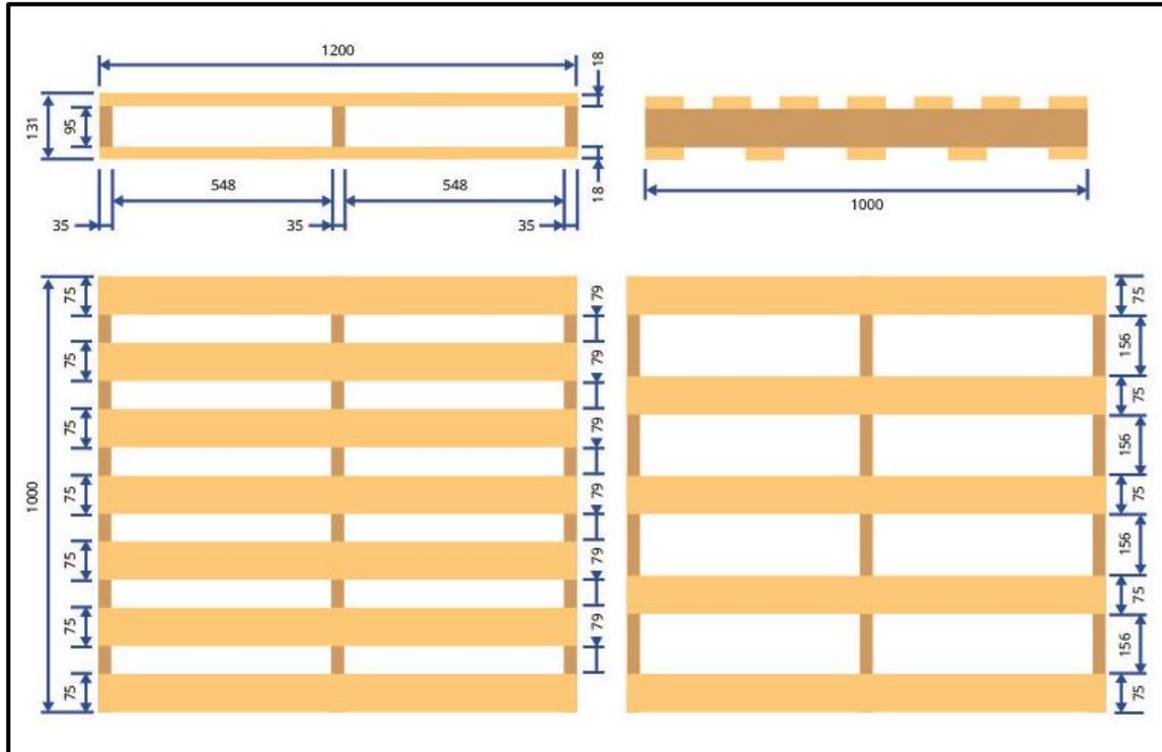
INFORMACIÓN	
	<p>Realizadas las operaciones en función al producto a exportar las cajas conteniendo el producto se depositaron en los pallet y se aseguraron para el transporte internacional y evitar que en el movimiento puedan soltarse y dañar la mercancía</p>
	
	
	
	

Nota: Autoría propia

7.3 Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Plano de estiba del contenedor



Nota. www.logismarket.es

7.4 Tiempo y costos del proceso de paletización:

Tabla 17

Información del proceso de pallet

Detalle	Pallet	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Pallet	10		
Selección		4 horas	
Proceso		4 horas	
Total		8 Horas	1,400.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 18

Ficha técnica del contenedor

<p>Contenedor 20´</p>	
------------------------------	--

Es importante que antes de seleccionar el contenedor se evalúa el producto, por tal se consideró de 20 pies de tipo reefer

CARACTERÍSTICAS

Dimensión Externa	Largo	Ancho	Alto
	20´	8´	8´
Medidas Internas	Largo	Ancho	Alto
	5.89 m.	2,35 m.	2,39
Capacidad	25,000 kilos		

Nota. www.icontainers.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

- Criterio 1:

La infraestructura, de la maquina debe estar acondicionada para la estabilidad de los pallet

- Criterio 2:

