



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE MAIZ BLANCO GIGANTE A
ESTADOS UNIDOS, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA
SACRED VALLEY SUR S.A.C. DESDE LA CIUDAD DEL CUSCO”**

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

PRESENTADO POR

Bach. ROQUE QUISPE, RENE JUNIOR
<https://orcid.org/0000-0001-7267-2787>

ASESOR

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

**CUSCO – PERÚ
2022**

Dedicatoria:

Dedicado a mis queridos abuelos Fructuoso y Lucha quienes me apoyaron en este camino buscando y deseándome los mejores éxitos para mi vida personal y profesional, también dedicado a mis padres Edgar y Patricia que siempre me dieron ánimos para seguir adelante y por último a mi querido hermano Arnold que sé que hubiera estado orgulloso de mi.

Agradecimiento:

Agradecido con la universidad, cada uno de los docentes y compañeros que hicieron posible que el esfuerzo del día a día valga la pena, que estuvieron presentes en cada momento de aprendizaje.

INTRODUCCIÓN

El Maíz Blanco Gigante, es específicamente producido en el valle sagrado de Cusco, debido a su denominación de origen es un producto reconocido mundialmente como una especie que crece únicamente en Perú, cabe resaltar que aquí podemos encontrar muchos productores ya que la mayoría se dedica al cultivo de este grano que tiene gran demanda en el mercado local (PERU, 2022)

El presente Plan de Negocios, se desarrolla con el propósito de dar a conocer las diferentes metodologías y características que se deben tomar como base para emprender el negocio de las exportación del Maíz Blanco Gigante a Estados Unidos aprovechando las ventajas que tiene el país luego de la firma del Tratado de Libre Comercio, y que ha permitido actualmente tenga un arancel cero. El Maíz Blanco Gigante tiene gran aceptación en el mercado de EEUU, dado su consistencia y su buen sabor, por lo que existe una gran porción del mercado que tiene sus preferencias por este producto, y que representan una gran oportunidad de negocio para la empresa SACRED VALLEY SUR S.A.C en este sentido, es que tomaremos esta iniciativa de exportación, así como de las estrategias que se deben poner en marcha para hacer frente a la competencia a los exportadores de Maíz Blanco Gigante.

El Maíz Blanco Gigante se produce principalmente en zonas cálidas tropicales, aunque es capaz de adaptarse a una gran variedad de climas. En el Perú, se cultiva mayoritariamente en las regiones de Cusco, Abancay y Cajamarca.

RESUMEN

El presente plan de trabajo se realizó de manera eficiente para la exportación del maíz blanco gigante, se dio inicio al planteamiento de la idea del producto, después de ello se empezó a desarrollar la ficha técnica del producto que en este caso sería el maíz blanco gigante del valle sagrado – Urubamba se cumplirá con una serie de procesos que permitirá realizar una óptima exportación del producto mencionado los cuales se hará una breve mención de los procesos que se llevaran a cabo:

Se realizó en primera instancia la selección de los proveedores de la materia prima del Maíz Blanco Gigante siguiendo una rigurosa evaluación de condiciones y otros requisitos que deben cumplir, cabe resaltar en este punto que no se cuenta con proveedores que tengan empresas formales debido a que los productores de Blanco Gigante en su mayoría son los pobladores de todo El Valle Sagrado de los Incas, se procedió a realizar un flujograma de procesos en el que se indica en que momento será necesario realizar controles de calidad esto con la finalidad de reducir o eliminar materia prima no esencial para la exportación, así mismo, se cuenta con diferentes estrategias, como es el caso del almacén que tiene como principal objetivo una mejor efectividad en cuanto a los procesos que se deban realizar en los que se incluyen algunos tipos de maquinarias que facilitan la producción.

La recepción de la materia prima se realizó bajo una minuciosa supervisión en cuanto a calidad del producto, así como otras condiciones requeridas, el cual servirá como un primer filtro de control de calidad para los siguientes procesos.

Entre estos procesos podremos dar a conocer más detalladamente a cerca del etiquetado, empaquetado, embalado, y procesos más importantes aun como lo son el paletizado y la contenedorizacion del producto a exportar.

Dentro de planta será necesario contar también con maquinaria que nos permita realizar un adecuado transporte interno, así como la manipulación del producto para facilitar el flujo de trabajo, contar con el servicio de una empresa que nos permita transportar el producto final de la planta al puerto del Callao cumpliendo con la garantía y seguridad necesarias, también contar con un agente de aduanas que nos brinden el servicio y la seguridad que garanticen el transporte del producto al país de destino. Es necesario contar con un transporte interno, agente de aduanas, aseguradoras que garantizaran el transporte de la mercancía desde la planta de procesamiento hasta el puerto de callao y posteriormente hasta el país de destino. La forma de distribución de la mercancía es por el canal directo, ya que el acto contractual es entre dos empresas sin intermediarios. Conocemos también los costos aduaneros y los costos por primera exportación.

INDICE

Dedicatoria:.....	ii
Agradecimiento:	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	v
INDICE	vii
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
CAPÍTULO I	1
PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1 Descripción del producto.....	1
1.2 Ficha técnica del producto:	2
1.3 Clasificación arancelaria del producto:.....	3
1.4 Flujograma de proceso productivo:	3
CAPÍTULO II	6
APROVISIONAMIENTO.....	6
2.1 Proveedores potenciales:.....	6
2.2 Matriz de selección de proveedores:.....	8
2.3 Control de calidad:	9
2.4 Costo de fabricación:	10
CAPÍTULO III	11
ALMACENAMIENTO.....	11
3.1 Estrategia de almacenamiento:.....	11
3.2 Lay-out de almacén:.....	13
3.3 Equipamiento para el almacén:.....	13
3.4 Costo de capital fijo:.....	17
CAPÍTULO IV	19
ROTULADO Y ETIQUETADO.....	19
4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:.....	19
4.2 Normas técnicas aplicables:.....	20
4.3 Proceso de rotulado:	21
4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:	22

