



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE STEVIA ORGÁNICA DEL
VRAEM A HAMBURGO – ALEMANIA 2022”**

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

PRESENTADO POR:

**BACH. REYES GALVEZ, JASMINE
<https://orcid.org/0000-0003-1786-4545>**

ASESORA

**DRA. ARÉVALO RODRÍGUEZ, MIRIAN ELIZABETH
<https://orcid.org/0000-0003-3730-3577>**

LIMA - PERU

2022

DEDICATORIA

A mi familia y amigos que me abrieron las puertas de su hogar en tiempos difíciles, por el amor y cariño dedicado, con palabras de aliento y sus buenos consejos, mil gracias a todos ellos.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco a Dios, que me ha guiado y acompañado en momentos de fortaleza y debilidad, para realizar el presente trabajo de investigación. Por otro lado, un sincero agradecimiento a mi madre, hermanos y amigos por el compromiso en mi educación.

Un agradecimiento muy especial a todos mis docentes por la orientación, método, estrategia, estilos de enseñanza y supervisión continua con el proyecto.

INTRODUCCIÓN

Después del fuerte golpe de la epidemia del COVID 19 en todo el mundo, se generó una gran demanda de consumo de productos orgánicos y un notorio cambio con el uso de azúcares naturales en las empresas multinacionales como coca cola, pepsi entre otros.

(Neff, 2016) Indica que los países asiáticos como china y Japón son los mayores productores de stevia, las hojas de stevia cultivadas en china y Japón tienen alrededor de 5 % a 6% de azúcares, y las hojas de Stevia que se producen en Sudamérica, tienen un aproximado del 12% a 13% de azúcares, asimismo, la zona del VRAEM cuenta con un clima propicio para producir Stevia de la mejor calidad.

La investigación tiene como objetivo incentivar el cultivo de Stevia para la exportación a un mercado existente Hamburgo – Alemania para generar nuevos ingresos económicos para los agricultores del VRAEM.

Para alcanzar dicho objetivo, se dispuso la investigación que cuenta con 14 capítulos tales como : descripción del producto, aprovisionamiento, almacenaje, rotulado, etiquetado, embalaje, para exportar la stevia usaremos el transporte aéreo por lo que no necesita un contenedor, asimismo, el servicio de soporte al comercio internacional la forma de distribución y los puntos de venta, infraestructura para la distribución física en el país de destino distribución, la matriz de costos de exportación y la evaluación financiera.

Importancia de la investigación: Procedimos a revisar teorías, revistas, artículos, entre otras referencias bibliográficas que van relacionadas a la exportación de stevia, donde se encontró información verídica en relación a la stevia, con esta

investigación se quiere promover el cultivo de la stevia para la exportación en la zona del VRAEM y de esta manera los habitantes de la zona del VRAEM tengan nuevos ingresos ya que el clima que tiene la zona es muy propicia para obtener un producto de alta calidad, ya que la estevia posee cualidades endulzantes que es cien veces más dulces que el azúcar gracias al steviosida, asimismo cuenta con azúcares 0,84g, hidratos de carbono 0 g, grasas y grasas saturadas 0g entre otros que son beneficiosos para la salud, también se usa como una opción para la curación de enfermedades no transmisibles como la obesidad, la diabetes, entre otros. por ello se ve como una alternativa para cultivarla, producirla y comercializarla para generar ingresos económicos

Descripción de la realidad problemática:

El Perú gracias a su biodiversidad, sus microclimas y la riqueza de sus suelos es valorado como una tierra estupenda para el cultivo de stevia, en la Amazonía es posible producir hasta 700,000 toneladas al año, esta cantidad solo representa el 10% de la demanda total mundial de la stevia. (Illanes, 2018).

En la actualidad diversos sectores productivos se vienen recuperando después de la fuerte caída económica provocada por la covid 19, el VRAEM no es ajeno a ello. Asimismo, una de las dificultades más grandes en el VRAEM es la escasa producción agropecuaria, al existir la producción de drogas no permite el ingreso de empresas públicas y privadas generando un bloqueo financiero (INEI, 2013). Es por ello que con esta investigación pretendo que los agricultores de la zona del VRAEM tomen en cuenta el cultivo de la Stevia como un tipo de ingreso económico.

Objetivo general: Promover la exportación de Stevia del VRAEM a Hamburgo

Alemania 2022, dando a conocer este trabajo de investigación para demostrar la existencia de un nuevo tipo de ingreso mediante la producción de stevia para la exportación.

Objetivos específicos:

- Describir la ruta de la logística más beneficiosa para facilitar la exportación de Stevia del VRAEM a Hamburgo Alemania.
- Identificar las normativas que el producto debe cumplir.
- Informar sobre la rentabilidad del producto a exportar.

Justificación: Es importante resaltar las razones que justifique la investigación, el desarrollo de la investigación se realizará en base a lo económico y social, ya que la información a presentar permitirá que los agricultores de la zona del VRAEM vean como un tipo de ingreso económico el cultivo de la Stevia. Asimismo, el presente trabajo de investigación pretende incentivar el cultivo de la stevia para la exportación como una manera de generar dinero para el beneficio de los agricultores del VRAEM.

RESUMEN

En la presente investigación de exportación de Stevia del VRAEM a Hamburgo – Alemania 2022 se ha desarrollado 14 capítulos donde se describe el producto mediante la ficha técnica, la clasificación arancelaria y el flujograma del proceso productivo que se utilizó para obtener el producto; asimismo se describe la manera de evaluar a los potenciales proveedores productores de Stevia en el VRAEM; después de obtener el producto a exportar se describe las estrategias de almacenamiento, rotulado, etiquetado y embalaje más adecuado para nuestro producto llegue en perfectas condiciones.

De igual manera se describe el proceso de paletizado en el transporte aéreo y los diversos costos y documentos con los que debe contar para exportar.

También se da a conocer la ruta que se definió para la distribución física de la stevia en Hamburgo Alemania y por último se presenta la matriz de costos de exportación y la evaluación económica financiera con el objetivo de Promover la exportación de Stevia del VRAEM a Hamburgo Alemania 2022, dando a conocer este trabajo de investigación para demostrar la existencia de un nuevo tipo de ingreso mediante la producción de Stevia para la exportación.

Palabras clave:

proceso productivo: secuencia de tareas planificadas para obtener un producto elaborado.

Exportación: en el comercio internacional se considera el envío de bienes o servicios a otros países fuera del Perú.

Distribución física: secuencia de tareas conjunto de actividades coordinadas al movimiento de un producto terminado hasta que llegue al consumidor final.

INDICE

DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO.....	III
INTRODUCCIÓN	IV
RESUMEN	VII
INDICE	VIII
INDICE DE TABLAS	XIII
INDICE DE FIGURAS	XV
CAPÍTULO 1.....	- 16 -
PRODUCTO A EXPORTAR	- 16 -
1.1. Ficha técnica el producto.....	- 16 -
1.2. Clasificación arancelaria del producto	- 18 -
1.3. Flujograma de proceso productivo	- 20 -
1.3.1. Adquisición de la Materia Prima	- 20 -
1.3.2. Control de calidad.....	- 21 -
1.3.3. Pesado y envasado	- 22 -
1.3.4. Almacenado	- 22 -

CAPÍTULO 2	- 23 -
APROVISIONAMIENTO	- 23 -
2.1. Proveedores potenciales.....	- 23 -
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	- 24 -
2.3. Control de calidad	- 25 -
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición	- 27 -
2.4.1. Costo de materia prima	- 27 -
CAPITULO 3.....	- 28 -
ALMACENAMIENTO	- 28 -
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	- 28 -
3.1.1. Almacenamiento entrado (recepción de materia prima).....	- 28 -
3.1.2. Almacenamiento de salida (zona de pesado)	- 29 -
3.2. Lay-out de almacén	- 29 -
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento	- 30 -
3.4. Costo fijo de almacén	- 31 -
CAPITULO 4.....	- 32 -
ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO.....	- 32 -
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	- 32 -

4.2. Norma técnica aplicable	- 33 -
4.3. Proceso de rotulado	- 34 -
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado	- 34 -
CAPÍTULO 5.....	- 35 -
EMPAQUE.....	- 35 -
CAPITULO 6.....	- 36 -
EMBALAJE	- 36 -
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado	- 36 -
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje	- 37 -
6.2. Proceso de embalaje	- 37 -
6.3. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	- 37 -
CAPITULO 7.....	- 38 -
UNITARIZACION (ÚNICAMENTE SI APLICA AL PRODUCTO)	- 38 -
CAPITULO 8.....	- 39 -
CONTENEDORIZACION (ÚNICAMENTE SI APLICA EL PRODUCTO).....	- 39 -
CAPITULO 9.....	- 41 -