Los permisos, así como las certificaciones de calidad como las inspecciones de sanidad son importantes

- Criterio 3:

Medidas de seguridad, es un factor a considerar para que la mercadería no se dañe

- Criterio 4:

Refrigerado, este sistema es indispensable para que la carne de cuy llegue al país de destino en buenas condiciones

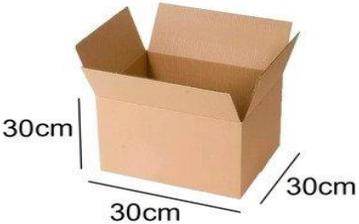
- Criterio 5:

Reportes, el transporte seleccionado debe reportan a la empresa exportadora la llegada del contenedor

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 19

Proceso del contenedor

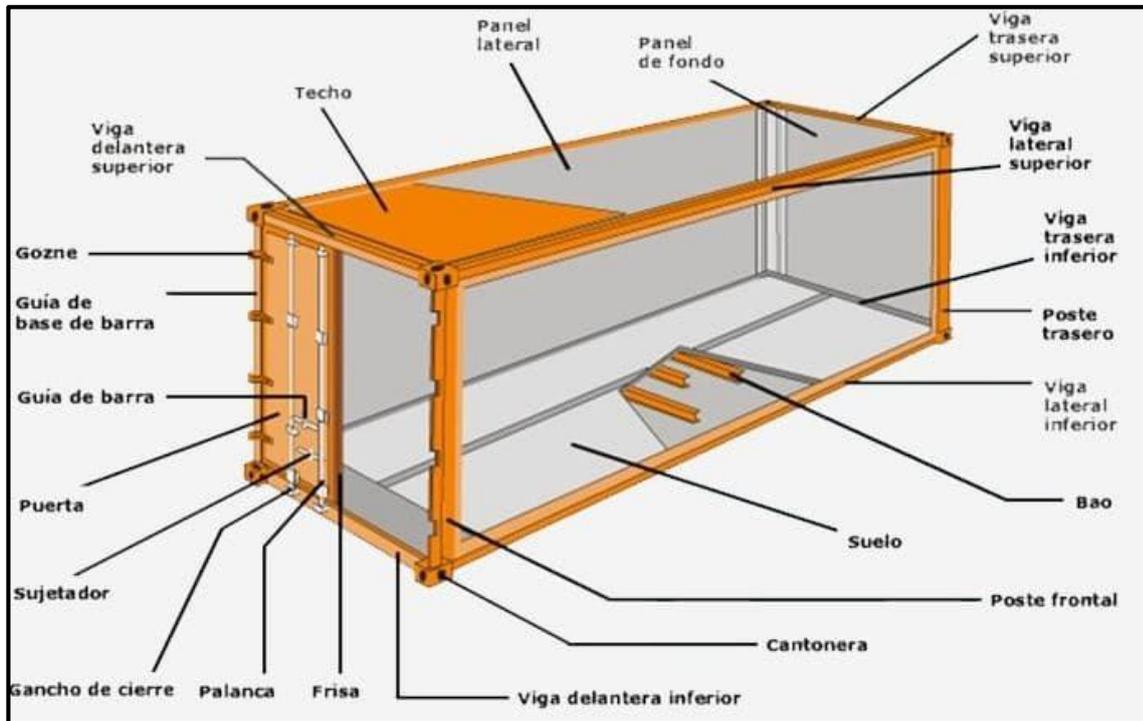
INFORMACIÓN	
	<p>Para las empresas exportadoras debe considerar el tipo de producto a exportar para seleccionar el tipo de contenedor, en este caso como se trasladar carne de cuy es conveniente usar un maquina con un sistema de refrigeración</p>
	
	
	
	

Nota: Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Información del container



Nota. www.icontainers.com

8.5 Tiempo y costos del proceso del contenedor:

Tabla 20

Información del proceso de contenedor

Detalle	Contenedor	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Contenedor	20´		
Proceso		1 horas	
Carga		2 horas	
Total		3 Horas	2,700.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 21

Empresas de servicio de transporte

PERÚ CONTAINER LINE	
RUC	20502280881
Departamento	Lima
Dirección	Av. Jorge Basadre 802
Teléfono	51 – 421 1021

Está dedicada exclusivamente a las operaciones de transporte en todo el Perú, cuenta con vehículos de última tecnología y se adaptan a todo tipo de mercadería o productos.