CAPÍTULO V	24
EMPAQUE	24
5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:	24
5.2 Criterios usados para la selección del empaque:.....	26
5.3 Proceso de empaque:	27
5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:	28
CAPÍTULO VI	29
EMBALAJE	29
6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:.....	29
6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:	31
6.3 Proceso de embalaje:	32
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:	33
CAPÍTULO VII	34
UNITARIZACIÓN	34
7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:.....	34
7.2 Criterios usados para la selección del pallet:	35
7.3 Proceso de paletización:	36
7.4 Plano de estiba del pallet:	38
7.5 Tiempo y costos del proceso de paletización:.....	39
CAPÍTULO VIII	40
CONTENEDORIZACIÓN	41
8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:	41
8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:.....	42
8.3 Proceso de contenedorización:.....	43
8.4 Plano de estiba del contenedor:.....	44
8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización:.....	45
CAPÍTULO IX.....	47
TRANSPORTE.....	47
9.1 Proveedores del transporte interno:	47
Costo de transporte interno:.....	49
9.2 Proveedores de servicio de transporte internacional:	50
9.3 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:	51

CAPÍTULO X.....	53
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	53
10.1 Agentes de aduana:	53
10.2 Costo de agenciamiento:	55
10.3 Aseguradoras:.....	56
10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):.....	57
10.5 Depósitos temporales:	57
CAPÍTULO XI.....	60
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO .	60
11.1 Puertos, aeropuertos, o terminales terrestres disponibles para la carga peruana:.....	60
11.2 Análisis de infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino:	61
11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.: 63	
11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.	64
CAPÍTULO XII.....	65
DISTRIBUCIÓN	65
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:	65
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:	66
12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto:.....	67
12.4 Tendencias actuales y su implicancia para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal:	67
CAPÍTULO XIII.....	68
MATRIZ DE COSTOS DE LA EXPORTACIÓN DE UN ENVIO	68
13.1 Gastos de exportación	68
13.2 Costos de primera exportación:	69
CAPÍTULO XIV	70
VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	70
14.1 Costos de oportunidad de capital:.....	70
14.2 Valor Actual Neto:	71
14.3 Tasa de interés de retorno:	72
CONCLUSIONES.....	73

RECOMENDACIONES	74
Bibliografía	75

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: <i>Ficha técnica del producto</i>	2
Tabla 2: <i>Clasificación arancelaria</i>	3
Tabla 3: <i>Proveedores</i>	6
Tabla 4: <i>Matriz de selección</i>	8
Tabla 5: <i>Costo de fabricación y/o producto</i>	10
Tabla 6: <i>Gastos operativos</i>	17
Tabla 7: <i>Tiempos y costos</i>	23
Tabla 8: <i>Ficha técnica del empaque</i>	25
Tabla 9: <i>Proceso de empaçado</i>	27
Tabla 10: <i>Tiempos y costos del proceso de empaçado</i>	28
Tabla 11: <i>Ficha Técnica del Embalaje</i>	30
Tabla 12: <i>Proceso de embalaje</i>	32
Tabla 13: <i>Tiempos y costos del proceso de embalaje</i>	33
Tabla 14: <i>Ficha técnica</i>	35
Tabla 15: <i>Proceso de Paletizado</i>	37
Tabla 16: <i>Tiempo y costos del proceso del pallet</i>	39
Tabla 17: <i>Ficha técnica del contenedor</i>	41
Tabla 18: <i>Proceso de contenedorización</i>	43
Tabla 19: <i>Tiempos y costos del proceso de contenedorización</i>	46
Tabla 20: <i>Proveedores del transporte interno</i>	47
Tabla 21: Costo del transporte interno	49
Tabla 22: <i>Proveedores del transporte internacional</i>	50
Tabla 23: <i>Proveedores del transporte internacional</i>	51
Tabla 24 <i>Agencia ADUANDINA</i>	53
Tabla 25 <i>Agencia DPA ADUANAS</i>	54
Tabla 26: <i>Costos de Agenciamiento con ADUANDINA S.A.C.</i>	56
Tabla 27: <i>Costo de póliza de seguro</i>	57
Tabla 28; <i>Grupo RANSA</i>	57
Tabla 29: <i>Grupo MEDLOG</i>	58
Tabla 30: <i>Datos para el proceso exportador</i>	68

Tabla 31: <i>Costos de primer envío</i>	69
Tabla 32: <i>Costo de oportunidad</i>	70
Tabla 33: <i>VAN</i>	71
Tabla 34: <i>Tasa de interés de retorno</i>	72

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: <i>Flujograma de proceso productivo</i>	3
Figura 2 : <i>Logo de la empresa</i>	7
Figura 3: <i>Marca del producto</i>	19
Figura 4: <i>Rotulado del producto</i>	22
Figura 5: <i>Flujograma del proceso de rotulado</i>	23
Figura 6: <i>Plano del pallet</i>	38
Figura 7: <i>Plano de estiba del contenedor de 40 pies</i>	44
Figura 8: <i>Logo de la Empresa</i>	48
Figura 9: <i>Logo de la Empresa</i>	49
Figura 10: <i>Logo de la empresa</i>	51
Figura 11: <i>Logo de la empresa ADUANDINA</i>	54
Figura 12: <i>Logo de la empresa DPA ADUANAS</i>	55
Figura 13: <i>Logo de la empresa Grupo RANSA</i>	58
Figura 14: <i>Logo de la empresa MEDLOG</i>	59
Figura 15: <i>Puerto Callao</i>	61
Figura 16: <i>Infraestructura vial</i>	62
Figura 17: <i>Infraestructura portuaria</i>	62
Figura 18: <i>Mapeo secuencial</i>	66
Figura 19: <i>Canales de distribución</i>	66

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

1.1 Descripción del producto:

El Maíz Blanco Gigante del Cusco o Paraqay Sara es una denominación de origen que se utiliza para el maíz blanco gigante que se cultiva en el valle sagrado específicamente en las provincias de Urubamba y Calca.

La presentación del producto será seco y en granos ya que así tiene una capacidad de conservación mayor siendo esta una ventaja al momento de transportar el producto durante varias semanas de viaje, además de que estarán empaquetados en bolsas selladas al vacío para incrementar aún más su capacidad de conservación mientras se encuentre almacenado.

1.2 Ficha técnica del producto:

Tabla 1: Ficha técnica del producto

FICHA TÉCNICA	
Producto	Maíz Blanco Gigante 
Cantidad	1 kg.
Descripción	El Maíz Blanco Gigante es un maíz amiláceo que pertenece a la familia Poaceae y a la especie Zea mays.
Características	<ol style="list-style-type: none">1. Granos grandes de color blanco.2. Contextura suave.3. Forma aplanada.4. Harinoso por dentro
Color	Determinado de color blanco, considera también maíz si el 50% del grano este cubierto por un toque de rosa.
Valores Nutricionales	<p>Este producto contiene alto contenido de hidratos de carbono muy recomendable para deportistas, así como niños, aporta bastante magnesio, y el alto contenido en fibra hace posible la disminución del colesterol, contiene también antioxidantes beta carotenos para la prevención del cáncer, así como vitaminas B1, B3 Y B19.</p> <p>Proteínas: 3.7 Extracto etéreo: 1.0 Fibra cruda: 86.7 Cenizas: 0.8 Almidón: 7.3 Azúcar: 0.34</p>
Consumo	Este producto se puede consumir preferentemente hervido, pero también se puede consumir tostado.
Zona de Producción	Principalmente se produce en el valle sagrado específicamente en las provincias de Urubamba y Calca y todos sus principales distritos.

