



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE KIWICHA PARA EL MERCADO
DE ESTADOS UNIDOS, MIAMI, COMERCIALIZADO POR LA
EMPRESA P&Z EXPORTADORA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. PEDRAZA ZEA, KENYI PIERO
<https://orcid.org/0000-0003-4162-1340>

ASESOR

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

ANDAHUAYLAS – PERÚ

2022

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE KIWICHA PARA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, MIAMI, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA P&Z EXPORTADORA

INFORME DE ORIGINALIDAD

24%

INDICE DE SIMILITUD

20%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

21%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	14%
2	www.diariodelexportador.com Fuente de Internet	1%
3	docplayer.es Fuente de Internet	1%
4	id.scribd.com Fuente de Internet	1%
5	peru.info Fuente de Internet	1%
6	Submitted to Universidad del Istmo de Panamá Trabajo del estudiante	1%
7	www.mecalux.es Fuente de Internet	1%
8	es.slideshare.net Fuente de Internet	1%

9	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	1 %
10	bibliotecaunapec.blob.core.windows.net Fuente de Internet	1 %
11	docslide.com.br Fuente de Internet	<1 %
12	pdfcookie.com Fuente de Internet	<1 %
13	wordwall.net Fuente de Internet	<1 %
14	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
15	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %
16	Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC Trabajo del estudiante	<1 %
17	Submitted to Universidad EAN Trabajo del estudiante	<1 %
18	repository.eia.edu.co Fuente de Internet	<1 %
19	www.intracen.org Fuente de Internet	<1 %
20	cajonesflamencos.pro Fuente de Internet	

<1 %

21

brainly.lat

Fuente de Internet

<1 %

22

s443975f4ad11f41a.jimcontent.com

Fuente de Internet

<1 %

23

moam.info

Fuente de Internet

<1 %

24

prezi.com

Fuente de Internet

<1 %

25

repositorio.uwiener.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

26

www.yumpu.com

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Activo

DEDICATORIA

Muy especial para mi familia, porque ellos han sido mi motivación para poder culminar mi carrera y ser un buen profesional, y ser el orgullo de mis padres.

AGRADECIMIENTO

Luego de haber culminado mis estudios me siento muy agradecido con mi universidad “Alas Peruanas” por haberme permitido formarme y ser parte de esta entidad educativa con mayor reconocimiento en el Perú.

INTRODUCCIÓN

El proceso de cultivo de la kiwicha se hace en lugares donde son bajas la temperatura, esta proviene de la planta dicotiledónea y puede alcanzar 2.5 metros de altura, después de haber realizado varios análisis a diversos productos exportables se decidió por la kiwicha porque representa un producto saludable para las personas que lo consumen.

Se considera a la kiwicha un producto que aporta altos valores nutricionales porque su consumo moderado permite contribuir a reforzar el sistema inmunológico, de esta forma se previenen muchas enfermedades, se resalta en sus valores proteínas y aminoácidos necesarios para la salud de las personas.

Los factores que determinaron seleccionar este producto es la parte estadística, donde se señala que en el 2022 las exportaciones alcanzaron las 701 toneladas equivalente a 1.3 millones de dólares, los principales destinos donde se exporta este producto son Alemania, Estados Unidos y Argentina.

RESUMEN

Seleccionado el producto para la exportación, la estructura desarrollada y los argumentos expuestos en el trabajo se puede evidenciar que se ha cumplido con detallar todos los puntos que se señalan en el proyecto de exportación. Fue importante formalizar la empresa P&Z Exportadora para poder hacer tratos comerciales con las empresas de cualquier parte del mundo. Se desarrolló de manera adecuada el producto a exportar, lo que significa el aprovisionamiento, se puede argumentar el proceso del almacenamiento, y se diseñó las etiquetas con información de acuerdo al idioma del país a exportar, se realizó el proceso empaquetado y embalaje, se analizaron los criterios para la elección de los pallet y el contenedor, así mismo se realizó una lista de los proveedores para el transporte internacional e internacional, se pudo analizar la infraestructura marítima y aérea de Perú y Estados Unidos, se argumentó los canales de distribución y se operacionalizó la matriz de exportación y la valuación económica financiera.

ABSTRACT

Selecting the product for export, the structure developed and the arguments presented in the work, it can be evidenced that detailing all the points indicated in the export project has been fulfilled. It was important to formalize the company P&Z Exportadora to be able to do business deals with companies from anywhere in the world. The product to be exported was adequately developed, which means the supply, the storage process could be argued, and the labels with information were designed according to the language of the country to be exported, the packing and packaging process was carried out, they were analyzed the criteria for the choice of the pallet and the container, likewise a list of suppliers for internal and international transport was made, it was possible to analyze the maritime and air infrastructure of Peru and the United States, the distribution channels were argued and I operationalize the export matrix the financial valuation.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice de Contenido.....	vii
Índice de Tablas.....	x
Índice de Figuras.....	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1. Ficha técnica del producto.....	2
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	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 Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	14
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	14
4.2. Normas técnicas aplicable.....	15
4.3. Proceso de rotulado.....	16
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	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 empaçado.....	21
6. EMBALAJE.....	22
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	22
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	23
6.3. Proceso de embalaje.....	24
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	25
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....	26
7.1. Ficha técnica del pallet.....	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.	Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	29
8.	CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto).....	30
8.1.	Ficha técnica del contenedor.....	30
8.2.	Criterios usados para la selección del contenedor.....	31
8.3.	Proceso de Contenedorización.....	32
8.4.	Plano 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 (Inland Freight).....	36
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	36
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	38
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	39
10.1.	Agentes de aduana.....	39
10.2.	Costo de agenciamiento.....	40
10.3.	Aseguradoras.....	43
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo).....	43
10.5.	Terminales de almacenamiento.....	44
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	45
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	45
11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	47
11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	48
11.4.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino...	49
12.	DISTRIBUCIÓN.....	51
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	51
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	52
12.3.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	53
12.4.	Identificación y cuantificación de los márgenes de identificación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	54
12.5.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	54

12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	55
13	MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	56
14	VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	58
14.1	Costo de oportunidad de capital.....	58
14.2	Valor actual neto.....	59
14.3	Tasa interna de retorno.....	60
	Conclusiones.....	62
	Recomendaciones.....	63
	Referencia Bibliográfica.....	64

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Datos del producto a exportar.....	2
Tabla 2	Partida arancelaria.....	2
Tabla 3	Empresas productoras.....	5
Tabla 4	Datos para la empresa proveedora.....	6
Tabla 5	Gastos para el proceso de exportación.....	8
Tabla 6	Información de bienes.....	11
Tabla 7	Registros requeridos en el almacén.....	13
Tabla 8	Datos del proceso de etiquetas.....	17
Tabla 9	Datos referenciales del empaque.....	19
Tabla 10	Proceso de empacado.....	20
Tabla 11	Información del proceso.....	21
Tabla 12	Datos informáticos del embalaje.....	23
Tabla 13	Proceso de embale.....	24
Tabla 14	Información del proceso.....	25
Tabla 15	Características de los pallets.....	26
Tabla 16	Proceso de paletizado.....	28
Tabla 17	Información del proceso.....	29
Tabla 18	Ficha técnica del contenedor.....	30
Tabla 19	Proceso del contenedor.....	32
Tabla 20	Información del proceso.....	33
Tabla 21	Empresas de servicio de transporte.....	34
Tabla 22	Empresa de transporte interno.....	35
Tabla 23	Empresa de transporte interno.....	35
Tabla 24	Gastos logísticos internos.....	36
Tabla 25	Empresas de servicio de transporte.....	36
Tabla 26	Empresa de servicio internacional.....	37
Tabla 27	Empresa de servicio internacional.....	37
Tabla 28	Detalle de costo del buque.....	38
Tabla 29	Agente aduanero.....	39
Tabla 30	Agente aduanero.....	40
Tabla 31	Agente aduanero.....	40
Tabla 32	Cotizaciones para la exportación.....	41
Tabla 33	Empresas de seguro.....	43
Tabla 34	Empresa de seguro de carga.....	43
Tabla 35	Costo para la exportación.....	56
Tabla 36	Datos de ingresos económicos.....	59
Tabla 37	Información de gastos.....	59
Tabla 38	Datos de ingresos económicos.....	60