TRANSPORTE.....	- 41 -
9.1. Proveedores del transporte interno	- 41 -
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)	- 42 -
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional	- 43 -
9.4. Cotizaciones de flete aéreo.....	- 44 -
CAPITULO 10.....	- 45 -
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	- 45 -
10.1. Agentes de aduana	- 45 -
10.2. Costo de agenciamiento.....	- 46 -
10.3. Aseguradoras.....	- 47 -
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)	- 48 -
10.5. Depósitos temporales	- 48 -
CAPITULO 11.....	- 49 -
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO -	49
-	
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.-	51
-	
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas,	

infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	- 52 -
11.4. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	- 54 -
CAPÍTULO 12.....	- 54 -
DISTRIBUCIÓN	- 54 -
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.	- 54 -
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.....	- 55 -
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	- 56 -
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	- 57 -
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	- 59 -
CAPÍTULO 13.....	- 60 -
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	- 60 -
CAPITULO 14.....	- 61 -
EVALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	- 61 -
CONCLUSIONES	- 63 -

INDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Ficha Técnica de la Stevia.....	- 17 -
Tabla 2.	Proveedores Potenciales de Stevia	- 23 -
Tabla 3.	Matriz de Selección de Proveedores de Stevia.....	- 25 -
Tabla 4.	Organismos y Certificación de Control de Calidad.....	- 26 -
Tabla 5.	Órganos De La Unión Europea Encargadas De La Seguridad Alimentaria.....	- 26 -
Tabla 6.	Costo del Producto	- 27 -
Tabla 7.	Lay-Out de Almacén	- 29 -
Tabla 8.	Detalle Mobiliario de Almacén.....	- 30 -
Tabla 9.	Depreciación Mobiliaria de Almacén.....	- 30 -
Tabla 10.	Costo Fijo de Almacén.....	- 31 -
Tabla 11.	Tiempo y Costo de Rotulado.....	- 34 -
Tabla 12.	Ficha Técnica del Embalaje.....	- 36 -
Tabla 13.	Tiempo y Costo del Proceso de Embalaje	- 37 -
Tabla 14.	Costo del Servicio	- 39 -
Tabla 15.	Cuadro de Clasificación De Proveedores	- 41 -
Tabla 16.	Costo de Transporte Interno	- 42 -
Tabla 17.	Cotización de Transporte Interno.....	- 43 -
Tabla 18.	Clasificación de Proveedores de Empresas de Logística Internacional	- 43 -
Tabla 19.	Cotización de Servicio De Logística Internacional	- 44 -

Tabla 20.	Agentes Aduaneros	- 46 -
Tabla 21.	Aseguradoras en el Perú	- 47 -
Tabla 22.	Datos del Comprador.....	- 56 -
Tabla 23.	Matriz de Costos De Exportación.....	- 60 -
Tabla 24.	Evaluación Económica Financiera	- 61 -
Tabla 25.	Flujo de Caja Financiero	- 62 -
Tabla 26.	Indicadores de Evaluación Económica-Financiera	- 62 -

INDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Partida Arancelaria	- 19 -
Figura 2.	Ficha de Gravámenes Vigentes de Exportación De Stevia	- 19 -
Figura 3.	Flujograma de Proceso Productivo	- 20 -
Figura 4.	Adquisición de Materia Prima	- 21 -
Figura 5.	Control de Calidad a las Hojas de Stevia.....	- 21 -
Figura 6.	Modelo del Producto Final	- 22 -
Figura 7.	Modelo de Etiqueta Y Rotulado	- 32 -
Figura 8.	Muestra de Plataforma Metálica Aérea	- 40 -
Figura 9.	Muestra de Rampa Aérea.....	- 40 -
Figura 10.	Plataforma Metálica En La Que Será Transportada Nuestra Mercancía	- 46 -
Figura 11.	Aeropuerto de Hamburgo Fuhlsbüttel.....	- 49 -
Figura 12.	Aeropuerto de Hamburgo Lubeck	- 50 -
Figura 13.	Infraestructura del Aeropuerto de Hamburgo Fuhlsbüttel	- 51 -
Figura 14.	Aeropuerto de Hamburgo.....	- 52 -
Figura 15.	Aeropuerto de Dortmund	- 53 -
Figura 16.	Mapeo de la Secuencia Comercial Proveedor Consumidor.....	- 54 -
Figura 17.	Canal de Distribución en el País Destino	- 55 -
Figura 18.	Modelo de Contrato de Compra Venta Internacional	- 58 -

CAPÍTULO 1

PRODUCTO A EXPORTAR

1.1. Ficha técnica el producto

Según (Victor Martin Mondragón Gutierrez, 2018) define es un instrumento de ayuda al exportador, instrumento con el que puede anunciar las características técnicas del producto a exportar. En este sentido la ficha técnica se especifican las características que tendrá el producto a exportar, detallando el envasado en presentaciones de 250 kilogramos de Stevia en hojas secas y las especificaciones técnicas que se detallan en el siguiente

cuadro:

Tabla 1. Ficha técnica de la stevia

FICHA TÉCNICA DE LA STEVIA	
Producto	Envase de 250 kg de hojas de Stevia orgánica.
Específico:	
Nombre común	Stevia
Principales	Stevia rebaudiana
Variedades	a
exportar	
Nombre Comercial:	Stevia
Partida Arancelaria	1212.99.10.00
PROPIEDADES GENERALES	
Usos:	Alimenticio (gastronomía)
Características	Hojas secas de color verde oscuro
Físicas	
Presentación	Bolsa de polietileno de 250 kl de hojas de stevia
Comercial:	orgánica
PROPIEDADES ESPECÍFICAS	
Descripción	del
producto	La Stevia son hojas secas orgánicas, envasado en una bolsa de papel aluminio, polietileno y otros multilaminados (bolsas Kraft con cierre hermético) que protege a las hojas de estevia para su

conservación, el envase cuenta con un cierre hermético que lo hace muy práctico de transportar y fácil uso.

Composición	La stevia en hojas secas contiene: Las hojas de Stevia contienen una mezcla compleja de aceites volátiles y glucósidos diterpenos dulces, las hojas de estevia son edulcorantes de bajo poder calórico
-------------	---

Uso	La stevia se usa en repostería, bebidas, batidos, infusiones.
-----	---

Almacenamiento	Mantener en temperatura ambiente, en un lugar higiénico, libre de olores, libre de plagas, seco.
----------------	--

CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS

Color	Verde oscuro
-------	--------------

Olor	agradable
------	-----------

Sabor	Agradable para el que consume.
-------	--------------------------------

Nota: datos recogidos de (Aduanet.gob.pe, 2022)

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Es la asignación un código numérico de 10 dígitos para identificar la mercancía conocida como subpartida nacional, asimismo, la clasificación arancelaria también facilita el intercambio comercial e información

asignando un código numérico a las mercancías creado por la Organización Mundial de Aduanas para armonizar la descripción, clasificación, la codificación de mercancías, establecer impuestos, derechos y obligaciones tanto para el importador como para el exportador (Malaver, 2007).

En este sentido la partida arancelaria N° 12.12 pertenece a la familia de vegetales con un porcentaje de azúcares ya sean secos, pulverizados y / congelados, asimismo la partida arancelaria de la Stevia rebaudiana es el N° 1212.99.10.00, número con el cual está registrado en la clasificación arancelaria de (Aduanet.gob.pe, 2022).