Nota: Autoría propia.

1.3 Clasificación arancelaria del producto:

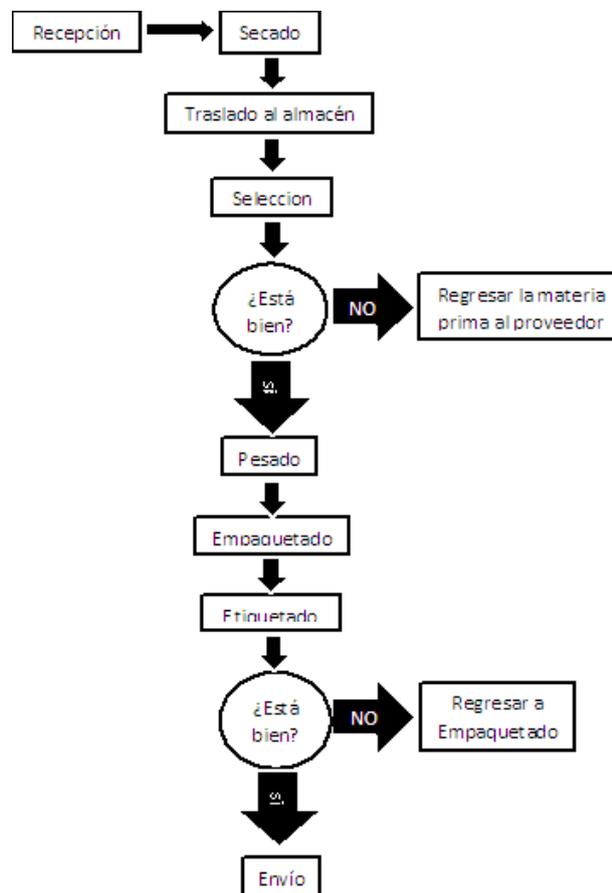
Tabla 2: Clasificación arancelaria

N°	Partida	Descripción
001	1005903000	Maíz Blanco Gigante

Nota: (SUNAT, 2021)

1.4 Flujograma de proceso productivo:

Figura 1: Flujograma de proceso productivo



Nota: Autoría propia

- **Recepción:**

Se recepciona la materia prima en almacén, cabe resaltar que dicha materia prima se obtiene de proveedores de maíz de la zona.

- **Secado:**

Una vez descargada la materia prima se procede a trasladarlo al área destinada dentro de las instalaciones para su respectivo secado ya que se exportará el producto seco.

- **Traslado al almacén:**

Después de haber dejado secar la materia prima unos días, haber pesado y seleccionado debidamente, se procede a trasladar el producto al área en donde permanecerá almacenado a la espera de ser empaquetado.

- **Selección:**

Ya teniendo el maíz seco y debidamente pesado se procede a clasificar los granos, seleccionando los granos más grandes para su comercialización y exportación.

- **Pesado:**

Es muy importante realizar el pesado con balanzas de alta precisión para realizar y facilitar procesos siguientes como lo es el empaquetado y otros.

- **Empaquetado:**

Ya teniendo el maíz pesado se procede a empaquetar el maíz en bolsas herméticas de polietileno por 1 kilogramo de producto por cada bolsa.

- **Etiquetado:**

En el etiquetado del producto se incluirá, nombre y dirección del exportador, naturaleza del producto, nombre del producto, origen del producto, país de origen, información nutricional, fecha de vencimiento, fecha de producción.

- Envío:

Se procede a realizar los preparativos para realizar todo lo relacionado con la exportación del producto, en este caso se considera el envío del producto ya etiquetado y empaquetado de planta al puerto de origen.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3: *Proveedores*

Proveedor	Lugar
FUNDO SONDOR	URUBAMBA-URQUILLOS
SAN ISIDRO	URUBAMBA-YUCAY
ECOCAT	URUBAMBA-YUCAY
RANCHO EL CHALAN	URUBAMBA-YANAHUARA
FUNDO ANTAPACHA	URUBAMBA-YUCAY

Nota: Autoría propia.

Empresa proveedora: FUNDO ANTAPACHA

Lugar: ANTAPACHA - YUCAY

Productos:

- Maíz blanco gigante
- Lácteos y otros

Certificaciones de calidad:

- ISO 9001
- ISO 14001

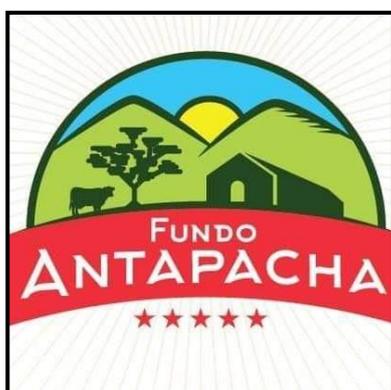
Misión:

Somos una empresa dedicada a la elaboración y aprovisionamiento de productos para el consumo humano de primera necesidad.

Visión:

Al 2025 ser una empresa líder en la distribución de alimentos y otros incentivando el consumo de nuestros productos eco amigable y productos realizados artesanalmente.

Figura 2 :Logo de la empresa



Nota: (ANTAPACHA, 2022)

Empresa proveedora: FUNDO SONDOR

Lugar: Urquillos

Productos:

- Maíz blanco gigante
- Quinoa

Certificaciones de calidad:

- ISO 9001
- ISO14001

Misión:

Somos una empresa dedicada al aprovisionamiento de granos y cereales que busca entregar lo mejor a nuestros clientes para el mejor aprovechamiento de los productos producidos en nuestro fundo.

Visión:

Al 2023 ser el fundo más importante de del valle sagrado de los incas dando prioridad al desarrollo ecológico y orgánico.

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4: *Matriz de selección*

Criterios	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Antapacha
Precio	60%	70%	70%	50%	60%
Seguridad	50%	40%	60%	70%	80%
Transporte	50%	30%	50%	20%	80%
Certificaciones	60%	50%	80%	50%	70%
Cercanía	20%	50%	50%	50%	100%
Total	240%	240%	310%	240%	390%

Nota: Autoría propia.