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Secuencia del producto.....	3
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	Logo de empresa.....	44
Figura 8	Logo de empresa.....	44
Figura 9	Puerto Callao.....	46
Figura 10	Aeropuerto Jorge Chavez.....	46
Figura 11	Puerto Miami.....	48
Figura 12	Empresa de servicio logístico.....	50
Figura 13	Empresa de servicio logístico.....	50
Figura 14	Secuencia de mapeo.....	52

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

En el suelo peruano crece una de las perlas alimenticias más preciadas para los ojos del mundo, se trata de la kiwicha, también es conocida como *Amaranthus caudatus Linneo*, es considerado uno de los cultivos más antiguos de toda América, porque su sembrío data de hace 4 mil años por la cultura Inca. Históricamente, los colonizadores descubrieron que el valor de la kiwicha era muy elevado y prohibieron su circulación porque cualquier producto que no tuviera el visto bueno de ellos no podía ser sembrado. Para que la siembra de la kiwicha prospere desee plantada sobre una superficie arenosa y que posea alto contenido de humus, se siembra en altura a 2,500 msnm, y se adapta a bajas temperaturas 4 C°, alcanza su madurez entre 4 a 6 meses y en algunos casos puede tardar entre 10 meses.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Datos del producto a exportar

<p>Kiwicha</p> <p>Nombre científico: <i>Amaranthus caudatus</i></p>	
Alimento	Percible 10 meses de elaboración
Uso	Consumo de alimento
Descripción	Multicolor Alto valor nutritivo Presentación en grano
Datos x 370 Calorías	Fibra 22% Grasa 5.88% Proteína 14.12% Calcio 6.7% Hiero 4.55% Vitamina C
Almacenamiento	Lugares acondicionados Temperatura máxima 21 C°

Nota. www.siicex.gob.pe

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Partida arancelaria

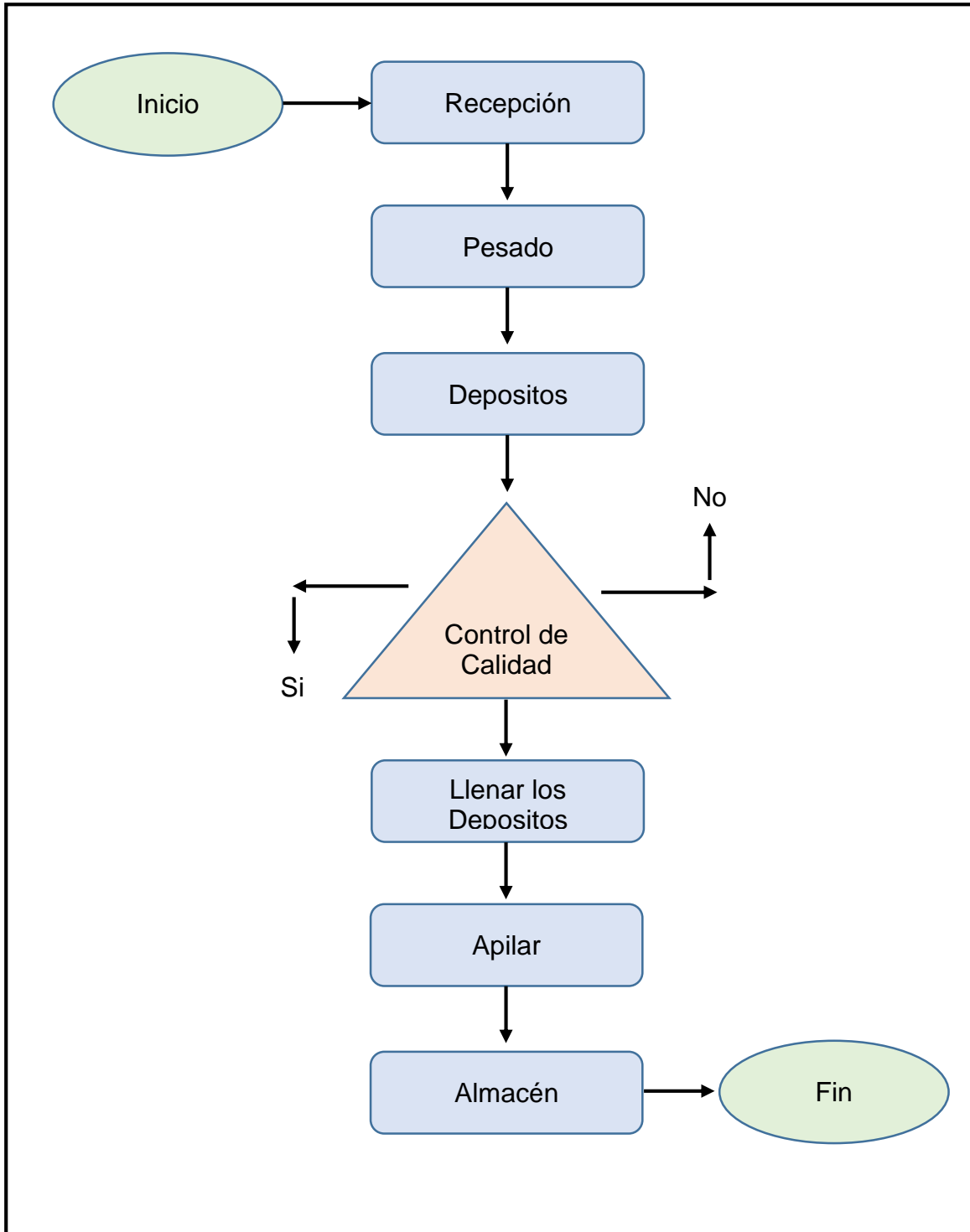
Número	Datos
1008.90.92.00	KIWICHA (AMARANTHUS CAUDATUS), EXCEPTO PARA SIEMBRA

Nota. www.siicex.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Secuencia del producto



Nota. www.biodiversidadalimentaria.cl

Recepción:

El proceso productivo inicia con la recepción del insumo principal, registrando los datos del proveedor para su control de calidad e inspección sobre el producto.

Pesado:

Se pasa por una segunda secuencia donde se pesa el producto que viene hacer los granos de kiwicha pop, este punto se verifica y se registra si la cantidad adquirida es exacta de acuerdo a la compra y contrato.

Depósitos:

Los depósitos deben pasar por un proceso de lavado y desinfectados de acuerdo al control de calidad, en tales depósitos se vaciara los granos de kiwicha pop en una medida determinada.

Llenan los Depósitos:

Se utilizaran los depósitos para vaciar el producto, para que se mantengan en su estado natural para que el proceso exportador se cumpla con las exigencias de aduna como de la empresa importadora.

Apilan:

Se ordenan los depósitos con los granos de kiwicha pop para ser trasladados utilizando una carretilla hidráulica para ubicarlas en el almacén.

Almacén:

Todos los depósitos serán almacenados para su control hasta que sean retirados para cumplir con la segunda fase del proceso productivo con empresas tercerizadas.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

Proveedores	Ubicación
Cooperativa Agroindustrial Machupicchu LTDA	Las empresas están ubicadas en Andahuaylas
Asociación Agroecológica Campo Verde San Martín de Pampamarca	
Asociación Inter Andina de Productores Agrarios IMASUMAQ	

Nota. Autoría propia

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Datos para la empresa proveedora

Indicadores	Natura Ecomarket	Wasi Miel	Misky Andahuaylas
	Ponderación %		
Calidad	10	9	9
Certificaciones	10	9	9
Plazos de entrega	10	9	9
Precio	10	9	8
Formas de Pago	10	9	8
Garantía	10	9	9
Estabilidad	10	9	9
Proximidad	10	10	10
Transporte	10	10	10
Referencias	10	10	10
Puntuación	100%	93%	91%

Nota. Autoría propia

Considerando los indicadores para la selección de las empresas productoras la empresa que cumple con los criterios y que ofrece mejores condiciones es la empresa Natura Ecomarket, con que se procederá a tener un trato en la compra de la materia prima que es el grano de kiwicha pop. Para la empresa P&Z Exportadora contar con una empresa de renombre es buscar que la calidad de la kiwicha sea la ideal para poder lograr una exportación óptima.