Figura 1. Partida arancelaria

TRATAMIENTO ARANCELARIO POR SUBPARTIDA NACIONAL

Introducir 1 Dato

Ingresar la partida XXXXXXXXXX, X es una de las 10 cifras de subpartida nac. no considere puntos. CODIGO:

Ingresar la descripción de un producto sin tildes ni puntuaciones DESCRIPCIÓN:

RELACION DE SUBPARTIDA NACIONAL

Nro Partida	Descripción de Partida
1212.99.10.00	ESTEVIA (STEVIA) STEVIA REBAUDIANA

Nota: datos recogidos de (Aduanet.gob.pe, 2022)

Figura 2. Ficha de Gravámenes vigentes de exportación de Stevia

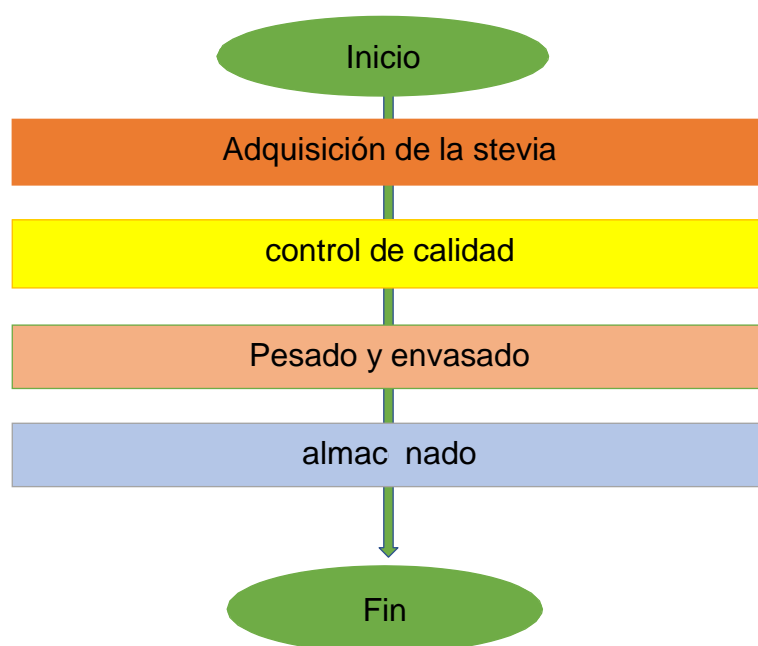
Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Específicos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	1.25%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

Nota: datos recogido de (Aduanet.gob.pe, 2022)

1.3. Flujograma de proceso productivo

En el siguiente flujograma se muestra el proceso productivo que inicia en la adquisición de la stevia de los agricultores de stevia del VRAEM, que luego procederemos verificar la calidad de las hojas de Stevia para después llevar a nuestro centro de acopio y proceder a envasar y pesar la Stevia obteniendo el producto final listo para el envío del producto hacia Hamburgo Alemania.

Figura 3. Flujograma de proceso productivo



Nota: modelo tomado de andes food company sac elaboración propia

1.3.1. Adquisición de la Materia Prima

Este proceso es básicamente la compra de las hojas de Stevia seca en la chacra del productor de stevia para luego transportar la Stevia a nuestro almacén.

Figura 4. Adquisición de materia prima



Nota: toma de muestra de (Stevia Nature Ecuador, 2022)

1.3.2. Control de calidad

Una vez obtenida la materia prima procedemos al control de calidad de las hojas, las cuales deben de estar enteras, deben estar bien secas, asimismo deben de tener un color verde oscuro y sin ramitas o tallitos.

Figura 5. Control de calidad a las hojas de Stevia



Nota: imagen obtenida de (Stevia Nature Ecuador, 2022)

1.3.3. Pesado y envasado

En este proceso se llena los envases (bolsas Kraft) cada una con 250 kilogramos de Stevia.

Figura 6. Modelo del producto final



Nota: imagen obtenida de (mercado libre, 2022)

1.3.4. Almacenado

Una vez cerrado los envases con 250 gramos de stevia seca, se procede al almacenamiento, el cual se encuentra en temperatura ambiente y libre de olores.

CAPÍTULO 2

APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

En el proceso de selección de potenciales proveedores se tiene como perspectiva principal, la capacidad productiva del proveedor y trabajar bajo ciertos parámetros, sin prescindir de las cualidades tradicionales tales como el precio, calidad de la Stevia y la forma de liquidación. Por otra parte, es complicado cumplir los parámetros mencionados en algunas ocasiones por la naturaleza y la demanda del producto Según (castro, y otros, 2009).

Los proveedores potenciales de Stevia del VRAEM son agricultores que cultivan Stevia natural y orgánico (sin pesticidas) bajo los estándares requeridos para la exportación, los cuales se encuentran en diferentes partes del VRAEM.

Tabla 2. Proveedores potenciales de Stevia

PROVEEDORES	DIRECCION	CARACTERISTICAS
Proveedor Numero 1:	C.P. Palestina	• Capacidad de

Familia Rojas	Baja – La Convención - Cusco.	producción • Producto orgánico sin pesticidas • Cercanía al centro de acopio
Proveedor Numero 2:	Distrito de manitea – La Convención - Cusco.	• Capacidad de producción • Producto orgánico sin pesticidas • Cercanía al centro de acopio
Proveedor Numero 3:	Pangoa - Satipo - Junín	• Capacidad de producción • Producto orgánico sin pesticidas
Asociación de productores agroindustriales songori del VRAEM		

Nota: información recuperada de (ANDINA, 2015) elaboración propia

2.2. Matriz de selección de proveedores

En la matriz se consideró a los proveedores potenciales bajo ciertos parámetros donde debe cumplir estándares que se evaluarán con un rango de calificación del 1 al 5 donde en base a los siguientes criterios:

- ✓ calidad de las hojas
- ✓ distancia del proveedor a la fábrica
- ✓ precio
- ✓ capacidad de producción

✓ tiempo de entrega.

Tabla 3. Matriz de selección de proveedores de Stevia

ESTÁNDARES A EVALUAR	PROVEEDOR Nº 1 Familia Rojas	PROVEEDOR Nº 2 Familia Mejia	PROVEEDOR Nº 3 Asociación de productores agroindustriales songori del VRAEM
calidad de las hojas	5	5	5
distancia del proveedor al centro de copio	4	5	1
precio	3	3	4
capacidad de producción	5	4	5
tiempo de entrega	4	4	3
total	21	21	18

Nota: elaboración propia

2.3. Control de calidad

El control de calidad de la Stevia es estricto y riguroso desde la selección de los potenciales proveedores, en la adquisición de la Stevia, hasta obtener el producto final. La calidad de la Stevia depende del método de cultivo y

cosecha los cuales son indispensables para determinar la calidad de la Stevia. (Neffe, 2016).

Tabla 4. Organismos y certificación de control de calidad

Servicio de sanidad agraria (SENASA)
Dirección general de salud ambiental (DIGESA)
Iso 9001 (gestión de la calidad)
<i>Nota: (MINCETUR, 2022)</i>

Tabla 5. Órganos de la Unión Europea encargadas de la seguridad alimentaria.

ORGANOS	FUNCIONES
Dirección general de la salud y protección de los consumidores -SANCO	Contribuye a la mejora de la salud, la seguridad y la confianza del consumidor europeo.
Autoridad europea de seguridad alimentaria - EFSA	proteger al consumidor europeo ante los riesgos en la cadena alimentaria.
Oficina alimentaria y veterinaria - OAV	Aplica las medidas legislativas para proteger a los consumidores de los posibles riesgos de los productos alimenticios.
Análisis de peligro y control - HACCP	Es un metodo de control preventivo de peligros físicos, químicos y biológicos del proceso de producción alimentaria.

Nota: Información recuperada de (Seguridad alimentaria, 2014)

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

(Bautista, 2019) son todos los valores económicos empleados en la producción de bienes o servicios las cuales retornan. Asimismo esto se define como costos directos ya que son de gran importancia para obtener el producto final, tales como materia prima y mano de obra.

Los costos de fabricación y/o adquisición de Stevia se consideran desde la adquisición de la Stevia a los agricultores de la zona del VRAEM hasta obtener el producto final y estén en óptimas condiciones para la venta del mismo.

Tabla 6. Costo del producto

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo por kilo	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	hojas de stevia seco	25.00	kilos	960	24,000.00	6,349.21
2.	Bolsas Kraft Cierre Hermético Zip 20 x 14 cm Pack 100pz Ventana con etiqueta estampada en la bolsa	1.21	Unidad	3,840	4,644.86	1,228.80
3.	Obreros a destajo	0.20	Unidad	2	1,536.00	406.35
TOTAL					30,180.86	7,984.36

Nota: elaboración propia, 2022

2.4.1. Costo de materia prima

Para obtener el producto final, usaremos como materia prima la hoja de stevia orgánica tiene un precio promedio en el Perú es de \$ 15.68 que equivale a S/ 60, y el precio promedio a nivel mundial es de \$30 que equivale a s/ 114, por lo tanto, para nuestro trabajo de investigación el precio que se logró concretar es de \$ 6.60 que equivale a s/ 25 por kilo.