Resultado:

Como resultado final se tomó la decisión de elegir a la empresa 5 FUNDO ANTAPACHA debido a que los indicadores de la matriz de selección arrojan que es la mejor opción en cuanto al precio y que tienen que ver también con calidad de producto.

2.3 Control de calidad:

En cuanto al control de calidad se busca detectar algún error para así asegurar a nuestro producto y cumplir con los requisitos mínimos de calidad, ayudando a determinar si se debe de modificar algo en el proceso productivo, para que así brindemos el mejor producto, este control de calidad se llevara a cabo en la fase de selección asegurándose que el producto este en óptimas condiciones según lo requerido, también se llevar a cabo un control en la fase de etiquetado y empackado asegurándonos del que el producto final cuente con todos los requerimientos para su envío.

- **Importancia de la calidad:**

La importancia de la calidad es el pilar fundamental para exportar nuestro producto por ello las cumplimos.

- **Certificaciones de Calidad:**

Certificación 1: ISO 9001

Este sistema de gestión de calidad ayuda a supervisar y gestionar de manera continua la calidad de los productos en una empresa y de esa manera poder identificar las áreas a mejorar.

2.4 Costo de fabricación:

En esta fase se considera el costo por kilo de materia prima por la cantidad requerida para la exportación, también se considera el total de costo del proceso productivo, detallado de costo de etiquetas, empaçado, embalado y paletizado.

Tabla 5: *Costo de fabricación y/o producto*

DESCRIPCIÓN			
Descripción	Cantidad	Precio por kg.	Precio total
Maíz	12000	5.00	60,000
Mano de Obra			4,628
Proceso productivo	-	-	8,000
Etiquetas	12000	0.10	1,200
Empacado	12000	0.20	2,400
Embalado	600	1.5	900
Paletizado	20	50.00	1,000
		Total:	78,128

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento:

Estratégicamente el almacén de la Empresa SACRED VALLEY SUR S.A.C está constituido de la siguiente manera: El almacén estará construido en una zona segura, respetando las disposiciones impuestas por el área respectiva (Municipalidad de Yucay). Estará situada en AV. San Martin S/N.

Contará con un espacio abierto que será el área de secado del maíz, esta área es necesaria ya que se exportara el producto seco.

El almacén contara con una zona en donde se colocará el producto sin procesar o sin seleccionar, también contara una zona en la que se realizara la

selección de los granos del maíz blanco gigante así también como empaquetado entre otros.

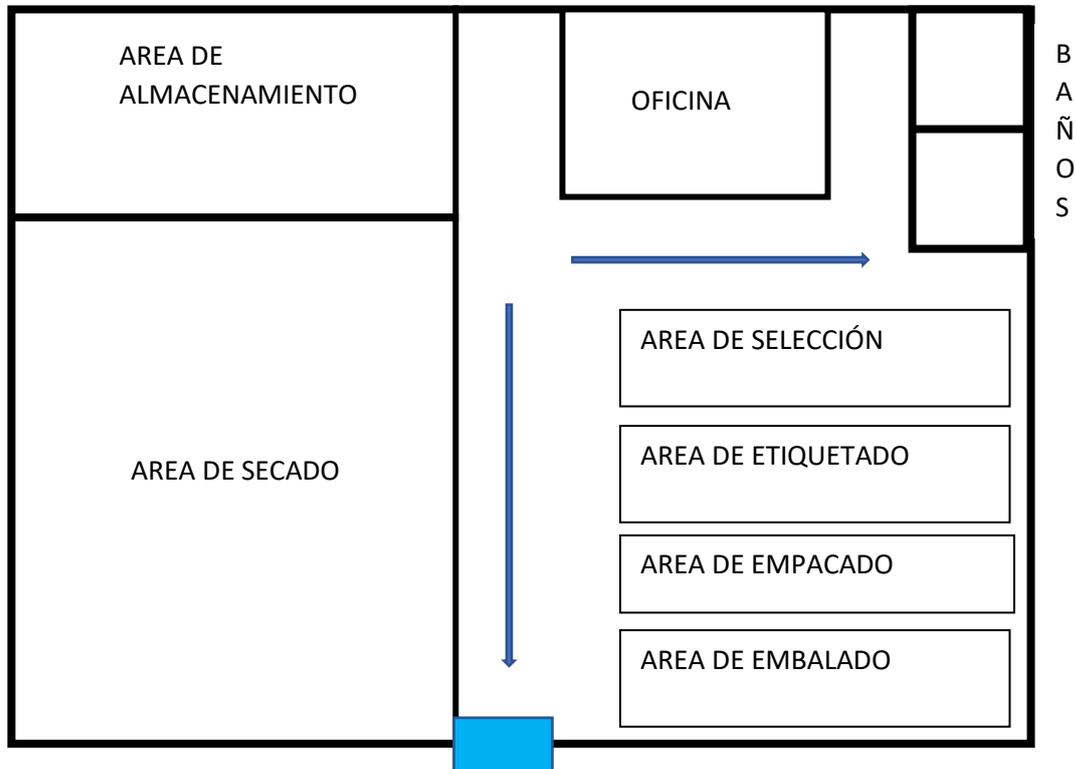
También se contará con una oficina administrativa en donde se realizarán los trámites necesarios.

El almacén será una zona seca, las paredes claras y de superficie lisa con puertas y ventanas amplias que permitirán una mayor ventilación, los pisos serán impenetrables por el agua del subsuelo, humedad o agua de lluvia. El material del cielo raso o techo, será de material aislante.

Para reducir la absorción del calor en el almacén, se evitará la apertura por mucho tiempo puertas y ventanas expuestas al sol, para evitar que los rayos solares lleguen directamente a los productos almacenados. En caso de que haya superficies expuestas a los rayos del sol procurar que sean superficies claras para evitar que el polvo y la corrosión reduzcan su capacidad reflectora.

El almacén contara con servicios higiénicos, en buen estado: limpios, desinfectados, preferentemente separados por sexo.