Nota. www.perucontainer.com

Tabla 22*Empresas de servicio de transporte*

AMBROGIO S.A.	
RUC	2038924082
Departamento	Lima
Dirección	Calle Hermanos Catarí 186
Teléfono	51 – 319 1260

La flota de transporte son multimodales y todos cuentan con sistema de refrigeración para productos que si lo requiere, la carga cubre a todos los departamentos a nivel nacional.

Nota. www.ambrogio.com**9.2 Costo de transporte interno:****Tabla 23***Gastos logísticos*

Empresa Transportes FASTER SOLUTION			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Andahuaylas Callao	757 Kilómetros	S/. 3,500.00 \$ 897.43	24 h.

Nota. Autoría propia**9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:**

Es importante que se cuente con el transporte marítimo que se encargue de llevar la mercadería desde Perú hasta Estados Unidos, se debe buscar cotizaciones de empresas con experiencia y que ofrezca las mejores condiciones para que los productos que son trasladados lleguen en buen estado y sin ningún tipo de daño.

Tabla 24*Empresas de servicio de transporte internacional*

ROYAL CARGO LOGISTIC S.A.C.	
RUC	20600484657
Departamento	Lima
Dirección	Av. 2 de Mayo 910
Teléfono	991 281455

Es un empresa con experiencia en llevar abordo mercadería, cuenta con certificaciones que avalan su imagen en el transito marítimo y cuenta con conexiones en 167 países en el mundo.

Nota. www.royalcargologistic.com

Tabla 25*Empresas de servicio de transporte internacional*

AUSA ADUNAS S.A.	
RUC	2010407167
Departamento	Lima
Dirección	Calle Padre Urraca 276
Teléfono	511 - 61633300

Además de ofrecer el servicio de carga marítima a diversos países también es una empresa que asesora a las empresas exportadoras como agente de aduanas para el desembarque de productos.

Nota. www.ausaadunas.com

9.4 Cotización de flete marítimo:

Tabla 26*Detalle de costo por buque*

Ruta	Costo \$	Precio S/.	Tiempo
Callao – Nueva York	1,470	6,174.00	19 días

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Tabla 27

Agente de aduanas

Empresa	
Dirección	Jr. Flora Tristán 310
Teléfono	+51 981 407109
Alianzas	ONE COSCO EVERGAEEN

Nota. www.grupoaduan.com

Tabla 28*Agente de aduanas*

Empresa	
Dirección	Av. Jorge Basadre
Teléfono	+51(1) 641 9295
Servicios	Seguro de carga Monitoreo satelital Transporte marítimo

Nota. www.evergreen.com

10.2 Costo de agenciamiento:

Tabla 29

Proforma para la exportación



CALLAO, [REDACTED] 2022	Señores: [REDACTED]
PROFORMA [REDACTED]	RUC: [REDACTED]
Despacho N° [REDACTED]	Teléfono: [REDACTED]
Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO	Fax: [REDACTED]
Aduana: MARITIMA CALLAO	Contenido: [REDACTED]
Nave / Aviación: [REDACTED]	Destino: ESTADOS UNIDOS – NEW YORK
Tipo de cambio: 4.20	Fecha de Llegada: [REDACTED]
Peso bruto: 0.00	Flete US\$ 1,470.00 Seguro US\$ 400.00
Valor CIF 202,684.86	
FOB 243,221.82	
Valido: 15-12-2022	

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV	32,429.58
IPM	4,053.69

Total Aduana	S/ 36,483.27
---------------------	---------------------

Gastos

Gastos operativo	273.00
Documentos de aduanas	105.00
Gastos administrativos	399.00
Transporte	378.00
Almacenaje	924.00

Proforma:	TOTAL GASTOS	S/ 2,079.00
	COMISIÓN	820.00
	IGV 18%	525.42
	TOTAL	S/ 3,424.42
	TOTAL FOB	S/ 243,221.82

SON: DOCEINTOS DOS MIL SEICIENTOS OCHENTA Y CUATRO CON 86/100 SOLES

Av. Bertello Balatti Mz. "C" Lt. 14 Urb. Los Jazmines – Callao Provincia Constitucional del Callao