CAPITULO 3

ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento

Las hojas de Stevia son almacenadas en ambientes ventilados, secos y protegidos de insectos, roedores, libre de impurezas. Por ende, la estrategia de almacenamiento cumple tres factores importantes tales como la ventilación, el lugar y seguridad para garantizar la calidad sanitaria del producto.

3.1.1. Almacenamiento entrado (recepción de materia prima)

El almacenamiento de entrada consiste en acumular en sacos sobre

pallets y recintos secos (sacos de 50 kg) de la materia prima es decir la Stevia debidamente secada que nos entrega los proveedores.

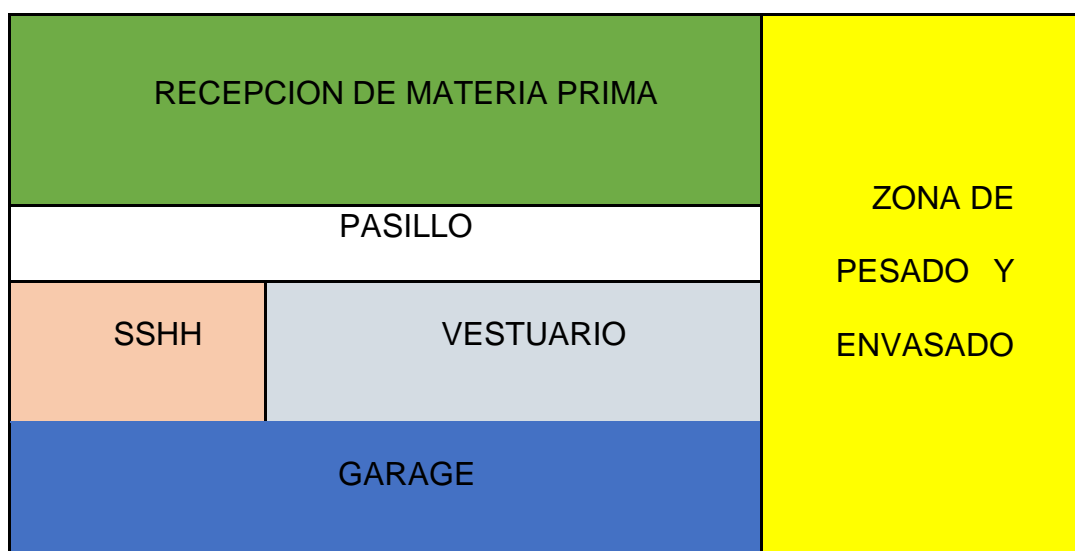
3.1.2. Almacenamiento de salida (zona de pesado)

En este almacén está la stevia lista para ser envasadas en bolsas Kraft cada una con 250 kilogramos de stevia y dispuestas en las cajas de despacho correctamente para su exportación.

3.2. Lay-out de almacén

La distribución de nuestro almacén se prevee contar con un ambiente de recepción de la materia prima, una zona de pesado y envasado, vestuario, servicios higiénicos, garaje, toda la distribución se establece en el funcionamiento adecuado de la empresa.

Tabla 7. Lay-out de almacén



Nota: Elaboración propia toma de muestra (Lesli, 2022)

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

Dentro del almacén funcionará la oficina administrativa que estará acondicionado con dos escritorios de madera equipadas con computadoras e impresora para realizar la documentación necesaria para la exportación del producto.

Asimismo, el almacén contara con una balanza electrónica para realizar el proceso de pesado para obtener las bolsas de 250 gramos de Stevia, también contaremos con estantes metálicos de 6 divisiones con el objetivo de optimizar el espacio disponible para almacenar el producto final (los empaques de 250 gramos de Stevia); En la siguiente tabla se detalla el mobiliario que se requiere El mobiliario que se requiere en nuestro almacén en sus diferentes ambientes.

Tabla 8. Detalle mobiliario de almacén

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	computadora HP Intel Core i5	2,800.00	Unidad	2	5,600.00	1,481.48
2.	Impresora hp	900.00	Unidad	1	900.00	238.10
3.	estante metálico	100.00	Unidad	4	400.00	105.82
4.	Sillones para escritorio	230.00	Unidad	2	460.00	121.69
5.	Escritorios de madera	350.00	Unidad	2	700.00	185.19
6.	balanza electrónica	365.00	Unidad	1	365.00	96.56
Total activo fijo					8,060.00	2,132.28

Nota: elaboración propia (2022)

Tabla 9. Depreciación mobiliaria de almacén

Nº	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	% Depreciación	Deprec. Anual S/.	Deprec. Mes S/.
1.	Computadora HP Intel Core i5	2	2,800.00	5,600.00	25%	1,400.00	116.67
2.	Impresora hp	1	900.00	900.00	25%	225.00	18.75

3.	estante metálico	4	100.00	400.00	10%	40.00	3.33
4.	Sillones para escritorio	2	230.00	460.00	10%	46.00	3.83
5.	Escritorios de madera	2	350.00	700.00	10%	70.00	5.83
8.	balanza electrónica	1	365.00	365.00	20%	73.00	6.08
Total activo fijo						1,854.00	154.50

Nota: elaboración propia (2022)

3.4. Costo fijo de almacén

Tabla 10. Costo fijo de almacén

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	mantenimiento de almacen (100 por semana)	400.00	Unidad	1	400.00	105.82
2.	Servicio internet, telefonía	150.00	Unidad	1	150.00	39.68
3.	Útiles de oficina	150.00	Unidad	1	150.00	39.68
4.	Servicio agua y desagüe	15.00	Unidad	1	15.00	3.97
5.	Costo energía eléctrica	130.00	Unidad	1	130.00	34.39
6.	Depreciación activo fijo				154.50	40.87
TOTAL					999.50	264.42

Nota: elaboración propia, 2022

CAPITULO 4

ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

La etiqueta y el rotulado del producto se encuentra impreso en ambos lados de la bolsa kraft de polietileno, donde brinda información adecuada y precisa sobre las características e información relevante para el consumidor, asimismo la etiqueta será considerada como ecológica ya que esta ira impresa por lo que se reducirá el uso de plásticos para la elaboración de etiquetas cumpliendo con los estándares exigidos por el país destino Hamburgo Alemania. (MINCETUR, Plan de desarrollo de mercado (PDM) ALEMANIA, 2022)

Información que llevara el rotulo:

- ✓ Producto: stevia organica
- ✓ Contenido neto: 250 gramos de hojas de stevia organica
- ✓ Origen: VRAEM Peru
- ✓ Fecha de producción y fecha de vencimiento
- ✓ Beneficios de la stevia: producto 100% orgánico, edulcorante bajo en calorías, beneficioso para la diabetes y otras enfermedades no transmisibles.

Figura 7. Modelo de etiqueta y rotulado



Nota: elaboración propia 2022

4.2. Norma técnica aplicable

En el país destino Hamburgo Alemania las autoridades exigen que los productos procedentes del exterior deben tener la información clara en el idioma alemán, asimismo; debe contar con requisitos y regulaciones establecidos por la comisión europea. (MINCETUR, Plan de desarrollo de mercado (PDM) ALEMANIA, 2022)

Según la información brindada por (MINCETUR, Plan de desarrollo de mercado (PDM) ALEMANIA, 2022) existe la Directiva 2000/29/CE del Consejo de mayo 2000 donde se rigen los controles fitosanitarios obligatorios para los productos vegetales provenientes del exterior con fin de garantizar el cumplimiento de la disposición de la directiva mencionada.

Asimismo, en la directiva ya mencionada nos dice que se requiere una declaración oficial del país de origen donde informa que la Stevia haya sido cultivada en la zona con un tiempo mínimo de dos años, también debe estar registrado y supervisado por SENASA, el cual debe indicar que el cultivo recibió el cuidado y tratamiento adecuado. (Directiva 2000/29/CE, 2000).

4.3. Proceso de rotulado

Para el desarrollo de etiquetado y rotulado se debe tomar las medidas necesarias para brindar información suficientemente clara y comprensible de manera que no sea confusa y permita una selección informada del producto de Stevia para la exportación.

En este proceso se diseña un rotulo y se envía al proveedor de envases para que imprima la etiqueta y el rotulo encima de las bolsas y encima de las cajas, puesto que el costo de adquisición es más barato que fabricarlo en la misma empresa y con ello evitar el uso de plásticos.