3.2 Lay-out de almacén:



Nota: Autoría propia

3.3 Equipamiento para el almacén:

- **Equipamiento**
 - Balanza:
 - Maquina seleccionadora
 - Faja transportadora
 - Pallets
 - Montacarga
 - Escalera
 - Extintores

- Señaléticas
- Luces de Emergencia
- Computadora
- Impresora
- Escritorios
- Sillas
- Muebles
- Útiles de oficina
- **Implementos de seguridad**
 - Casco
 - Lentes
 - Fajas
 - Arnés
 - Botas
 - Cinturón de herramientas
 - Overoles
 - Linterna
 - Protector auditivo
 - Radios
 - Guantes
- **Recursos humanos**
 - Personal administrativo
 - Operador logístico

- **Infraestructura**

- Alquiler:

- **Mobiliario**

- **Escritorios:** se cuentan con 3 muebles de escritorio para la oficina del área administrativa
- **Sillas giratorias:** Se cuentan con 5 sillas giratorias para el área administrativa.
- **Muebles de espera:** Se cuenta con 2 sillones de 2. 50 cm ubicados estratégicamente.
- **Estante de madera:** Se cuenta con 8 estantes de madera de unos 2.70 cm de altura para el almacenado de productos para que no estén en contacto directo con la humedad del suelo.
- **Parihuelas:** De igual forma se cuenta con productos que evitamos tener en contacto directo con la humedad del suelo por eso se cuenta con 8 parihuelas de 12 cm de alto.
- **Computadora:** Se cuenta con 2 computadoras de última generación, necesarias para realizar diferentes operaciones de formatería y otros.
- **Impresora:** Implementado con una impresora multifuncional la cual nos permite obtener formatería de forma física para realizar diversas operaciones.

- **Vehículos de carga:** Se cuenta con 3 vehículos montacarga los mismos que se utilizaran para el traslado de la materia prima al lugar que funcionara como planta en donde se terminara el proceso.
 - **Balanza:** Se cuenta con esta herramienta para el pesaje del producto y su posterior empaquetado.
 - **extintores:** se cuenta con 3 extintores de 16 kl de pqs (polvo químico seco)
 - **Secadores** Son estructuras de madera de unos 2 metros de alto con buena ventilación en donde se deposita el maíz para realizar el proceso de secado.
- **Implementos de Seguridad para el Personal:**
 - **Guantes de seguridad:** Se cuenta con 20 unidades de guantes para garantizar la seguridad de nuestros colaboradores
 - **Zapatos de seguridad:** Se implementa el uso de 05 pares de zapatos de seguridad para nuestros colaboradores para evitar o disminuir el impacto de cualquier tipo de accidente que pudiera suceder.
 - **Gafas de seguridad:** 10 pares de gafas de seguridad para evitar el contacto directo de polvo del producto con los ojos.
 - **Vestimenta:** Vestimenta adecuada de seguridad (06 mamelucos) para realizar diversas actividades de producción, selección, traslado, empaquetado.

3.4 Costo de capital fijo:

Tabla 6: Gastos operativos

					3.8
GASTOS DE CONSTITUCION Y OTROS	UNIDAD	CANTIDA D	PRECIO MN	TOTAL	Dolares
Búsqueda	UND	1	S/ 7.00	S/ 7.00	\$ 1.79
Reserva de nombre	UND	1	S/ 25.00	S/ 25.00	\$ 6.41
Minuta	UND	1	S/ 225.00	S/ 225.00	\$ 57.69
Elevación de testimonio	UND	1	S/ 45.00	S/ 45.00	\$ 11.54
Escritura publica	UND	1	S/ 40.00	S/ 40.00	\$ 10.26
Inscripción	UND	1	S/ 35.00	S/ 35.00	\$ 8.97
Licencia de funcionamiento	UND	1	S/ 500.00	S/ 500.00	\$ 128.21
Registro sanitario	UND	1	S/ 250.00	S/ 250.00	\$ 64.10
Certificado de defensa civil	UND	1	S/ 200.00	S/ 200.00	\$ 51.28
	UND	1			
				S/ 1,327.00	\$ 96.67

CANTIDAD	MAQUINAS Y EQUIPOS	UNIDAD	PRECIO MN	TOTAL	Dólares
2	Computador a	UND	S/ 2,800.00	S/ 5,600.00	\$ 1,435.90
1	Impresora	UND	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00	\$ 384.62
2	Balanza	UND	S/ 1,000.00	S/ 2,000.00	\$ 512.82
3	Vehículos de carga	UND	S/ 7,500.00	S/ 22,500.00	\$ 5,769.23
3	Extintores	UND	S/ 125.00	S/ 375.00	\$ 96.15
				S/ 31,975.00	\$ 8,198.72

CANTIDAD	MUEBLERIA	UNIDAD	PRECIO MN	TOTAL	Dólares
8	Estantes	UND	S/ 250	S/ 2,000.00	\$ 512.82
8	Pallets	UND	S/ 150.00	S/ 1,200.00	\$ 307.69
3	Escritorios	UND	S/ 120.00	S/ 360.00	\$ 92.31

5	Sillas	UND	S/ 59.00	S/ 295.00	\$ 75.64
2	Sillones de espera	UND	S/ 145.00	S/ 290.00	\$ 74.36
8	Secadores	UND	S/ 250.00	S/ 2,000.00	\$ 512.82
				S/ 6,145.00	\$ 1,575.64
<hr/>					
CANTIDAD	INMUEBLES	UNIDAD	PRECIO MN	TOTAL	Dólares
1	Terreno	m2	S/ 25,000.00	S/ 25,000.00	\$ 6,410.26
				S/ 25,000.00	\$ 6,410.26
			TOTAL DE INVERSION	S/ 64,447.00	\$16,524.87

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

Figura 3: Marca del producto



Nota: Autoría propia

La etiqueta es utilizada para denominar el rótulo que presenta información considerada relevante para un determinado producto. La empresa SACRED VALLEY SUR S.A.C utilizará un modelo de etiqueta, con los colores negro, morado y verde que representan a nuestra empresa.

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para la Exportación:

SENASA Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú, se encarga de la protección del ingreso de plagas y enfermedades, para preservar nuestra riqueza agrícola y ganadera; permitiendo que consumidores peruanos y del mundo puedan disfrutar de alimentos sanos e inocuos.

NOTA: (SENASA, 2022)

DIGESA La Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria, es el ente que se encarga de hacer cumplir a las empresas exportadoras los requisitos predeterminados para poder venderlos y que estén aptos para el consumo humano, así mismo garantizar su fiabilidad (DIGESA, 2022)

Normas de Acceso de EEUU:

Para poder comercializar un alimento. Debe tener el visto bueno del FDA (Food And Drug Administration).