Teléfono: 01 574-2614

E-mail: contacto@logisticainternacionaladuanera.com

Web: www.logisticainternacionaladuanera.com



COTIZACIÓN DE IMPORTACIÓN MARÍTIMA
N° [REDACTED]

Callao, [REDACTED] de 2022

Señores:

RUC: [REDACTED]

Atentamente;

Presente.-

Por medio de la presente tenemos el agrado de saludarlos y a la vez presentarles nuestra propuesta para vuestro (s) embarque (s), según información proporcionada:

Datos del embarque:

Origen	: CALLAO - PERÚ	Tipo de Envío	: Directo
Destino	: NEW YORK – EE.UU.	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Piezas	:	Tiempo de Transito	: 19 días aproximados
Peso Bruto	:	Ruta	:

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
OCEAN FREIGHT				
GASTOS DE ORIGEN	USD	Incluye IGV 130.00	BL/AWB	130.00
TOTAL GASTOS EXTERIOR				130.00

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
DESCARGA	USD	45.00	BL/AWB + IGV	53.10
HANDLING	USD	65.00	BL/AWB + IGV	76.70
VISTO BUENO	USD	100.00	BL/AWB + IGV	118.00
TRANSMISIÓN	USD	30.00	BL/AWB + IGV	35.40
TOTAL GASTOS LOCALES				283.20

TOTAL GENERAL				413.20
----------------------	--	--	--	---------------

Observaciones:

Valido al 15/12/2022

AYMAR Cargo Logistic SAC
Mz. C Lt. 14 Urb. Los Jazmines Callao – Perú
Telefono: 01 – 5745168 contacto@aymarcargo.com

10.2 Aseguradoras:

Tabla 30

Empresas Aseguradoras

DETALLE	S/.	\$
IGLU	2,100.00	500.00
SEPYMEX	2,016.00	480.00
INSUR	1,680.00	400.00

Nota. Autoría Propia

10.3 Póliza de Seguro:

Tabla 31

Póliza de la empresa

Empresa SKHOL		
Detalle	S/.	\$
INSUR	4,200.00	1,000
info@nsur.com	511 616 4141	

Nota. Autoría Propia

10.4 Depósitos temporales:

DEPSA:

Es una empresa que cuenta con sistemas temporales entre bodegas express, almacenes y cámaras de frío, por su amplia infraestructura cuenta con 946'974,200 dólares en mercadería protegida, la empresa puede custodiar alimentos, químicos, agroindustrias, y otros. (www.depsa.com.pe)

AQP EXPRESS CARGO:

Cuenta con depósitos para el almacenamiento cuya vocación de servicio es prioridad la protección de mercadería, cuenta con más de un millón de metros cuadrados y sus instalaciones están aseguradas y divididas para custodiar productos agroexportadores, alimentos, metal, químicos, textil, entre otros y cuenta con operadores logísticos altamente capacitados y preparados.
(www.aqpexpresscargo.com.pe)

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Puertos:

El sistema portuario del Perú es muy limitado, se tiene terminales portuarios en Piura, Ilo y en otros departamentos pero su capacidad de servicio es mínimo, se puede decir que el del Callao es el que cuenta con la mayor tecnología y capacidad logística, tiene disponible cinco muelles que se utilizan para la carga y descarga de mercadería, en el 2021 se exportaron más de 200 millones de toneladas de productos a diversos países del mundo, siendo los principales Estados Unidos, Canadá, España, entre otros.

Figura 7

Puerto Callao



Nota. www.mincetur.gob.pe

Aeropuertos:

Este sistema para las exportaciones en el Perú no es tan utilizado por las empresas por su elevado costo; el principal aeropuerto es el internacional Jorge Chavez y está dispuesto para el traslado de pasajeros y de mercaderías, en el 2021 se transportaron productos en 800 mil toneladas, su capacidad es muy limitada para este proceso.