2.3 Control de calidad:

Para Delgado, (2011). La calidad es la base de una economía sana, puesto que las mejoras en la calidad crean una cadena como disminuir los costos, con menos errores, menos demoras y mejor uso del tiempo y los materiales que lleva a mejorar la productividad.

Norma Técnica Peruana:

ISO 9001:

Se denomina Sistema de Gestión de Calidad está formado por un conjunto de políticas, procesos y procedimientos documentados:

- Establece las condiciones de entrega del producto y los materiales que se utilizan.
- Determina los servicios que se prestan en los procesos productivos y en la atención al cliente
- Se ejecutan diversas directrices relacionado con el SGC para obtener resultados óptimos.

HACCP:

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

- Se señalan las etapas inherentes al procesamiento industrial de la materia prima o alimentos
- Se enfocan en la cadena productiva iniciando por la materia prima hasta que el producto esté dispuesto al consumo

Norma Fitosanitarias:

En base a lo que establece SENASA, (2022) es importante considerar las normas fitosanitarias en la infraestructura, en los insumos, en los equipos, en las maquinarias y en el personal responsable del control y supervisión del producto a exportar.

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 5

Gastos para el proceso de exportación

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Kiwicha	4,800 kilos	5.00	24,000.00
Procesos	4,800 kilos	1.00	4,800.00
Rotulado (Etiquetas)	9,600	1.00	9,600.00
Empacado (Bolsas)	9,600	1.50	14,400.00
Embalado (Cajas)	600	8.00	4,800.00
Paletizado	10	120.00	1,200.00
Costo			S/. 58,800.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

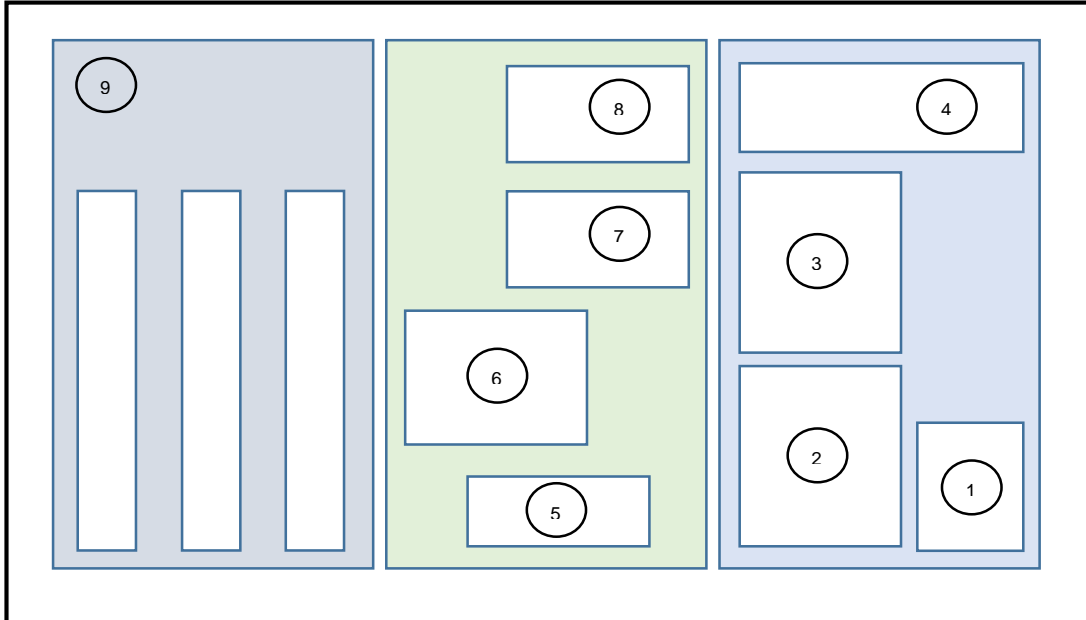
3.1 Estrategia de almacenamiento:

(Castillo et al., 1990) señala que si la semilla se va a conservar a corto plazo, es suficiente con almacenar en recipientes sellados como: bolsas o tarros y almacenarlos a 10°C o menos y con baja humedad ambiental; pero, si la conservación es a mediano o largo plazo, (más de dos años), se recomienda sellar las semillas herméticamente y guardarlas en cámaras refrigeradas (0°C o menos). En este último caso, los mejores resultados se han obtenido con el uso de bolsas de aluminio-polietileno. Las semillas para ser conservadas a largo plazo deben ser secadas hasta un nivel de por lo menos 8 %, para garantizar un mínimo de actividad fisiológica y asegurar su conservación.

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	Permite movilizar los productos que están depositados en los pallets para ser llevados al almacén para su custodia
Carretilla Hidráulica	Consiste en la manipulación de los productos pero en cantidades pequeñas, por lo general cuando los productos son delicados y requiere un transporte seguro
Balanza Electrónica	Para la recepción de los productos se requiere pesar para determinar si las cantidades suman el total de la adquisición que se ha comprado
Equipamientos	
Aire Acondicionado	Equipo que permite mantener un ambiente fresco ya sea en la parte administrativa como en el área donde se realiza los procesos productivos
Góndola de Acero	Son los estantes que pueden ser de tres o cinco niveles, donde se depositaran los productos para su protección y seguridad
Refrigerador Industrial	Equipo que se instala en el almacén para que genere un ambiente fresco o frío dependiendo la temperatura que se requiera de acuerdo al producto
Mesa de Trabajo	En este medio se pone en ejecución la selección o clasificación de los productos
Parihuelas	Es donde se depositan los estantes donde se depositan los productos para su manipulación en mayores cantidades
Señalización	Son importantes dentro del almacén, se colocan para evitar que el personal tenga accidentes

Extintores	Se deben ubicar en lugares estratégicos y visibles se utilizan para apagar incendios que se pueden presentar
Luces de Emergencias	Equipos necesarios que permiten un encendido automático cuando falla la energía eléctrica

Implementos de Seguridad

Lentes	El personal requiere la utilización de este medio de seguridad para la protección de sus vistas
Guantes	Importante su utilización para proteger las manos de los operadores logísticos cuando se trata de manipulación maquinas e equipos
Fajas	Implemento que deben usarse cuando el personal va a manipular peso
Botas	Medio que deben ser utilizados para proteger sus pies si se trata de trabajar en lugares donde hay máquinas y equipos que son de gran peso
Uniforme	Importante que se utilicen porque son ropas que tiene cintas reflectoras que se iluminan si se trata de estar en lugares donde hay movimiento de máquinas de transporte

Bienes

Escritorios	Es parte para las oficinas donde se requiere para la parte administrativa
Sillas Giratorias	Se requiera para la parte administrativa
Mueble de Espera	Para la espera de los clientes que visitan a la empresa
Computadoras	Se disponen para todas las áreas u oficinas independientes para procesar información
Impresoras	Máquina que sirve para imprimir documentos importantes para la organización

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	12,000.00	12,000.00
Carretilla Hidráulica	3	1,000.00	3,000.00
Balanza Electrónica	4	400.00	1,600.00
Aire Acondicionado	3	1,500.00	4,500.00
Góndola de Acero	3	2,500.00	7,500.00
Refrigerador Industrial	1	7,000.00	7,000.00
Mesa de Trabajo	2	500.00	1,000.00
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	300.00	1,800.00
Sillas giratorias	5	300.00	1,500.00
Muebles de Espera	2	400.00	800.00
Computadoras	4	1,500.00	3,000.00
Impresoras	4	400.00	1,600.00
Costo Total			S/. 49,570.00

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

El rotulado de la carga es el elemento que ayuda para identificar los productos a exportar, facilitando su manejo y ubicación al ser monitoreados. El rotulado complementa al acondicionamiento y embalaje, facilita la identificación de cada carga que el exportador envía, de manera que éste llegue al cliente en el país de destino, en condiciones óptimas. (www.diariodelexportador.com)

- La información debe estar en ingles
- Debe tener datos nutricionales
- Colocar: ingredientes, colores aprobados, nombre descriptivo, debe ubicarse paralelo al producto y certificaciones de calidad.