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

Estará condicionado por la cantidad de bolsas Kraft que se enviará a fabricar, ya que el rotulo ira impreso directamente en las bolsas Kraft , la imagen con la mejor claridad, con el objetivo de reducir el uso de plásticos. Asimismo, el primer pedido será de 3840 unidades de bolsas Kraft, el costo unitario llega a ser s/ 1.21 costo en el cual incluye la bolsa Kraft y la impresión de la etiqueta y rotulo. Se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 11. Tiempo y costo de rotulado

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo unitario	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1	Bolsas Kraft Cierre Hermético Zip 20 x 14 cm Pack 100pz Ventana con etiqueta estampada en la bolsa	1.21	3,840	4,644.86	1,228.80

Nota: Elaboración propia, 2022

CAPÍTULO 5

EMPAQUE

Nuestro producto tiene como envase una bolsa Kraft con cierre hermético de medidas zip 24 cm x 14cm x 10cm, por el tamaño de la bolsa Kraft no usaremos un empaque, es por ello que se procederá directamente a colocar en la caja de embalaje, el cual se encargara de mantener en perfectas condiciones al producto durante su trayectoria desde Perú hasta Hamburgo Alemania.


CAPITULO 6

EMBALAJE

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

El embalaje seleccionado será de cartón el cual protegerá a nuestro producto de olores, húmedas, asimismo facilitará la manipulación en el trayecto desde Perú hasta llegar a Hamburgo Alemania, en la siguiente tabla se brinda más información sobre el embalaje.

Tabla 12. Ficha técnica del embalaje

NOMBRE DEL PRODUCTO	Cartones Master Isotérmicas.	
	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
FOTOGRAFÍA	materia prima:	cartón
	Capacidad:	10 kl
	Medidas:	60 cms de largo x 80 cms de ancho x 40 cms de altura
	COSTO DEL PRODUCTO	s/ 1.81 x 10000 unidades \$0.48 x10000 unidades
OTRAS CARACTERÍSTICAS	livianas	

Nota: elaboración propia, 2022.

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

La Stevia necesita mantenerse seco y según las especificaciones de las cajas isotérmicas que mantienen los productos a temperatura controlada y constante a través del envasado.

Propiedades:

- Resistente a la manipulación, transporte y distribución comercial.
- Protege en la distribución a largas distancias contra riesgos.
- Permitir su identificación.
- Adaptable al medio en el que se moverá gracias a sus características; la calidad del material, entre otros.

6.2. Proceso de embalaje

El proceso de embalaje inicia colocando 64 bolsas Kraft que contienen 250 kg de Stevia orgánica cada uno, estos se acomodaran en dos niveles, es decir 32 bolsas Kraft en el primer nivel y 32 bolsas Kraft en el segundo nivel.

Luego procederemos a cerrar las cajas, para después colocar el fild de embalaje en cada una de las cajas.

6.3. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Tabla 13. Tiempo y costo del proceso de embalaje

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
----	-------------	----------------	---------------	----------	---------------	-----------------

1.	cajas de carton corrugado 60 cm x 80 cm x 40 cm con rotulo impreso	1.81	Unidad	60	108.86	28.80
2	film para unitarizar las cajas	2.46	Unidad	30	73.80	19.52
3	Embalador	50.00	por dia	1	50.00	13.23
TOTAL					232.66	61.55

Nota: elaboración propia 2022

CAPITULO 7

UNITARIZACION (ÚNICAMENTE SI APLICA AL PRODUCTO)

Para exportar la Stevia se eligió el transporte aéreo, por lo que no será necesario unitarizar para su transporte ya que la carga se acomodara en una plataforma hasta donde se pueda aprovechar todo el espacio disponible, es por ello que no necesita la unitarización porque no sabemos de que manera será acomodado las cajas (ya sea de manera vertical u horizontal) encima de la plataforma.

CAPITULO 8

CONTENEDORIZACION (ÚNICAMENTE SI APLICA EL PRODUCTO)

Para el traslado de nuestra carga desde Lima - Perú hasta Hamburgo - Alemania no usaremos un contenedor, ya que para exportar nuestro producto elegimos el transporte aéreo, dentro del servicio aéreo nos facilitan las plataformas metálicas, en dicha plataforma metálica se unitariza las diferentes cargas para luego proceder a sujetar la carga con una malla tipo red para asegurar la carga para mayor seguridad.

De acuerdo a la información obtenida por las aerolíneas, la carga puede estar unitarizada o puede no estar unitarizada, ya que los costos de transporte se definen por las medidas de largo, ancho, alto de cada caja entre 6000 que corresponde al peso volumétrico por kilos. (Röhlig, 2022).

Tabla 14. Costo del servicio

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
----	-------------	----------------	---------------	----------	---------------	-----------------

1	costo de palletizaje y manipuleo	330.00	por plataforma	1.00	330.00	87.30
2	alquiler de rampa (maquina con el que se sube la carga al avión)	23.25	tonelada	1.00	23.25	6.15
3	uso de instalaciones de carga aérea	0.10580	kilo	960	101.57	26.87
TOTAL					454.82	120.32

Nota: Elaboración propia, datos recogidos de (OSITRAN, 2013)

Figura 8. Muestra de plataforma metálica aérea



Nota: imagen recogida de (DOVER AIR FORCE BASE, 2022)

Figura 9. Muestra de rampa aérea



Nota: imagen recogida de (DOVER AIR FORCE BASE, 2022)

CAPITULO 9

TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno

Las empresas que consideramos para que se encarguen de trasladar nuestro producto desde el distrito de kimbiri- cusco hasta el aeropuerto jorge chavez -lima son empresas que brindan sus servicios logísticos por toda la zona del VRAEM

Tabla 15. Cuadro de clasificación de proveedores

EMPRESA DE TRASPORTE	RUC	LUGAR
Empresa De Transportes Kimbiri Vrae S.A.C.	20534246359	Kimbiri - Cusco
Logística Terrestre Vrae Cargo S.A.C.	20534713747	San Francisco - Ayacucho
Transporte Lucerito Vrae S.A.C.	20600102851	Kimbiri – Pichari - Cusco

Transportes Don Goyo Del Valle Rio Apurímac y Ene S.A.C	20545063094	San Francisco - Ayacucho
---	-------------	--------------------------

Nota: Elaboración propia, toma de muestra (Aduanet.gob.pe, 2022)

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

El costo del transporte desde el distrito de Kimbiri- - VRAEM – Cusco Hasta el aeropuerto Jorge Chavez es de s/ 1800, la empresa encargada de transportar nuestro producto será transportes lucerito VRAE S.A.C.

Se tomó la decisión de trabajar con transportes lucerito S.A.C. por los siguientes factores:

- ✓ Experiencia: dicha empresa tiene muchos años en el rubro de operador logístico.
- ✓ Conocimiento: conoce muy bien las rutas y carreteras para llegar al VRAEM, ya que estas son vías accidentadas y peligrosas en algunas épocas del año.
- ✓ Costo: es el costo más accesible a diferencias de los demás proveedores

Tabla 16. Costo de transporte interno

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Transporte terrestre kimбири - callao	1,800.00	Unidad	1	1,800.00	476.19
TOTAL					1,800.00	476.19

Nota: elaboración propia, 2022

Tabla 17. Cotización de transporte interno

EMPRESA DE TRASPORTE	RUTA	COSTO DE TRANSPORTE
Empresa De Transportes Kimbiri Vrae S.A.C.	Kimbiri - Lima	1900
Logística Terrestre Vrae Cargo S.A.C.	Kimbiri - Lima	2100
Transporte Lucerito Vrae S.A.C.	Kimbiri - Lima	1800
Transportes Don Goyo Del Valle Rio Apurímac Y Ene S.A.C	Kimbiri - Lima	2000

Nota: Elaboración propia, 2022

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Los proveedores para el servicio de transporte internacional son empresas que tienen trayectoria brindando en el rubro del servicio logístico en la ruta lima- Perú con destino a Hamburgo – Alemania, Asimismo se revisó las plataformas de las aerolíneas que realizan vuelos de lima - Perú a la ciudad de Hamburgo -Alemania, el vuelo tendría una duración de aproximadamente 16 horas y 30 minutos. (AETAI, 2022)

Tabla 18. clasificación de proveedores de empresas de logística internacional

EMPRESAS DE LOGÍSTICA INTERNACIONAL	
EMPRESA	SERVICIO
ceva	logístico
panalpina	logístico
ch robinson	logístico
nippon express	logístico

db schenker	logístico
kuehne + nagel international ag	logístico
snCF	logístico
fedex	logístico
ups	logístico
dhl logistics	logístico

Nota: Elaboración propia (EUROSENDER, 2022)

9.4. Cotizaciones de flete aéreo

Se realizó la cotización del flete aéreo en las diferentes empresas logísticas que operan a nivel internacional, la diferencia de precios para transportar nuestra carga desde Lima – Perú hasta Hamburgo - Alemania son casi similares, es por ello que elegimos a la empresa DHL LOGISTICS.