Figura 8

Aeropuerto Jorge Chavez



Nota. www.mincetur.gob.pe

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

Estados Unidos es un país altamente desarrollado y dispone de la tecnología para hacerlo, por ello cuenta con un sistema vial muy bien estructurado y seguro, sus autopistas son de seis carriles y dos son exclusivos para el transporte de carga pesada, y están conectadas con todos los estados por ello las empresas de transporte interno cumplen con sus tiempos de recorridos, anualmente se invierte alrededor de 10 mil millones de dólares para su mantenimiento.

La información sobre los puertos se señala más de 300 y están equipados para el proceso de las importaciones y en el 2021 fue mayor a los 2 mil millones de dólares, todos los puertos son supervisados y controlados para no tener imprevistos que puedan limitar en las embarcaciones con los productos, todos cuentan con servicios de almacenes y están conectados con terminales terrestres para el traslado inmediato de las mercancías.

Los aeropuertos están disponibles para el transporte de pasajeros y para el comercio internacional, se cuenta con 15,000 terminales aéreas con buena infraestructura, seguridad y personal capacitado para las operaciones logísticas, los aeropuertos cuentan conexiones con 300 empresas aéreas, y tiene conexión con empresas de carga terrestre y con el sistema de ferrocarriles para el transporte de los productos que llegan de distintos puntos del mundo, el país de Norteamérica es el que mayor exportación realiza. (www.wto.org)

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

Principales puertos:

- Nueva York
- San Francisco
- Long Beach
- Los Ángeles
- Miami

Principales aeropuertos:

- Hartsfield – Jackson
- Los Ángeles
- O’Hare
- Dallas
- Miami

Restricciones:

De acuerdo con las normas de aduana en Estados Unidos está prohibido exportar carne, huevos, leche, aves de corral, y sus productos, además de productos elaborados con estos materiales, tal como sopas secas o consomé.

Sanciones:

De saber las restricciones y aun así se exporta lo ya mencionado, las sanciones son las siguientes: Negación de preferencias comerciales, aranceles punitivos en productos específicos, embargo comercial parcial y embargo comercial total.

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

TRANSLOG:

Forma parte del sistema de transporte en los Estados Unidos, cuenta con 250 vehículos debidamente acondicionados y seguros para que los productos que se trasladen lleguen en buen estado a su punto de destino, cuenta con sucursales en más de 20 estados debidamente estratégicos para cubrir todo el territorio.

Figura 9

Logo de la empresa



Nota: www.translog.net

EURO SENDER:

Cuenta con una flota de transporte para la carga de mercancías cubriendo los diversos estados en Estados Unidos, sus unidades son de última generación y cuentan con un sistema de seguridad y son monitoreados para controlar el tiempo de tránsito y para emergencias imprevistas, su personal está preparado para operaciones y soluciones logísticas, la empresa permite transportar productos que requieren de un sistema de frío para mantener en buen estado la carga.