Figura 3

Diseño de etiquetado



Nota. www.diariodelexportador.com

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 y son supervisadas por los controles de aduanas como lo señala (Scotto, 2019).

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.

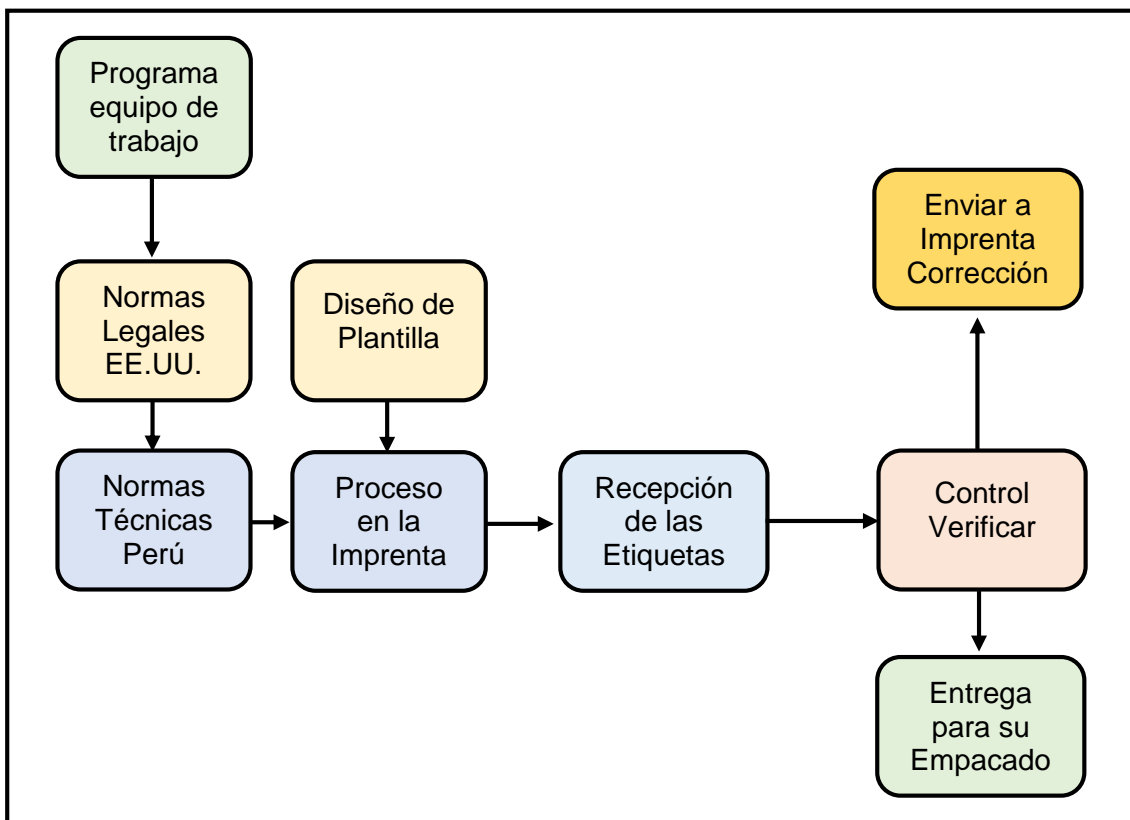
Normas aplicables en el país de origen: (www.aduanas.gob.pe)

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 etiquetas

Detalle	Etiquetas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Rotular	9,600		
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
Total		2 días	9,600.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

El empaque es, entre otros, uno de los elementos a revisar dentro del proceso de exportación, ya que juega un rol clave en la venta del producto y, su conservación y protección durante la distribución física internacional del mismo. Es necesario que el exportador conozca los tecnicismos referentes al empaque con el fin de evitar dolores de cabeza y errores costosos que puedan terminar con el cierre de una oportunidad de negocio para la empresa en el exterior. Empaque es todo elemento fabricado con materiales de cualquier naturaleza que se utilice para contener, proteger, manipular y presentar un producto en cualquier fase de la cadena de distribución física. (www.envasados.es)

Tabla 9

Datos referenciales del empaque

Bandejas con tapas	
El empaque seleccionado son las bolsas de plásticos	
Características Generales	Resistente Adaptable Seguridad
Material	Polipropileno
Condiciones de Recepción	El producto debe ser manejado y enviado en condiciones sanitarias
Condiciones de Almacenamiento	Almacenar en un lugar seco y fresco

Nota: www.envasados.es

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

- Permite ganar espacio de embalaje
- Permiten promocionar el producto
- Excelente relación calidad y precio
- El cartón es un producto reciclable y biodegradable
- Facilita la agrupación de productos.
- Es un buen material, liviano y bastante resistente
- Es de fácil transporte y permite la llegada del producto en perfecto estado de conservación

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 10

Proceso de empackado

PROCESO DE EMPACADO	
	Tener el producto a exportar y que haya pasado los controles de calidad
	Mandar a diseñar e imprimir las etiquetas que serán pegadas en los empaques
	Se selecciona el empaque adecuado y se pegan las etiquetas con información relevante
	Presentación del producto con las exigencias por parte de los controles de exportación

Nota: Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

Tabla 11

Información del proceso

Detalle	Bolsas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Empaques	9,600		
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		24 Horas	14,400.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

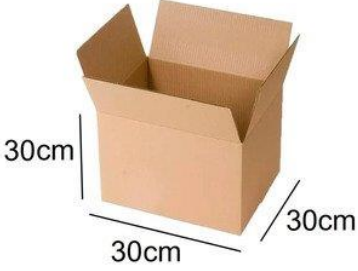
EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Una vez seleccionado el empaque donde se colocarán 500 gramos de kiwicha, éstos serán depositados en las cajas de cartón corrugado, el embalaje seleccionado es el adecuado para los productos ya que permite un ordenar, proteger y custodiar los empaques. Las cajas de cartón deben tener la certificación ISO que considera su calidad, además retiene la humedad y es fácil su manipulación, ya sea utilizando las carretillas hidráulicas para los almacenes, como para la carretilla elevadora para llevar mayor cantidad de cajas para la carga al transporte interno como para los contenedores que se van a utilizar para el transporte internacional. (www.coplasem.com)

Tabla 12

Datos informáticos del embalaje

Cajas de cartón corrugado	
De acuerdo al empaque utilizado para el embalaje se utilizara las cajas de cartón	
Beneficios	Protege al empaque y producto Rechaza la humedad Facilita la manipulación
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.rajapack.es

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

- Su costo es muy bajo para el presupuesto de la empresa
- Son certificados por los controles de aduanas
- Deben tener su sello de garantía
- Se sujeta a las exigencias de la empresa importadora
- Permite adaptarse a los espacios en el contenedor
- Es reciclable
- Protege el producto de altas y bajas temperaturas

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 13

Proceso de embale

PROCESO DE EMBALAJE	
	Lo principal es contar con el producto a exportar y que cumplan con los controles respectivos
	Luego tener listo las etiquetas para su adhesión a los empaques que son bolsas de plásticos
	Tener listo el producto cumpliendo con las exigencias técnicas
	Por último depositar el producto en el embalaje seleccionado.