Tabla 19. cotización de servicio de logística internacional.

COTIZACIÓN DE SERVICIO DE LOGÍSTICO LIMA - HAMBURGO		
EMPRESA	SERVICIO	COSTO
CEVA	logístico	16956.97
PANALPINA	logístico	17342.84
CH ROBINSON	logístico	16796.67
NIPPON EXPRESS	logístico	16793.47
DB SCHENKER	logístico	17100.39
KUEHNE + NAGEL INTERNATIONAL AG	logístico	17370.43
SNCF	logístico	17991.68
FEDEX	logístico	17249.45
UPS	logístico	16899.50
DHL LOGISTICS	logístico	16815.40

Nota: elaboración propia datos recopilados de (EUROSENDER, 2022)

CAPITULO 10

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

Es un profesional que nos ayudara a realizar el proceso y coordinación documentario que necesitamos para realizar la exportación de Stevia orgánica cumpliendo con la normativa aduanera, leyes y reglamentos de la Unión Europea, es necesario contratar un agente aduanero ya que nuestra carga tiene un valor mayor a 5000 dólares.

Según la cotización realizada contrataremos a la AGENCIA DE ADUANAS LAMA SAC, perteneciente a la (Asociación de Agentes de Aduana del Perú, 2022)se negoció el costo de su servicio el 0.8% del costo total de nuestra mercancía.

Tabla 20. Agentes aduaneros

RUC	EMPRESA	DIRECCION	REPRESENTANTE LEGAL
20546959776	AAVIA S.A.C. AGENTE DE ADUANAS	CAL.MARIANO VALDARRAGO NRO. 242 URB. MARANGA 7MA ETAPA SAN MIGUEL	AUGUSTO ANIBAL VIDAL ACEVEDO
20517123154	ADM ADUANAS S.A.C.	JR. CHANCAY NRO. 200 - URB. SANTA MARINA CALLAO	JORGE DANIEL VILELA ALFARO
20506601330	ADUALINK S.A.C.	CALLE PADRE PEDRO URRACA 276 SAN MIGUEL	JAIME ENRIQUE MIRO QUESADA PFLUCKER
20172023089	ADUAMERICA S.A.	AV. FEDERICO FERNANDINI 253 SANTA MARINA CALLAO	LINDA RAMOS PECEROS
20101369464	ADUANDINA AGENCIA DE ADUANA S.A.C.	CALLE HERMANOS CATARI No 323 SAN MIGUEL	JULIO CESAR GIANINO ROJAS
20269413931	ADUANERA CAPRICORNIO S.A.	AV. DOS DE MAYO No 671 OF.203 CALLAO	MIGUEL ALBERTO PORTOCARRERO GARCIA
20100950180	AEROADUANA S.A.C.	AV. PETIT THOUARS NRO. 4655 INT. 503 URB. BARBONCITO MIRAFLORES	RAFAEL ANGEL DEMICHELLI CAMPODONICO
20292566086	AGENCIA AFIANZADA DE ADUANA J.K.M. S.A.C.	CENTRO AEREO COMERCIAL OF. 102 A NIVEL B CALLAO	JOSE CARLOS GAMARRA ZELAYARAN
20392765001	AGENCIA DE ADUANA COMEX S.A.C.	CAL RICARDO PALMA No.212 2DO.PISO OF.202 URB.AEOROPUERTO CALLAO (FAUCETT Y QUILCA)	RUBEN DARIO LOBATO SAAVEDRA
20387138090	AGENCIA DE ADUANA LAMA S.A.	JR. TRINIDAD MORAN No 955-971 OFICINAS 101-201 - LINCE	JUAN JOSE ZAPATA ALMESTAR

Nota: datos obtenidos de (Asociación de Agentes de Aduana del Perú, 2022)

10.2. Costo de agenciamiento

Para la exportación de Stevia orgánica no será necesario realizar el agenciamiento de la mercancía, ya que nuestra mercancía ira directamente al almacén de la empresa logística elegida (DHL LOGISTICS) donde procederán a acomodar nuestra mercancía en las plataformas metálicas en la que serán transportadas al avión rumbo a Hamburgo - Alemania.

Figura 10. Plataforma metálica en la que será transportada nuestra mercancía



Nota: imagen recogida de (Diario primicia, 2020)

10.3. Aseguradoras

Las aseguradoras se encargan de asegurar riesgos, en nuestro caso, necesitamos que la empresa asegure nuestra mercancía de daños, pérdida, robo y otros contratiempos en las que estará expuesta nuestra mercancía para llegar a su destino (Hamburgo – Alemania) a cambio de un importe monetario, estos son calculados de acuerdo al nivel de riesgo de la mercancía.

Tabla 21. Aseguradoras en el Perú

ASEGURADORAS EN EL PERU
Ace Seguros
Cardif del Perú Compañía de Seguros
Interseguro Compañía de Seguros
La Positiva Compañía de Seguros
Mapfre Perú Compañía de Seguros
Pacífico Peruano Suiza Compañía de seguros
Protecta Compañía de Seguros

Nota: datos obtenidos de (todoseguros, 2021)

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

la aseguradora Mapfre nos ofrece lo siguiente:

cobertura:

- ✓ asegura la carga contra pérdidas y/o daños directos que podría sufrir nuestra mercancía.
- ✓ Asegura la mercancía desde el almacén o depósito aduanero.

Costo:

- ✓ Indemnización hasta un monto acordado por pérdidas y/o daños directos que pueda sufrir la mercancía en su trayecto de Lima- Perú a Hamburgo - Alemania.
- ✓ la tasa del seguro será del 0.12% del valor FCA cobertura que durará 10 días calendario.

10.5. Depósitos temporales

El depósito temporal al cual llegará nuestra mercancía es a la depósito de la empresa logística DHL LOGISTICS, en este depósito la empresa se encargada de acondicionar y acomodar las cajas de Stevia orgánica en la plataforma metálica, por lo tanto nuestra mercancía ingresará a dicho depósito solo para ser acomodado, luego procederán a cargar la mercancía en el avión rumbo a Hamburgo – Alemania.