Nota: (FDA, 2022)

Requisitos para productos agrícolas frescos:

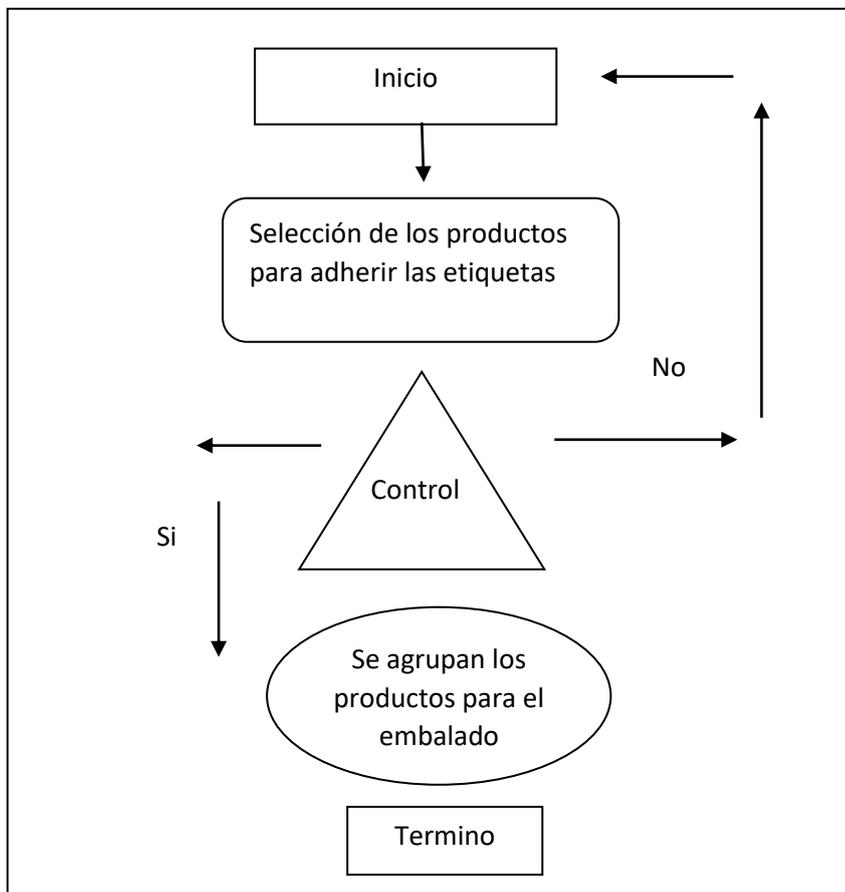
- Estar sujetos a cuarentena y aprobada el permiso por el APHIS. (Animal and Plant Health Inspection Service) Servicio de Inspección Zoonosanitaria y Vegetal
- Libre de mosquitos o cualquier otro insecto dañino
- Libre plagas

4.3 Proceso de rotulado:

Es toda inscripción, leyenda, imagen o materia descriptiva o gráfica que se haya escrito, impreso, esparcido, marcado o adherido al envase:

- **Logo del fabricante;** el producto lleva por nombre SACRED VALLEY CORN
- **Dirección del fabricante;** calle Huascar n° 100 Yucay Urubamba
- **País de origen;** Perú
- **Medidas de la caja;** 60x33x32
- **Dirección de embarque;** Puerto del Callao
- **Dirección de destino;** Nueva York (Estados Unidos)
- **Peso bruto;** 1,03 kg
- **Peso neto;** 1 kg
- **Nombre de la Empresa:** SACRED VALLEY SUR S.A.C

Figura 4: Rotulado del producto



Nota: Autoría propia.

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

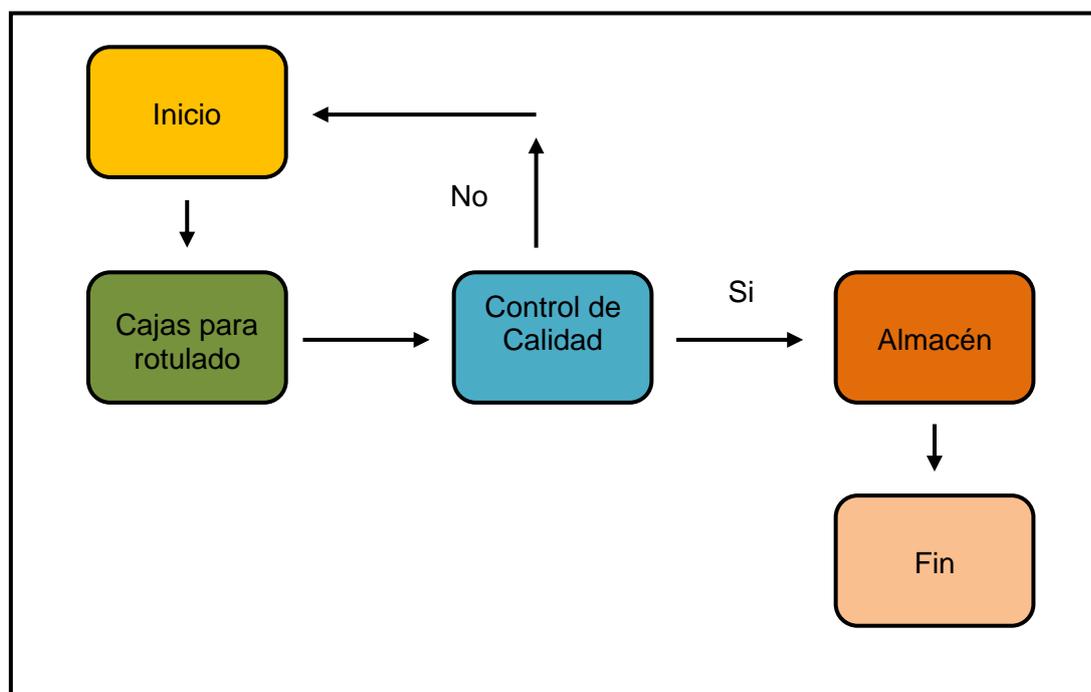
Para el proceso productivo del maíz blanco gigante se requerirán 12, 000 kilos de producto por lo cual según el siguiente detallado se necesitarán 1200 etiquetas, con un costo de S/. 0.10 por unidad teniendo un total de S/. 1,200.00 soles.

Tabla 7: *Tiempos y costos*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	N° Etiquetas
1 Hora	0.10	1,500 etiquetas
8 Horas	1,200	12,000 etiquetas

Nota: Autoría propia

Figura 5: *Flujograma del proceso de rotulado*



CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

El empaque es la presentación comercial de un producto que informa al consumidor las diferentes características del producto, es importante porque de eso depende la generación de mayores ventas, el empaque también tiene la finalidad de contener, proteger y mantener en óptimas condiciones el producto desde el momento de su traslado hasta el país destino.