Nota: Autoría propia

5.5 Tiempos y costos del proceso de embalado:

Tabla 14

Información del proceso

Detalle	Cajas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Embalados	600		
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
Total		16 Horas	4,800.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

Tabla 15

Características de los pallets

INFORMACIÓN	
Pallets Americano	
Los pallets seleccionados serán de madera y deben contar con la certificación NIF 15	

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:

La paletización es el proceso logístico de agrupar mercancía encima de un pallet con el fin de unificar una carga y que sea más fácil de transportar mediante los diferentes equipos de manutención. El pallet, una plataforma horizontal formada por tablas, provee de una base a los productos para que las horquillas de una carretilla o una Transpaleta puedan recoger y mover toda la carga a la vez. (www.logismarket.es)

Criterios:

- Facilidad de recepción y control de entregas
- Aceleración de la descarga y el almacenamiento
- Liberación de los puestos de despacho
- Despeje de los andenes
- Rapidez en los flujos de mercaderías
- Mejor aprovechamiento del espacio de almacenaje

7.2 Proceso de paletización:

Tabla 16

Proceso del paletizado

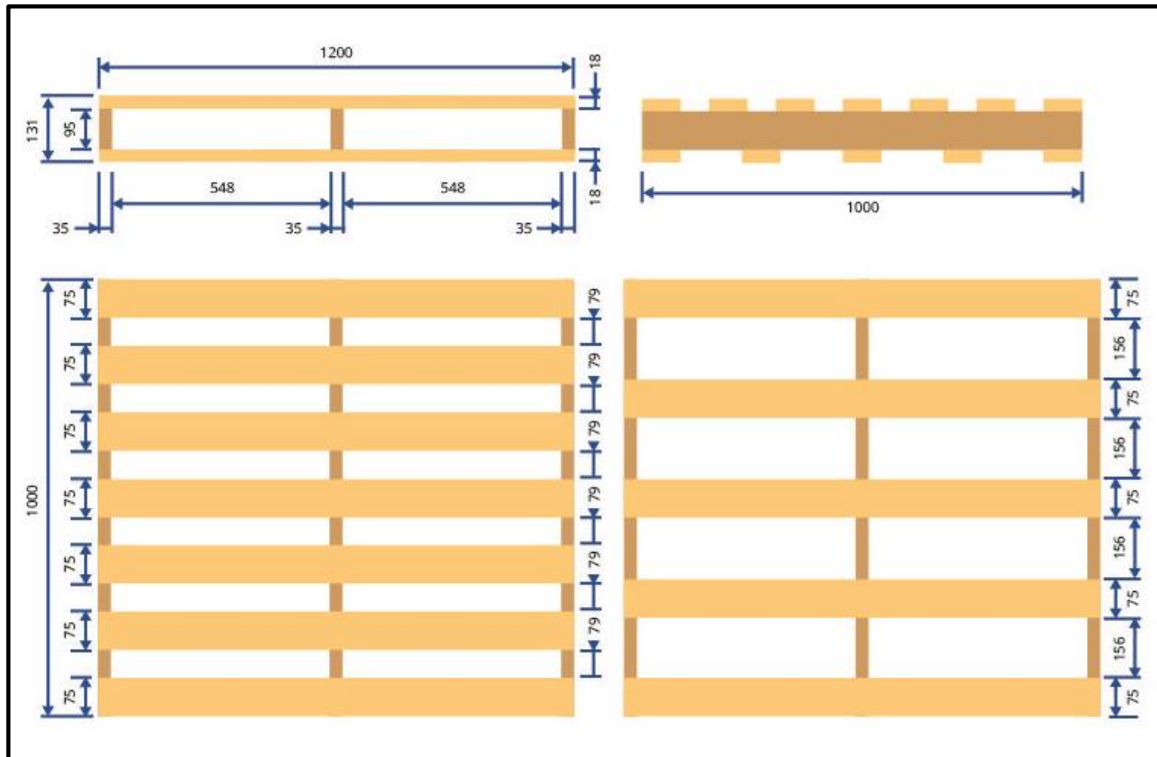
INFORMACIÓN	
	<p>Considerando los procesos productivos iniciales como el producto, las etiquetas, el empacado y el embalado se procede a utilizar los pallets para depositar las cajas conteniendo los productos y lo fundamental es la seguridad a la hora de su transporte o manipulación.</p>
	
	
	
	

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

Detalle	Pallet	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Pallet	10		
Selección		4 horas	
Proceso		4 horas	
Total		8 Horas	1,200.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 18

Ficha técnica del contenedor

<p>Contenedor 40´</p>	
------------------------------	--

El contenedor es una maquina fundamental para la carga del producto, y que esta sea segura para no sufrir pérdidas o daños.

CARACTERÍSTICAS

Dimensión Externa	Largo	Ancho	Alto
	19´	7´	7´
Medidas Internas	Largo	Ancho	Alto
	5.89 m.	2,35 m.	2,39
Volumen	33 m ³		

Nota. www.icontainers.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Los contenedores son los recipientes de carga de grandes dimensiones que se utilizan para el transporte de mercancía a nivel global, ya sea mediante vías marítimas, fluviales, terrestres o aéreas, facilitando así el transporte intermodal. Los contenedores varían en cuanto a dimensiones, estructura y material, dependiendo del tipo de producto que vaya a transportar; sin embargo, existen medidas estándares que se repiten en muchos de los distintos modelos: (www.icontainers.com)

- Manipulación rápida y Económica
- Son baratos y a ello se debe su uso difundido
- Eleva la Productividad de los medios de transporte, ya que los tiempos de carga y descarga de mercancías se acortan
- Eleva la rapidez de la manipulación de productos en los almacenes, elevando al mismo tiempo de la productividad de la mano de obra

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 19

Proceso del contenedor

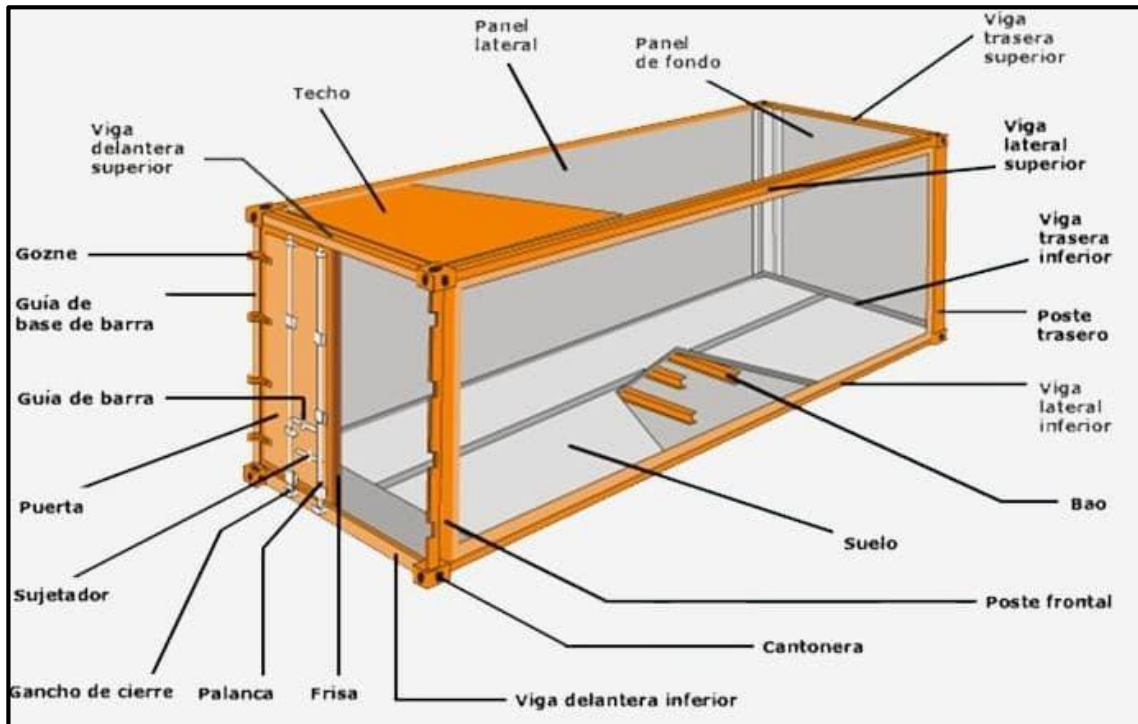
INFORMACIÓN	
	<p>Seleccionado el producto y cumpliendo los procesos previos siendo el empaque muy importante porque debe tener información relevante y que estén depositados en las cajas como en las paletas se procede con la carga al contenedor para cumplir con la última fase para ser trasladado el barco que llevara el producto al país de destino.</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

Detalle	Contenedor	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Contenedor	20´		
Proceso		1 horas	
Carga		2 horas	
Total		3 Horas	2,500.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 21

Empresas de servicio de transporte

Transporte	Ubicación
AG Logistcs Group	Las empresas de transporte se ubican estratégicamente en la ciudad Lima
Flor de Maria	
Ransa	
Maritu Servicie	
ABA International Logistic	

Nota. Autoría propia

Tabla 22*Empresa de transporte interno*

Empresa	
Dirección	Av. Jorge Chávez 154 Miraflores
Teléfono	info@ransa.com

Servicios: agente exportador, transporte de carga, almacenes, depósitos temporales, consultoría de normas legales.