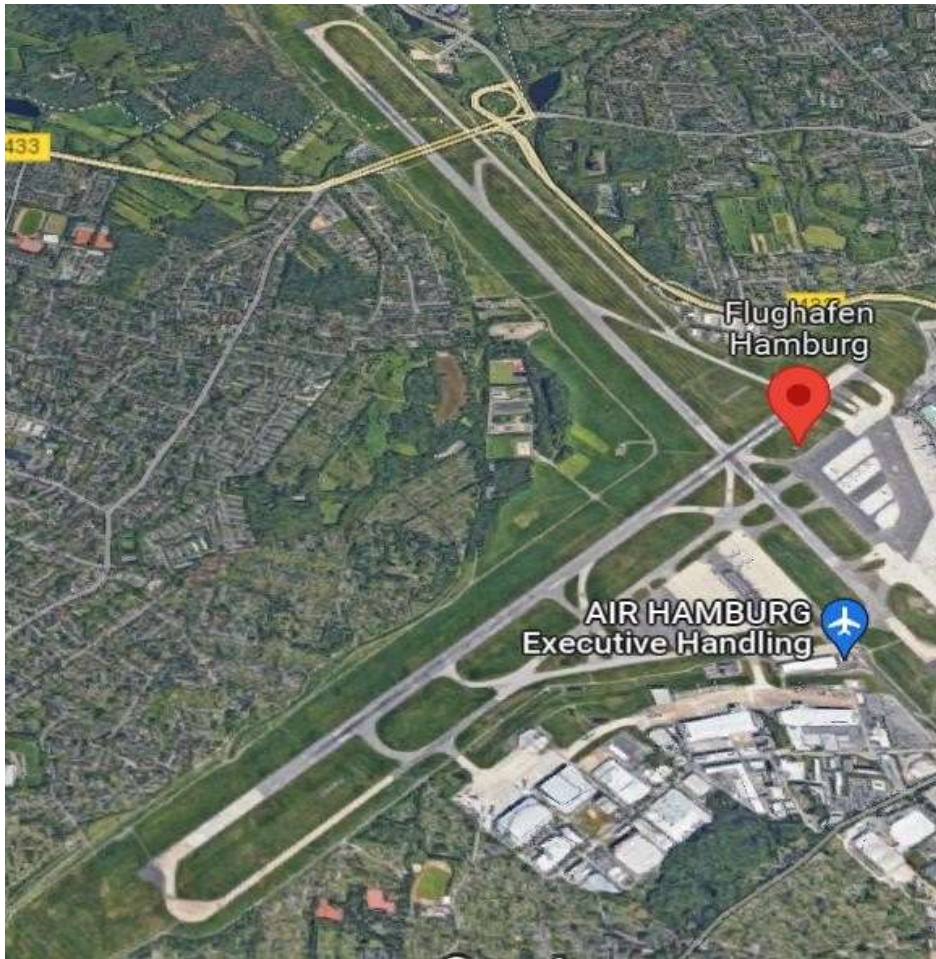
CAPITULO 11

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

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

El aeropuerto de Hamburgo, es uno de los aeropuertos mas importantes de Alemania, que tiene como nombre oficial aeropuerto Hamburgo-Fuhlsbüttel el cual se encuentra a media hora de la ciudad, asimismo cuenta con diversos servicios de alquiler de todo tipo de automóviles, también encontraremos bancos, restaurantes y demás tiendas según la (Guia de Alemania, 2022).

Figura 11. Aeropuerto de Hamburgo Fuhlsbüttel



Nota: Imagen obtenida de (Guia de Alemania, 2022).

Asimismo, según (Guia de Alemania, 2022) tenemos como segunda opción al aeropuerto de Hamburgo lubeck, es el segundo aeropuerto más importante que se encuentra a 54 kilómetros de la ciudad de Hamburgo, es el segundo aeropuerto mas importante de Hamburgo, pero por la distancia de 54 kilómetros de la ciudad de Hamburgo no es beneficioso tomar esta alternativa.

Figura 12. aeropuerto de Hamburgo lubeck



Nota: imagen obtenida de (Guia de Alemania, 2022)

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

El aeropuerto de Hamburgo Fuhlsbüttel tiene las condiciones apropiadas para que pueda llegar la mercancía, ya que este aeropuerto se encuentra a 30 minutos del centro de la ciudad. Asimismo, El aeropuerto de Hamburgo Fuhlsbüttel cuenta con una extensión de 320000 m² de territorio.

Asimismo, cuenta con una excelente infraestructura para albergar a mas de 13 millones de personas y es el dieciseisavo aeropuerto más importante de Alemania. (Guia de Alemania, 2022).

Figura 13. Infraestructura del aeropuerto de Hamburgo Fuhlsbüttel



Nota: imagen obtenida de (Guia de Alemania, 2022).

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

El Aeropuerto de Hamburgo (HAM), de nombre oficial Aeropuerto de Hamburgo-Fuhlsbüttel, está emplazado a solo 9 km. al norte de la ciudad de Hamburgo (Alemania), el trayecto desde el aeropuerto hasta el centro de la ciudad es de aproximadamente 25 minutos. Dicho aeropuerto se considera en la cadena logística para la exportación de estevia.

Figura 14. Aeropuerto de Hamburgo



Nota: imagen obtenida de (Guía de Alemania, 2022).

El aeropuerto de Dortmund es internacional siendo el más importante de la ciudad el cual se encuentra ubicado a diez kilómetros del centro de la ciudad de Alemania el cual también se considera uno de los aeropuertos de destino para la exportación de estevia.

Figura 15. Aeropuerto de Dortmund



Nota: imagen obtenida de (Guía de Alemania, 2022).

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

Para el transporte elegimos la empresa logística DHL LOGISTICS, asimismo dicha empresa se encargada de llevar la mercancía al almacén general del comprador.

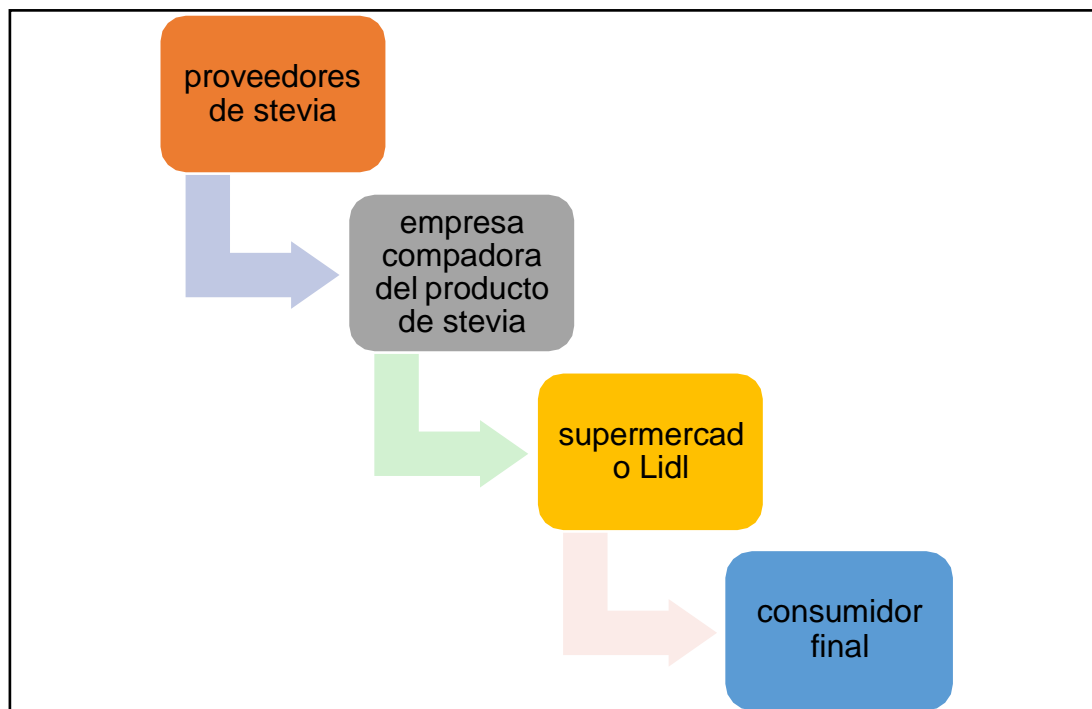
CAPÍTULO 12

DISTRIBUCIÓN

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

la exportación de Stevia orgánica seguirá la secuencia que inicia en el proveedor que somos nosotros, luego llega al comprador que llega a ser la proveedora de supermercados Lidl, supermercado que se encargará de distribuir el producto de la Stevia orgánica en las diferentes tiendas con las que cuenta la cadena de supermercados Lidl para llegar al consumidor final.

Figura 16. Mapeo de la secuencia comercial proveedor consumidor

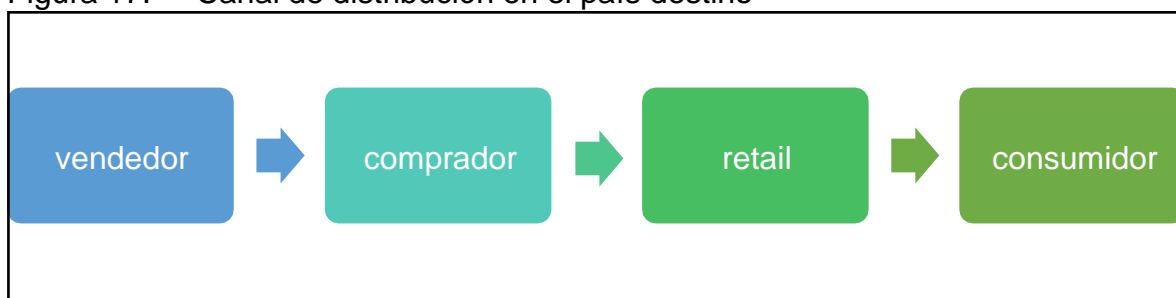


Nota: elaboración propia, 2022

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

La distribución física del producto en el país destino, una vez llegado la mercancía a Hamburgo Alemania, el importador o comprador se lo proporciona a supermercados Lidl, quien se encargará de distribuir el producto en sus diferentes tiendas y puntos de venta para ofrecerlas al consumidor final

Figura 17. Canal de distribución en el país destino



Nota: elaboración propia

Lidl, es una cadena de hipermercados que cuenta con 9,500 establecimiento, las cuales ofrece una amplia gama de alimentos, al ser una cadena de supermercados

importantes, usaron diversas estrategias para expandir su mercado en el paso del tiempo hasta contar con 11,200 establecimientos en los diferentes puntos de la Ciudad de Hamburgo y en los diferentes países europeos, esta información nos da una ventaja para la introducción, distribución y permanencia del producto de la Stevia. Asimismo, al ofrecer una diversidad de alimentos nos da ventaja de que mas consumidores puedan adquirir la Stevia orgánica.