Tabla 8: Ficha técnica del empaque

DESCRIPCIÓN



BOLSA: Se utilizarán bolsas Kraft con cierre hermético.

Características generales	<p>Excelente resistencia térmica y química. Muy buena resistencia al impacto. Es sólido, incoloro, translucido por la mitad, casi opaco. Es flexible, aun a bajas temperaturas. Es tenaz (resistente a ser roto, molido, doblado, desgarrado o suprimido) Es más rígido que el polietileno de baja densidad. Livianos, exclusivo para productos frescos, amigable con el medioambiente, higiénico, resistente al apilamiento.</p>
Material	Papel Kraft de alta resistencia
Características físicas	El envase llamado Bolsa Kraft que contendrá 1,000 gramos de maíz blanco gigante
Medidas	Las bolsas escogidas miden 320 x 160x 280 mm.

Nota: (PERU S. , 2022)

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Los criterios que la empresa SACRED VALLEY SUR S.A.C utilizará en cuenta, con las siguientes características:

- **Tamaño y volumen:** Es necesario considerar un tamaño adecuado para una fácil manipulación del producto.
- **El material y su calidad:** Que sea de un material resistente para proteger el producto tomando en cuenta su calidad y que haya pasado con éxito diferentes controles sanitarios.
- **Ergonomía:** Que se pueda manipular o transportar de una manera sencilla para la comodidad de los clientes.
- **Conservación y seguridad:** Es fundamental para proteger y conservar el producto para mantener sus características y evitar cualquier alteración en ellas.
- **Sostenibilidad:** Que se pueda adaptar con las nuevas tendencias como es el caso de envases que sean “eco-amigables” ayudando a reducir el impacto de la contaminación ambiental.
- **Diseño:** Un buen diseño ayuda a resaltar tu producto por encima de otras marcas ayudando a captar más atención de los clientes potenciales.
- **Comunicación:** Informar al cliente sobre las características del producto, dando a conocer más acerca del producto.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 9: *Proceso de empackado*

EMPAQUETADO DEL PRODUCTO



Este proceso se realiza una vez recepcionada la materia prima debidamente seleccionada del almacén y teniendo el visto bueno de SENASA y DIGESA, así como los certificados de salubridad.



Se procede al pesado del maíz con las cantidades exactas de un kilogramo por paquete, en este punto también se puede realizar un control de calidad del producto.



Se realiza el llenado de las bolsas con las cantidades del producto previamente pesadas y teniendo ya en consideración la calidad de este mismo.



Por último durante este proceso se realiza el sellado de las bolsas para pasar a una última inspección y pasar al proceso de embalaje.

Nota: Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado:

El empaçado del maíz será de la siguiente manera, en una hora de trabajo se empaçan aproximadamente 200 bolsas de 1kg, el costo por unidad de los empaques es de 0.20 céntimos.

Entonces que al empaçar 12000 bolsas de 1kg, tendrá un costo de 2400 soles en un tiempo de 20 horas laboradas, el costo total por 12000 bolsas es de S/. 2,400.00 soles.

Tabla 10: *Tiempos y costos del proceso de empaçado*

TIEMPOS Y COSTOS		
TIEMPO	COSTOS S/.	EMPAQUE
1 Hora	0.20	Empaçar 600 bolsas de 1kg.
20 Horas Laboradas	2400	Empaçar 12000 bolsas de 1kg.

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

El embalaje es un recipiente que tiene la función de proteger un producto determinado al momento de realizar un proceso de transporte de un punto a otro.

El embalaje es importante, ya que mediante este proceso se va proteger el producto de posibles daños que puedan ocasionarse al transportarlo, garantiza que el producto llegue en buenas condiciones a su destino aparte que permite una mejor manipulación por parte del personal encargado del transporte.

Tabla 11: Ficha Técnica del Embalaje

DESCRIPCION	
CAJAS:	
	
CARACTERISTICAS FISICAS:	De material cartón corrugado de alta resistencia recubierta con cera.
BENEFICIOS:	<ul style="list-style-type: none"> Manejable Flexible Bajo costo Eco amigable Fácil transporte Alta resistencia
COLOR:	Marrón claro
PESO:	0.150 gramos
MEDIDAS:	<ul style="list-style-type: none"> Alto: 32 cm Ancho: 33 cm

Nota: Autoría propia

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

Los embalajes son muy importantes para realizar todo tipo de actividades siendo un elemento esencial a la hora de realizar una exportación, ya que es imprescindible para el mantenimiento y presentación de los productos, que nos permitirá también la conservación de las características del producto hasta llegar al consumidor final. (BELCA, 2022)

- Tamaño y volumen:

Se utilizarán cajas de cartón corrugado con las siguientes dimensiones:

Largo: 60 cm

Ancho: 33 cm

Altura: 32 cm.

- El material y su calidad:

En cuanto al material del embalaje se detalla las características del material de embalaje.

- **Cartón:** se utiliza cajas de cartón simple corrugado reutilizable no biodegradable.

- Ergonomía:

Las cajas de cartón son un material que por sus dimensiones y otras características facilitan la forma en como acomodar el producto final así como el transporte para grandes distancias.

- Tipo de impresión:

Se utilizará un tipo de impresión simple que contenga información más importante así como el logo de la empresa, una marca que indique que se trata de un producto que necesita cuidado al momento de cargarlo, etc.

- **Diseño:**

El diseño se realizará de manera simple conteniendo información necesaria.

- **Conservación y Seguridad:**

Sera necesario conservar en un lugar fresco y seco y con suficiente ventilación.

- **Coste:**

El coste del embalaje varía según el volumen y grosor de las cajas.

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 12: *Proceso de embalaje*

PROCESO DE EMBALAJE	
	Se procede a recepcionar el producto ya empacado que se encuentra en el almacén de la planta.
	Se realiza una inspección y verificación del producto ya empacado para dar visto bueno y se pueda embalar.
	Los encargados realizan el proceso de embalado colocando 20 bolsas de 1 kg. En cada caja.



Por ultimo se procede a realizar el sellado de las cajas.

Nota: Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Los tiempos y costos del proceso de embalaje serán establecidos por 8 horas laboradas realizando el embalado de 600 cajas, en cada caja deberá embalsarse 20 bolsas de 1kg.

El costo por cada caja embalada es de S/. 1.50 con un total de S/. 900.00 en 600 cajas en las cuales entran los 12000 kg. De Maíz Blanco Gigante.