Nota. www.ransa.com

Tabla 23*Empresa de transporte interno*

Empresa	
Dirección	Av. Sáenz Peña 1426 Callao
Teléfono	info@abainternational.com

Servicios: trámites de exportación, gestión con Sunat y Aduanas, transporte nacional, agenciamiento aduanero

Nota. www.abainternacional.com

9.2 Costo de transporte interno:

Los costos para el transporte interno es de 2,100.00 soles, el tiempo de transito hasta el Puerto Callao es de 6 horas con 31 minutos siendo el recorrido de 314.10 kilómetros.

Tabla 24

Gastos logísticos internos

DATOS			
Empresa RANSA			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Ica - Callao	314.10 Kilómetros	S/. 2,100.00	6 h. 31 min.

Nota. Autoría propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Tabla 25

Empresas de servicio de transporte

Transporte	Ubicación
Maersk Line Perú	Lima – EE.UU.
Aduanera Logística Integral	
Boluda Lines	

Nota. Autoría propia

Tabla 26*Empresa de servicio internacional*

Empresa	
Dirección	Av. Ricardo Rivera Navarrete 475 San Isidro
Teléfono	info@maerskline.com

Servicios: maquinaria de carga y descarga, transporte marítimo, servicio de contenedor y operadores logísticos.

Nota. www.maerskline.com

Tabla 27*Empresa de servicio internacional*

Empresa	
Dirección	Calle Paseo de Caro 46024
Teléfono	info@boluda.com

Servicios: contenedores, especialistas en traslado de mercancías, operadores logísticos, transporte marítimo y seguro de mercancía.

Nota. www.maerskline.com

9.4 Cotización de flete marítimo:

Tabla 28

Detalle de costo por buque

INFORMACIÓN			
Empresa BOLUDA			
Ruta	Costo \$	Precio S/.	Tiempo
Callao - Miami	900	3,780.00	19 días

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Tabla 29

Agente aduanero

Empresa	
Dirección	Av. Faucett 2823 Callao
Teléfono	511 – 574 8670

La empresa como agente de aduanas se encarga de intervención directa en los procesos documentarios aduaneros, debe tener conocimientos legales y técnicos para la exportación.

Nota. www.gamarragroup.com

Tabla 30*Logo de agente*

Empresa	
Dirección	Calle Ricardo Palma 212 - Callao
Teléfono	01 695 0891

Comex ofrece el servicio de agente aduanero y dispone de personal para los trámites de la carga y descarga de productos ante los controles aduaneros.

Nota. www.comex.com

Tabla 31*Logo de agente*

Empresa	
Dirección	Calle los Cedros 103 - Callao
Teléfono	51 952 743 178

Cuenta con personal capacitado para agenciar a los clientes para el retiro o embarque de mercancía y representa un trabajo eficiente para la gestión ante aduanas.

Nota. www.ghcgroup.com

10.2 Costos de agenciamiento:

Se presenta las cotizaciones de las agencias de transporte marítimo incluyendo los trámites que se debe pagar para la exportación:

Tabla 32

Cotizaciones para la exportación



CALLAO, [REDACTED] 2022

PROFORMA

Despacho N° [REDACTED]
 Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO
 Aduana: MARITIMA CALLAO
 Nave / Avión:
 Tipo de cambio: 4.20
 Peso bruto: 0.00
 Valor CIF US\$ 145,232.03
 FOB US\$ 148,136.67
 Valido: 15-12-2022

Señores: [REDACTED]

RUC: [REDACTED]
 Teléfono:
 Fax:
 Contenido:
 Destino: EE.UU. - MIAMI
 Fecha de Llegada:
 Flete US\$ 900.00 Seguro US\$ 280.00

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV S/ 23,237.12
 IPM S/ 2,904.64

Total Aduana \$ 26,141.76

Gastos

Gastos operativo \$ 65.00
 Documentos de aduanas \$ 25.00
 Gastos administrativos \$ 95.00
 Transporte \$ 90.00
 Almacenaje \$ 180.00

Proforma: **TOTAL GASTOS \$ 455.00**
COMISIÓN \$ 200.00
IGV 18% \$ 117.90
TOTAL \$ 772.90

SON: CIENTO CUARENTAIOCHO MIL CIENTO TREINTA Y SEIS CON 67/100 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

Callao, [REDACTED] de 2022

Señores:

[REDACTED]

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	: MIAMI – 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

10.3 Aseguradoras:

Para el proceso de exportación es muy importante que las empresas exportadoras aseguren su carga durante el tránsito marítimo al país de destino en caso de algún imprevisto que puede afectar la mercancía.

Tabla 33

Empresas de seguro

Información	Costo \$	Total S/.
ZURU	300.00	1,260.00
GLOBAL COMEX	280.00	1,176.00
MAPFRE	290.00	1,218.00

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguros:

Este sistema permite que los productos que son trasladados cuenten con un seguro para imprevistos durante el transporte a Estados Unidos, asegurando la inversión de los productos.

Tabla 34

Empresas de seguro de carga

Descripción	Costo \$	Total S/.
GLOBAL COMEX	280.00	1,176.00
+ 51 934 528 380	info@globalcomex.com	

Nota. www.globalcomex.com

10.5 Depósitos temporales:

ECOCARGA LOGÍSTICS:

Su infraestructura cuenta con las medidas de seguridad para la protección de los productos, cuenta con depósitos que están acondicionados con tecnología para mantener los productos en temperaturas adecuadas y operadores capacitados.

Figura 7

Logo empresa



Nota. www.nexos.pe

MEDLOG PERÚ:

Sus instalaciones de 100 mil metros cuadrados y sus almacenes se adaptan a los requerimientos para la custodia de la mercancía y cuenta con medidas digitales en caso de riesgo para asegurar los productos en buen estado.

Figura 8

Logo empresa



Nota. www.medlogperu.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 Perú cuenta con varios puertos que están acondicionados para el proceso de exportación de productos a diversos países internacionales, el principal sistema portuario es el Callao, cuenta con infraestructura moderna y es el terminal con mayor capacidad para la carga y descarga de mercancías, en el 2021 se exportaron por este medio 2 millones de toneladas; el Puerto Callao ocupa el puesto 7 a nivel de Latinoamérica y representa en Sudamérica uno de los principales terminales para la exportación.

Figura 9

Puerto Callao



Nota. www.apmterminalcallao.com.pe

Aeropuertos:

Es el principal sistema aéreo que tiene el Perú disponible para el transporte de pasajeros y de mercancías para la exportación e importación, el aeropuerto Jorge Chávez representa el sistema de mayor capacidad para la descarga de bienes y cuenta con Depósitos temporales para los productos y es de mayor tecnología, cuenta con empresas navieras alrededor de 65 agencias aéreas que se conectan con más de 165 países. (www.dsv.com)

Figura 10

Aeropuerto Jorge Chavez



Nota. www.terminalesaereos.com

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

Datos del sistema vial:

Cuenta con una red de carreteras y autopistas supervisadas por la red nacional en coordinación con los estados, Estados Unidos tiene 6,6 millones de carreteras y autopistas seguras para el transporte de carga y pasajeros, cuenta con un sistema vial exclusiva para el transporte pesado por las empresas logísticas que le permite reducir sus tiempos en el traslado de productos; el mantenimiento de este sistema es de 10 mil millones de dólares anuales permitiendo una interconexión con los estados, esto hace que el abastecimiento de productos sea permanente. (www.datosmundial.com)

Información portuaria:

Siendo Estados Unidos uno de los principales países dedicados a la exportación de diversos productos cuenta con más de 300 puertos marítimos, su principal visión es su logística y la tecnología para ofrecer un servicio de calidad a las importaciones como exportaciones, en el 2021 las importaciones en Estados Unidos crecieron un 17,85% y superaron los 2'483,419.10 mil millones de dólares y se menciona que EE.UU. es el país con mayor importación a nivel mundial.