Tabla 22. Datos del comprador

DATOS DEL COMPRADOR	
NOMBRE COMERCIAL	LIDL SUPERMERCADOS SAU
CONTACTO	GRUPO SCHWARZ
DIRECCION	AVENIDA ALCALDE BARNILS, ED PRIMA SANT CUGAT 64 68 - 08174 SANT CUGAT DEL VALLES
TELEFONO	935761505
PAGINA WEB	WWW.LIDL.COM
FACEBOOK	LIDLDEUTSCHLAND

Nota: elaboración propia, datos obtenidos de (LIDL SUPERMERCADOS SAU, 2022).

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

En nuestro proyecto de exportación el flujo comercial utilizaremos el canal directo y exclusivamente con el importador (supermercados Lidl), al contar con sucursales en todo el continente europeo, nos da la ventaja para que nuestro producto sea distribuido en sus 11,200 establecimientos.

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

Para la exportación de nuestro producto utilizamos el Incoterm Franco Porteador (FCA), esta incoterms es compatible para el transporte aéreo, dentro de los acuerdos efectuados con el comprador, realizaremos la entrega de la carga en el almacén de la empresa logística DHL LOGISTICS.

Asimismo, utilizaremos la carta de crédito irrevocable que re efectuara después de 60 días por el total de la carga. Por último, se enviará 60 cajas que serán acomodados en una plataforma metálica según disponga la empresa logística DHL LOGISTICS.

Figura 18. Modelo de contrato de compra venta internacional

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: empresa constituida bajo las leyes de la República debidamente representada por su con Documento de Identidad N° domiciliado en su Oficina principal ubicado en a quien en adelante se denominará **EL VENDEDOR** y, de otra parte S.A., inscrito en la Partida N° Del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° debidamente representado por su Gerente General don identificado con DNI N° Y señalando domicilio el ubicado en Calle N° Urbanización distrito de provincia y departamento de República del Perú, a quien en adelante se denominará **EL COMPRADOR**, que acuerdan en los siguientes términos:

GENERALIDADES

CLAUSULA PRIMERA:

1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:

- a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Inglés) y,
- b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.

1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.

1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.

Nota: datos recogidos de (SIICEX, 2012)

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

La stevia orgánica del VRAEM tiene gran potencial de evolución y diversificación de mercados, una vez introducida nuestro producto a la cadena de supermercados Lidl, nuestro producto será exhibido en todas sus tiendas a nivel de Europa, permitiendo

que nuestro producto llegue al consumidor final.

Asimismo, para expandir nuestro mercado, participaremos en exhibiciones de productos peruanos creados por el gobierno peruano, esto con el objetivo de introducir nuestro producto en las cadenas retails mas grandes a nivel mundial, también se realizarán envíos de pruebas de nuestro producto a las empresas que fabrican alimentos a base de stevia organiza.

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

(Juárez, 2020) indica que los productos a base de stevia actualmente ha incrementado su consumo a nivel poblacional, por otro lado, las grandes empresas dedicadas a la fábrica de alimentos y bebidas han comenzado a introducir la stevia como un ingrediente sustituto al azúcar, incrementando su consumo en un 712% a nivel mundial, esto debido a que el dulzor de la stevia es 100 veces más dulce que el azúcar.

Las organizaciones que apoyan la seguridad y los beneficios de la stevia orgánica son: La organización para la agricultura y la alimentación, la organización mundial de la salud (OMS) y la administración de medicamentos y alimentos (FDA) dichas organizaciones confirman que es seguro el consumo mayor o igual al 95% de pureza, pureza con el cual cuenta nuestro producto (Juárez, 2020).

CAPÍTULO 13

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 23. Matriz de costos de exportación

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN				
CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	TOTALES S/.	TOTALES US\$
COSTOS DEL PRODUCTO	999.50	31,716.86	32,716.36	8,609.57
Materia prima directa		30,180.86	30,180.86	7,942.33
Mano de obra directa			0.00	0.00
Gasto directo		1,536.00	1,536.00	404.21
Costos Indirectos de fabricación	999.50		999.50	263.03
Gastos generales y Administrativos			0.00	0.00
Gastos Financieros			0.00	0.00
COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZ.	1,500.00	0.00	1,500.00	394.74
Página web, redes sociales	1,500.00		1,500.00	394.74
COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	1,172.57	0.00	1,172.57	308.57
Costos de rotulado			0.00	0.00
Costos de empaçado			0.00	0.00
Costos de embalaje	232.66		232.66	61.23
Carga en transporte a almacén		0.00	0.00	0.00
Gastos de ventas (Certificados exportación)	939.91		939.91	247.34
Otros			0.00	0.00
COSTO TOTAL			35,388.94	9,312.88
UTILIDAD	40%		14,155.58	3,725.15
PRECIO EXWORDS			49,544.51	13,038.03
Gastos de Exportación			1,800.00	473.68
Transporte al puerto o aeropuerto	1,800.00		1,800.00	473.68
Gastos Almacenaje			0.00	0.00
Gastos de paletizado			0.00	0.00
Gastos de contenedorización			0.00	0.00

Costo de Agenciamiento			0.00	0.00
Otros gastos aeroportuarios			0.00	0.00
Gastos Operativos				
PRECIO FAS			51,344.51	13,511.71
Carga y Estiba	454.82		454.82	119.69
Gastos Financieros			0.00	0.00
PRECIO FCA O FOB			51,799.33	13,631.40

Nota: elaboración propia, 2022

CAPITULO 14

EVALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA

Tabla 24. Evaluación económica financiera

Tipo de Financiamiento	Importe
Aporte Propio	31,799.33
Préstamo Bancario Comercial	20,000.00
Total Financiamiento	51,799.33

Datos para Valuación Económica Financiera

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	3,840
Precio unitario	13.49
Costo unitario	9.22
Costo fijo	2,535.50
Inversión	20,000.00

COK	15%
Crecimiento en ventas	10.00%

Nota: Elaboración propia, 2022

Tabla 25. Flujo de Caja Financiero

	AÑOS					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS	0.00	51,799.33	56,979.27	62,677.19	68,944.91	75,839.40
Ventas		51,799.33	56,979.27	62,677.19	68,944.91	75,839.40
Valor residual						
EGRESOS	20,000.00	37,924.44	41,463.33	45,356.11	49,638.18	54,348.44
Costo Fijo		2,535.50	2,535.50	2,535.50	2,535.50	2,535.50
Costo Variable		35,388.94	38,927.83	42,820.61	47,102.68	51,812.94
Inversión	20,000.00					
Flujo Neto	-20,000.00	13,874.90	15,515.93	17,321.08	19,306.74	21,490.96
Flujo Acumulado	-20,000.00	-6,125.10	9,390.83	26,711.91	46,018.64	67,509.60

Nota: Elaboración propia, 2022

Tabla 26. Indicadores de Evaluación Económica-Financiera

VAN	36,909.79
TIR	73.36%
Capital de trabajo	-6,125.10
Rentabilidad	184.55%
Valor Presente Flujos Positivos	56,909.79
Valor Presente Flujos Negativos	20,000.00
Ratio Costo beneficio	2.85

Nota: Elaboración propia, 2022

CONCLUSIONES

- ✓ El producto a exportar será la stevia orgánica proveniente de los valles del río Apurímac Ene y Mantaro (VRAEM) a la ciudad de Hamburgo Alemania, ya que el consumo de stevia es de gran tendencia a nivel mundial por sus propiedades de dulzor.
- ✓ Se exportarán 960 kilos en 60 cajas de cartón corrugado, en cada caja se colocarán 64 envases de bolsas kraft de medidas 20x14x10 cm con contenido neto de 250 gramos de stevia orgánica.
- ✓ El transporte elegido para la exportación de nuestro producto es la vía aérea con el incoterm FCA que genera grandes ventajas para ambas partes (comprador y vendedor). asimismo, el operador logístico elegido es la empresa DHL LOGISTICS.
- ✓ Según la evaluación económica financiera de nuestro producto, es un buen negocio para nuestros agricultores de la zona del VRAEM y con ello generar grandes ingresos económicos.