Figura 10

Logo de la empresa



Nota. www.eurosender.net

CAPÍTULO XII

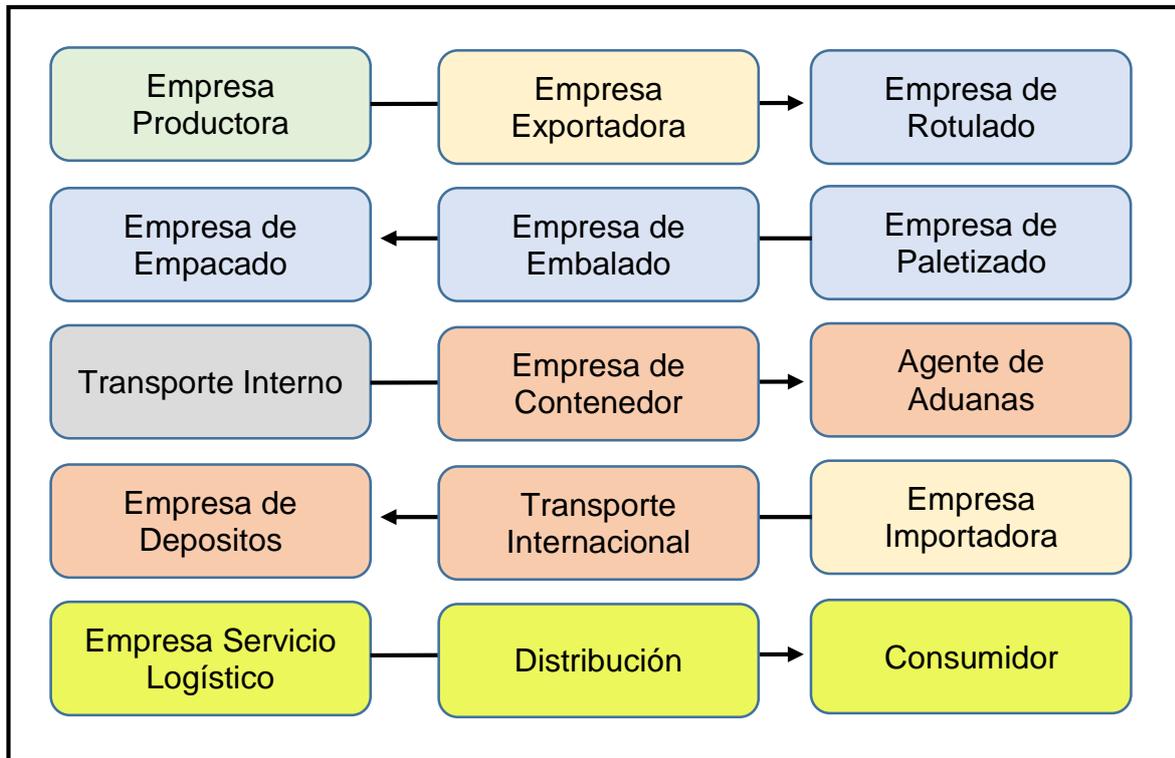
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

El mapeo de procesos de negocios es la base de todas las operaciones de negocios centrales, de los productos que se destina a exportar. Cuanto más entienda cómo funcionan los procesos y el potencial que tienen para transformar su negocio, mejor será el proceso organizativo y operativo de su empresa. Ser capaz de diseñar claramente sus procesos de negocio le ayuda a entender cómo funciona su proceso de negocio. El mapeo de procesos le ayuda a aprender lo que necesita mejorar, junto con sus puntos fuertes. Conocerlas le ayudará a gestionar su negocio con una visión internacional de manera más efectiva para avanzar. (www.ciospain.es)

Figura 11

Secuencia de mapeo



Nota. www.ciospain.es

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos):

Existen dos tipos de canales para el proceso de las exportaciones; el primero es el canal directo este permite que solo las partes interesadas en el proceso comercial intervengan en diversos aspectos que estén enmarcados en el producto, precio, transporte, condiciones de pago, especificaciones técnicas, tamaño del producto, el tipo de empaque, la selección del embalado y está en el etiquetado, estos aspectos son de mutuo acuerdo y se tienen que respetar.

El segundo es el canal directo donde intervienen otras empresas que forman parte en el proceso de distribución de los productos a exportar, hablamos de agentes de aduanas, de negocios minoristas o empresas mayoristas que son importantes para aquellas empresas que ya están posicionadas en el comercio internacional y que ofrecen muchos productos a otros países.

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

Para el proyecto de exportación entre Perú y Estados Unidos se utilizará el canal directo, siendo el más conveniente por ser la primera vez en concretar una exportación y porque solo se está ofreciendo un producto a un mercado internacional, además es más rentable este tipo de sistema porque no se estaría pagando a terceras partes. (www.vendus.es)

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

La secuencia del comercio está dentro de un proceso legal y comercial con la importación del producto (Carne de Cuy) y esta refrendado por el CIF donde se señalan los costos, el pago por el seguro y los derechos de flete para el traslado internacional, en tal contrato se establece un pago de 50% enviando la mercancía y la cancelación cuando la carga este en el país de destino y entregado, el volumen es de 4,800 toneladas, transportado en un contenedor de 20' con destino al estado de Nueva York – Estados Unidos.

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

Lo importante es que la empresa pueda posicionarse en varios mercados con ellos se estaría logrando un desarrollo sostenible y un crecimiento participando en otros países, se espera que se logre exportar alrededor de 10 productos de alta demanda y lograr la participación en el proceso de exportación con intermediarios que faciliten la distribución de los productos exportables y el proceso comercial genera confianza en las empresas importadoras.