Detalle aeroportuario:

Cuenta con 15,095 terminales aéreas, la mayoría de los sistemas son de mayor tránsito y conexiones internacionales, su infraestructura tecnológica es de mayor control y seguridad, las exportaciones por este sistema son de productos

percederos y cuyo valor requiere mayor seguridad en su transporte, su capacidad aérea es la relación entre más de 300 líneas aéreas y su capacidad es del 90% de instalaciones para la descarga de las mercaderías y está conectada con terminales terrestres para la salida de los bienes, es el segundo medio de mayor importancia para la importación y exportación.

Figura 11

Puerto de Miami



Nota. www.puertomiami.com

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

Lista de los más importantes y de capacidad de terminales portuarios:

- Los Ángeles
- Long Beach
- Oakland
- Miami
- Houston

Relación de aeropuertos internacional:

- Hartsfield Jackson
- Jhon F. Kennedy
- Chicago
- Miami
- Dallas Fort Worth

Servicios:

El sistema aéreo en todos sus estados cuenta con servicios de almacenes, transporte de servicio de carga, agentes de desaduanaje, consultores externos y agentes de distribución comercial.

Restricciones:

Estados Unidos no permite que se importen:

- Carne
- Productos químicos
- Animales y plantas silvestres (www.usa.gov)

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

MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY:

La empresa entre sus múltiples servicios, transporte terrestre en Estados Unidos le permite cubrir todos los estados de este país, cuenta con vehículos que están acondicionados para la custodia de los productos, su personal está capacitado para cubrir las operaciones logísticas, también ofrece el transporte por el sistema ferroviario para bienes que requiere ser distribuidos de manera rápida para su consumo o puntos de ventas.

Figura 12

Empresa de servicio logístico



Nota. www.msc.com

EXPEDITORS:

Empresa logística su trabajo se enfoca en optimizar la cadena de suministro del transporte de mercancías cubriendo todos los estados, sus vehículos son de última generación para asegurar la carga y el traslado, está presente con 357 sucursales en todo el mundo, también ofrece el transporte marítimo y el servicio de contenedores.

Figura 13

Empresa de servicio logístico



Nota. www.expeditors.com

CAPÍTULO XII

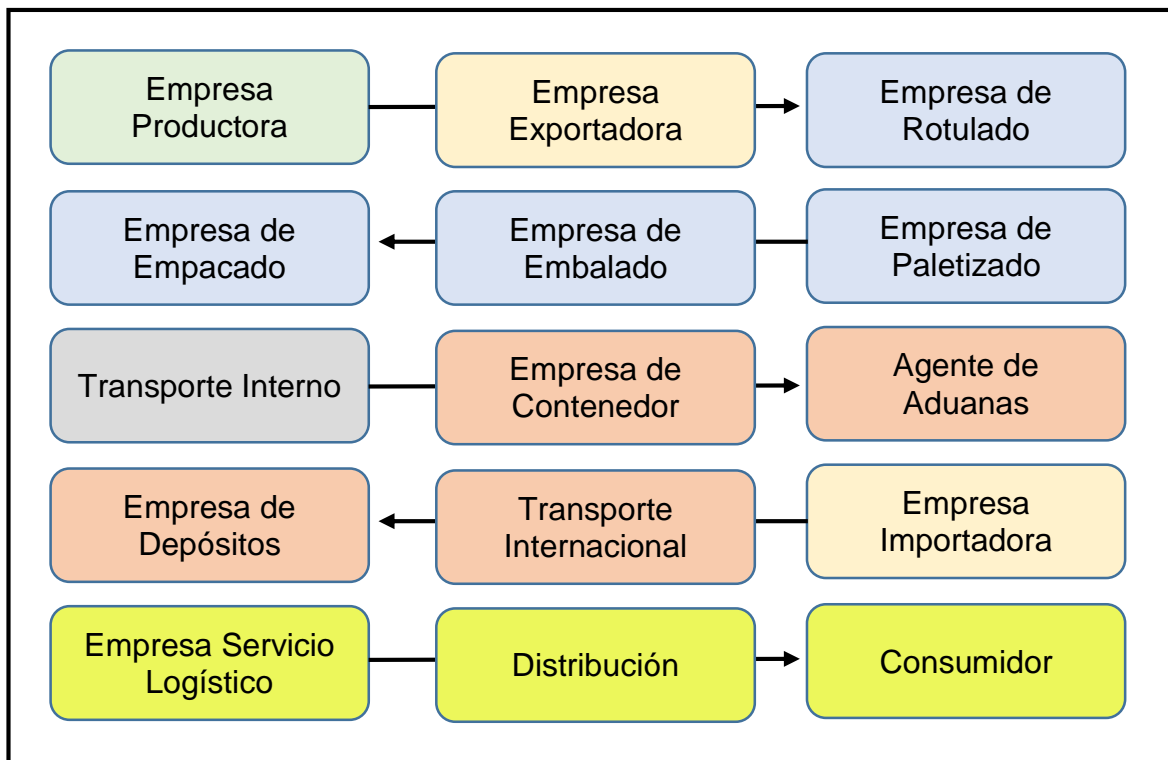
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

Un proceso de exportación es un sistema que tiene diversas etapas, y se tiene que cumplir de acuerdo a los aspectos operativos, de gestión, técnicos y legales, este se inicia seleccionando a la empresa productora quien suministrara del producto, luego se realizan los procesos productivos (rotulado, empaçado, embalado y paletizado), se traslada los productos para cargarlos al contendor, se cuenta con un agente de aduanas para viabilizar los tramites, el contenedor es ubicado en el transporte internacional con destino al país de destino, la empresa importadora recepcionará la mercancía y es quien se encargara de la distribución para que los productos lleguen al consumidor. (www.appmaster.io)

Figura 14

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):

Las empresas exportadoras deben tener presente para su comercio internacional los canales de distribución que son importantes para poder diversificar los procesos y que estos viabilicen los periodos de tiempo, desde esta perspectiva existen dos tipo; el canal directo es aquel en el que intervienen la parte comprándola y la vendedora siendo los únicos para poner las condiciones de compra, pagos, especificaciones técnicas y los tiempos de los

procesos de entrega de la mercancía; el canal indirecto se puede señalar para aquellas empresas que ya se han posicionado en diversos mercados y manejan diversos productos exportables y para llegar a mas mercados requiere la participación de intermediarios que permiten viabilizar y diversificar la venta de los productos a mayores empresas estos pueden ser mayoristas, minoristas, agentes y representantes.

Ficha de Perfil: The Fresh Market

País: Estados Unidos

Ciudad: Los Angeles

Cubrimiento Geográfico: 20 Estados

Tiendas: 240

Dirección: Firestone Blvd Downey 1254

Teléfono: +1 733 921 1020

Email: info@freshmarket.us

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

Para este proceso exportador entre Perú y los Estados Unidos siendo el producto a exportar Kiwicha, se utilizara el canal directo para las negociaciones comerciales, y entre ambas partes interesadas se buscara establecer las condiciones técnicas y operativas para la entrega del producto considerando los tiempos para la entrega y señalando el tipo de etiquetas, empaçado, embalado, la selección de los pallet, el tipo de contenedor y la empresa de transporte internacional. (www.salesforce.com)

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

El proceso comercial en los mercados internacionales se enmarca dentro de aspectos legales y criterios comerciales en el procedimiento del producto (kiwicha) tal proceso es respaldado por el incoterms CIF en el cual se determinan los pagos que se tienen que cubrir; en ello se cubre los costos para el seguro de los productos durante el transito del país de origen al país de destino, el pago por el flete marítimo; del contrato por la exportación se consigna un pago del 50% para iniciar que con el proceso de exportación y todos los procesos productivos que tendrá que cubrir la empresa exportadora y el 50% cuando se embarca la mercancía con destino al país importador, el total del volumen es de 4,800 toneladas de kiwicha que será trasladado en un contenedor de 20' con destino a Miami - Estados Unidos.

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

De la experiencia para exportar y de la información que enmarca el proceso de exportación las perspectivas son muy positivas para la empresa (P&Z Exportadora), de esta forma se buscara nuevos productos que son altamente exportables contribuyendo a un crecimiento sostenible y con la plena capacitación sobre los aspectos comerciales, técnicos y legales que son exigidos

por los controles de calidad representado por las entidades competentes de las SUNAT y ADUANAS en el país de origen y las instituciones según el país de destino que se selecciona para exportar, también se hace de conocimiento la participación de intermediarios para poder cubrir mayores mercados.

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

Debido a la globalización los procesos comerciales se han diversificado permitiendo que las empresas que buscan exportar tengan mayores oportunidades para exportar nuevos productos y les sea favorable en su rentabilidad.

La tecnología como parte de las tendencias actuales hace posible que las empresas exportadoras puedan producir a grandes escalas y con ello poder abastecer a la mayor cantidad de clientes y se puede abastecer a los nuevos mercados donde exporta.

Los márgenes de comercialización cada vez son favorables para las empresas que exportan pero deben producir productos de calidad, que cumplan con las exigencias técnicas y que se cumplan con los procesos productivos que son exigidos para las entidades reguladoras.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 35

Costo para la exportación

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Flete internacional	3,780.00	900.00
Seguro marítimo	1,176.00	280.00
Certificado fitosanitario	46.20	11.00
Certificado de calidad	2,045.82	487.10
Certificado sanitario	29.40	7.00
Contenedor	2,500.00	525.24
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	756.00	180.00
Comisión de aduna	840.00	200.00
IGV 18%	798.17	190.04
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
costo de exportación	S/. 14,862.03	\$ 3,468.58

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

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 kiwicha; 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 kiwicha, donde se tiene mucho conocimiento de productores, procesos productivos, empresas tercerizadas para etiquetas, empacado, embalado, paletizado, transporte interno, agentes de aduanas, servicios logísticos nacionales e internacionales y mercados en otros países. (www.volca.com)

14.2 Valor Actual Neto:

Tabla 36

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	145,000.00
1	435,000.00
2	652,500.00
3	1'305,000.00
4	1'566,000.00
5	1'800,900.00

Tabla 37

Información de gastos

Año	Egresos S/.
Producto	24,000.00
Proceso Productivo	4,800.00
Rotulado	9,600.00
Empaques	14,400.00
Embalado	4,800.00
Paletizado	1,200.00
Gastos Proceso Exportación	14,862.03
Costo Fijo Almacén	49,570.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
Total	145,232.03

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

Nota: TIR = 1.20

$$\frac{-145,000.00 + 435,000.00 + 652,500.00 + 1'305,000.00 + 1'566,000.00 + 1'800,900.00}{2.20 \quad 4.84 \quad 10.65 \quad 23.43 \quad 51.54}$$

$$-145,000.00 + 197,727.27 + 134,814.05 + 122,558.23 + 66,849.94 + 34,944.29$$

$$\text{VAN} = 411,893.78$$

14.3 Tasa Interna de Retorno:

Tabla 38

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	145,000.00
1	435,000.00
2	652,500.00
3	1'305,000.00
4	1'566,000.00
5	1'800,900.00

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

Nota: TIR = 3.56 / 3.57

$$\frac{-145,000.00 + 435,000.00 + 652,500.00 + 1'305,000.00 + 1'566,000.00 + 1'800,900.00}{4.56 \quad 20.79 \quad 94.82 \quad 432.37 \quad 1,971.62}$$

$$-145,000.00 + 95,394.74 + 31,379.85 + 13,763.09 + 3,621.87 + 913.41$$

$$= 72.95$$

$$\frac{-145,000.00 + 435,000.00 + 652,500.00 + 1'305,000.00 + 1'566,000.00 + 1'800,900.00}{4.57 \quad 20.88 \quad 95.44 \quad 436.18 \quad 1,993.34}$$

$$-145,000.00 + 95,186.00 + 31,242.67 + 213,672.94 + 3,590.27 + 903.46$$

$$= -404.67$$

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

$$\text{TIR} = 3.56 + \frac{72.95}{72.95 - 404.67} \times (3.57 - 3.56) = 3.56\%$$

CONCLUSIONES

1. Se argumentó toda la estructura señalada para el proyecto de exportación, y para ello se analizó minuciosamente la información de fuentes confiables que hicieron posible detallar cada uno de los puntos importantes del trabajo.
2. Después de analizar diversos productos que son altamente potenciales para ser exportables se pudo seleccionar la kiwicha, considerando que se conoce los procesos productivos para este producto y por contener valores nutricionales que benefician la salud por su consumo.
3. Se pudo investigar en fuentes digitales como páginas de internet confiables para obtener información relevante y fuentes físicas utilizando libros relacionados para la estrategia de almacenes, para los controles de calidad, para los criterios de los pallet y para seleccionar el tipo de contenedor.
4. No toda la información que se obtiene quiere decir que se debe asumir para el trabajo, éste se tiene que analizar para saber cuál información es la necesaria y se ajusta a cada uno de los puntos descrito en la estructura, y debe ser referenciada para su sustento.

RECOMENDACIONES

1. Analizar nuevos productos que se puedan exportar y que son requeridos por diversos países internacionales, esta diversificación beneficia al desarrollo de la empresa exportadora.
2. Realizar estudios que estén relacionados con el comercio internacional, si se está preparado y se conoce todos los procesos se obtendrá un gran ventaja para realizar una exportación óptima.
3. Es importante capacitarse en los procesos productivos para que estos le generen un valor agregado en la calidad de los productos que se requieren exportar, en lo que se refiere a etiquetas, empaçado y embalado.
4. Investigar nuevos mercados que permitan oportunidades ventajosas en rentabilidad y que la marca de la empresa pueda posicionarse como una empresa líder en exportación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aduanas, (2022). *Normas aplicables*

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

Agente aduanero, (2022). *Logo de agente Gamarra Group*

<https://www.gamarragroup.com>

Agente aduanero, (2022). *Logo de agente Comex*

<https://www.comex.com>

APM, (2022). *Puerto Callao*

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

App master, (2022). *Mapeo comercial*

<https://www.appmaster.com>

Biodiversidad alimentaria, (2022). *Secuencia del producto*

<https://www.biodiversidadalimentaria.cl>

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

<https://www.coplasem.com>

Ciospain, (2022). *Secuencia de mapeo*

<https://ciospain.es>

Diario del Exportador, (2022). *Modelo de etiquetas*

<https://www.diariodelexportador.com>

Digesa, (2022). *Normas fitosanitarias*

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

Depositos temporales, (2022). *Logo de empresa Ecocargo*

<https://www.ecocargo.com>

Depositos temporales, (2022). *Logo de empresa Medlog*

<https://www.medlog.com>

Delgado, R. (2011). *La calidad para exportaciones*. Editorial PROFITT

Envasados, (2022). *Datos referenciales del empaque*

<https://www.ensvasado.es>

Empresa de servicio internacional, (2022). *Logo de empresa Maersk*

<https://www.maersk.com>

Empresa de servicio internacional, (2022). *Logo de empresa Boluda*

<https://www.trasnporteinternacional.com>

Empresa aseguradora, (2022). *Global Comex*

<https://www.globalcomex.com>

Empresa de servicio logístico, (2022). *Logo de empresa MSC*

<https://www.msc.com>

Empresa de servicio logístico, (2022). *Logo de empresa Expeditors*

<https://www.expeditors.com>

FDA, (2022). *Normas para etiquetas*

<https://www.fda.gov>

Idyca, (2022). *Flujograma de etiquetas*

<https://www.idyca.com>

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

<https://www.icontainers>

Logismarket, (2022). *Ficha técnica de pallet*

<https://www.lagismarket.es>

Puerto Miami, (2022). *Puertos*

<https://www.puertomieami.com>

Transporte Interno, (2022). *Logo de empresa Ransa*

<https://www.ransa.com>

Transporte Interno, (2022). *ABA International Logística*

<https://www.abainternationallogistic.com>

Sales forcé, (2022). *Canales de distribución*

<https://www.salesforce.com>

Scotto, P. (2019). *Normas técnicas para exportar*. Editorial ESIC

SENASA, (2022). *Norma fitosanitaria*

<https://www.senasa.com>

SIICEX, (2022). *Datos del producto a exportar*

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

Terminals Aéreos, (2022). *Aeropuerto Jorge Chavez*

<https://www.terminalesaereo.com>