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

El proceso comercial, las condiciones de adquisición de productos y la competitividad empresarial dependerá de la empresa que desee mantenerse en el rubro exportador y de los tipos de canales que utilicen para el proceso; pero esto es influenciado por el desarrollo tecnológico que cada vez es más cambiante y prácticamente obliga a las empresas a adaptarse para no perder posición en el mercado y también depende de la globalización para nuevas oportunidades de negocio con países nuevos.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 32

Costo para la exportación

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Flete internacional	6,174.00	1,470.00
Seguro marítimo	1,680.00	400.00
Certificado fitosanitario	46.20	11.00
Certificado de calidad	2,045.40	487.00
Certificado sanitario	29.40	7.00
Contenedor	2,700.00	642.86
Gastos operativos	273.00	65.00

Documentos de aduanas	105.00	25.00
Gastos administrativos	399.00	95.00
Transporte	378.00	90.00
Almacenaje	924.00	220.00
Comisión de aduna	820.00	200.00
IGV 18%	525.42	125.10
Gastos de origen	546.00	130.00
Descarga	223.02	53.10
Handling	322.14	76.70
Visto bueno	495.60	118.00
Transmisión	148.68	35.40
Total Costo	S/. 17,834.86	\$ 4,251.16

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALAUCIÓN ECONÓMICA FINANACIERA

14.1 Costos de Oportunidad de Capital:

Este apartado señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión y la rentabilidad sería mayor, que la exportación de (Carne de Cuy); pero es un riesgo optar por una exportación el que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, es lo contrario de la exportación de (Carne de Cuy) donde se tiene mucho conocimiento de productores, procesos productivos, empresas tercerizadas para etiquetas, empacado, embalado, paletizado, transporte interno, agentes de aduanas, servicios de soluciones logísticas y mercados internacionales. (www.volca.com)

14.2 Valor Actual Neto:

Tabla 33

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	-400,000.00
1	720,000.00
2	864,000.00
3	1'123,200.00
4	1'347.840.00
5	1'617,408.00

Tabla 34

Información de gastos

Año	Egresos S/.
Producto	48,000.00
Proceso Productivo	9,600.00
Rotulado	7,680.00
Empaques	19,200.00
Embalado	6,000.00
Paletizado	1,400.00
Transporte Interno	3,500.00
Gastos Proceso Exportación	17,834.86
Costo Fijo Almacén	67,470.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
Total	202,684.86

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

Nota: TIR = 0.90

$$\frac{-400,000.00 + 720,000.00 + 864,000.00 + 1'123,200.00 + 1'347,840.00 + 1'617,408.00}{1.80 \quad 3.24 \quad 5.83 \quad 10.50 \quad 18.90}$$

$$-400,000.00 + 400,000.00 + 266,666.67 + 192,592.59 + 128,395.06 + 85,596.71$$

$$\text{VAN} = 673,251.03$$

14.3 Tasa Interna de Retorno:

Tabla 35

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	-400,000.00
1	720,000.00
2	864,000.00
3	1'123,200.00
4	1'347.840.00
5	1'617,408.00

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

Nota: TIR = 2.00 / 2.01

$$\frac{-400,000.00 + 720,000.00 + 864,000.00 + 1'123,200.00 + 1'347,840.00 + 1'617,408.00}{3.00 \quad 9.00 \quad 27.00 \quad 81.00 \quad 243.00}$$

$$-400,000.00 + 240,000.00 + 96,600.00 + 41,600.00 + 16,640.00 + 6,656.00$$

$$= 896.00$$

$$\frac{-400,000.00 + 720,000.00 + 864,000.00 + 1'123,200.00 + 1'347,840.00 + 1'617,408.00}{3.01 \quad 9.06 \quad 27.27 \quad 82.09 \quad 247.08}$$

$$-400,000.00 + 239,202.66 + 95,363.19 + 41,186.76 + 16,419.97 + 6,546.17$$

$$= -1,281.17$$

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

$$\mathbf{TIR} = 2.01 + \frac{896.00}{896.00 - 1,281.26} \times (2.01 - 2.00)$$

$$\mathbf{TIR} = 2.00\%$$

CONCLUSIONES

1. El producto seleccionado fue analizado considerando criterios que fueron evaluados mediante una encuesta en diversos mercados internacionales, este producto es muy alto en proteínas y no contiene grasas por ellos es una gran ventaja competitiva.
2. Se concretó la información relevante para considerarlo en la etiquetas, entendiendo que debió ser en el idioma del país de destino, en este caso fue en inglés, información que le debe ser de mucha utilidad a la empresa importadora y a los consumidores.
3. Analizar las diversas empresas de transporte interno para que traslade los pallet hasta el punto de embarque, para ser depositados en el contenedor y posteriormente al transporte marítimo con dirección al país de destino que en este caso es Estados Unidos.
4. Se operacionalizó el proceso del valor actual neto y la tasa interna de retorno, con los resultados se evidenció que es muy rentable económicamente para la empresa exportadora y con ello su posicionamiento en el mercado internacional y en el comercio internacional.

RECOMENDACIONES

1. Buscar nuevos mercados para exportar la carne de cuy considerando en los países se economía y cultura para que no afecte el proceso de exportación ni el producto.
2. Asesorarse por diversos agentes de aduanas para la exportación y su viabilidad en nuevos mercados donde los aspectos legales y técnicos varían como el pago arancelario.
3. Asistir a capacitaciones sobre la exportación que realizan las instituciones peruanas como SUNANT o ADUANAS, así mismo en muchos países internacionales también desarrollan talleres enmarcados en la exportación.
4. Asumir mayor riesgo para exportar otros productos que en el Perú son de calidad y que en otros países tienen alta demanda por sus consumidores y de esta forma diversificar nuevos productos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ficha técnica del producto, (2022). *Cuyes exporta*

<https://www.cuyesexporta.com>

Partida arancelaria, (2022). *SUNAT*

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

Flujograma del proceso productivo, (2022). *Biodiversidad alimentaria*

<https://www.biodiversidadalimentaria.cl>

Miranda, F. (2011). *Introducción a la gestión de la calidad*. Editorial DELTA

Normas fitosanitarias, (2022). *SENASA*

<https://www.senasa.com>

Estrategias de almacenamiento, (2022). *Logycon*

<https://logicon.mx>

Rodríguez, J., (2018). *Especificaciones técnicas de etiquetas, envases y embalajes*.

Editorial IMPEE

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

<https://www.fda.gov>

Normas aplicables en el país de origen. (2022). *Aduanas Perú*

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

Flujograma de etiquetas, (2022). *Idyca*

<https://www.idyca.com>

Ficha técnica de empaque, (2022). *Envasados*

<https://www.ensados.com>

Ficha técnica de embalaje, (2022). *Coplasem*

<https://www.coplasem.com>

Ficha técnica de pallet, (2022). *Logis market*

<https://www.logismarket.es>

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

<https://www.icontainers.com>

Empresa de servicio de transporte, (2022). *Perú Container Line*

<https://www.perucontainer.com>

Empresa de servicio de transporte, (2022). *Ambrogio*

<https://www.ambrogio.com>

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

<https://www.royalcargologistic.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Ausa Adunas*

<https://www.ausaadunas.com>

Agente de aduanas, (2022). *Grupo Aduan*

<https://www.grupoaduan.com>

Agente de aduanas, (2022). *Evergreen*

<https://www.evergreen.com>

Depositos temporales, (2022). *Depsa*

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

Depositos temporales, (2022). *AQP Express Cargo*

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

Puerto en el Perú, (2022). *Mincetur*

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

Aéreo puertos en el Perú, (2022). *Mincetur*

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

Análisis de la infraestructura comercial en Estados Unidos, (2022). Wto

<https://www.wto.org>

Servicios logísticos, (2022). Translog Company

<https://www.translog.net>

Servicios logísticos, (2022). Euro Sender

<https://www.eurosender.com>

Mapeo de la secuencia comercial, (2022). Ciospain

<https://www.ciospain.es>

Canal comercial, (2022). Vendus

<https://www.vendus.es>