Tabla 13: *Tiempos y costos del proceso de embalaje*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	1.50	Embalar 75 cajas
8 horas laboradas	900.00	Embalar 600.00 cajas

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

La unitarización de la carga es la actividad que nos permite ordenar y agrupar mercancía con la finalidad de conservar los productos, tener mayor facilidad de

trasladar la mercancía entre otros beneficios que ayuden a mejorar y facilitar el proceso. (MECALUX, 2020)

Para realizar este proceso será necesario utilizar los pallets por lo cual se hace mención en cuanto al requerimiento que estos necesitan para poder ser utilizados como son sus medias, existen diferentes tipos de pallets que cuentan con medidas oficiales ya establecidas para facilitar el proceso.

Tabla 14: *Ficha técnica*

DESCRIPCION		
PALLET AMERICANO		
Descripción física de los pallets	Se utilizará el pallet standard americano ya que ofrece una medida general que va acorde a los procesos de exportación	
Características de los pallets	Largo	120 cm
	Ancho	100 cm
	Alto	12 cm
	Color	Marrón claro
	Peso bruto	25 kg
	Capacidad	1500 kg

Nota: (NICOLAS, 2022)

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Los criterios que se tomaron para la selección de los pallets son los siguientes:

- Se utilizará este tipo de pallet (americano) ya que cuentan con una medida estándar.
- Al contar con una medida general facilita la manipulación de estos.
- Facilidad de encajar la carga de producto por sus medidas.

- **Seguridad**

Una de las funciones es de facilitar la carga, descarga, transporte de los productos, con la intención de que estos no se dañen o cambien sus principales características.

- **Resistencia**

Los pallets deben de tener la suficiente resistencia para garantizar de esa manera el transporte de los productos.

- **Calidad**

Esto nos indica que el material del pallet debe ser de buena calidad con un sustento de que tanto el material como el armado sean óptimos.

- **Salubridad**

Es fundamental de que los pallets pasen por un estricto control con el fin de eliminar elementos que puedan contaminar los productos teniendo en cuenta que se necesite una autorización de SENASA.

7.3 Proceso de paletización:

La paletización es una estructural que se inicia en el producto, sus procesos productivos, el rotulado, el embalado y culmina con el sistema de pallets donde se depositan las mercancías ya listas para el transporte.

Tabla 15: *Proceso de Paletizado*

SECUENCIA DEL PALETIZADO



En el último proceso realizado se llevó a cabo el embalado del producto



Teniendo el producto embalado se realiza un control de calidad para luego ser trasladados donde se realizará la paletización



Antes de realizar el paletizado será necesario la desinfección del piso donde se colocarán los pallets

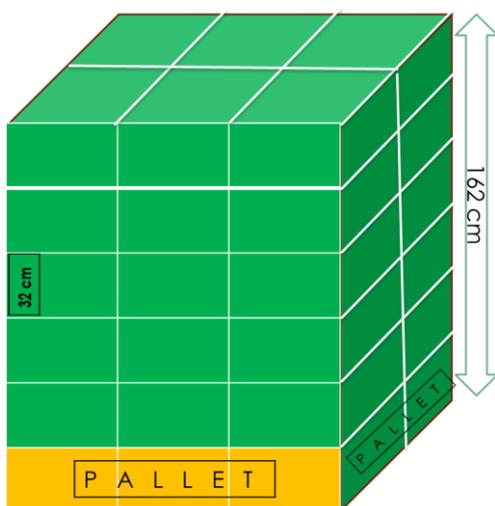


Por último, se realizará el paletizado ubicando las cajas según las normas establecidas para el apilamiento

Nota: Autoría Propia

7.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 6: Plano del pallet



-Se consideran 5 niveles de 6 cajas por cada nivel, en total se tienen 30 cajas por pallet.

-Un total de 162 cm de altura considerando los 12 cm aprox. De altura del pallet

-Un total de 100 cm de ancho considerando el ancho del pallet

Nota: Autoría propia

7.5 Tiempo y costos del proceso de paletización:

Se realiza en una hora aproximadamente el paletizado de 3 pallets a un costo de S/. 50.00 por unidad, en 8 horas de trabajo de paletizado se realizan 20 pallets a un costo total de S/. 1,000.00 soles.

Tabla 16: *Tiempo y costos del proceso del pallet*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Parihuelas
1 hora	50.00	3
8 horas	1000.00	20

Nota: *autoría propia*

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Un contenedor es un recipiente que nos ayuda en el transporte de algún producto sea de forma marítima, aérea o terrestre, estos protegen el producto de diversos factores que pueden dañar o perjudicar las mercancías.

Cuenta con la resistencia suficiente para ser transportado y utilizado varias veces, diseñado para ser llenado y vaciado con facilidad y sobre todo seguridad en la carga, descarga y transbordo de mercancía tomando en cuenta siempre las normas internacionales. (ADUANAS, 2022)

Tabla 17: *Ficha técnica del contenedor*



**CONTENEDOR
STANDARD 40´**

Contenedor tradicional de medidas generales utilizados en su mayoría para transporte de mercancía por vía marítima.

Peso vacío: 3630 kg

Peso máximo: 3740 kg

Tara:3630 kg -3740 kg

Carga Máxima: 226850 kg

MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO
LARGO	12.19	12.03
ANCHO	2.43	2.34
ALTO	2.59	2.40
CARGA		
CARGA MÁXIMA		226850 kg
CARGA UTIL		27600 kg
VOLUMEN		67.7 m3

Nota: (SUNAT, 2021)

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Los criterios a utilizar para el contenedor dependerán de los indicadores del exportador y de lo que se va a exportar, detallamos los siguientes:

- Tamaño y volumen:

Generalmente hay dos medidas de contenedores que son de 20 y 40 pies las dimensiones dependerán del fabricante, aunque casi siempre se utilizan medias estándar, la capacidad cubica dependerá también del material con el que este hecho el contenedor elegido para el transporte de mercadería dicha capacidad esta entre los 67.7 m3 (40').

- **El material y su calidad:**

Estos pueden estar hechos de acero o aluminio siendo los de acero contenedores que tienen una capacidad cubica ligeramente mayor con respecto al otro contenedor.

- **Ergonomía:**

Debido a su estructura y materiales facilitan el manipuleo de mercancía par realizar el transporte ya sea por vía marítima, terrestre o aérea.

- **Conservación y Seguridad:**

Existe un tipo de contenedor con refrigeración que ayuda a mantener fresco el producto en caso sea de origen orgánico, también nos ayuda en el tema de seguridad ya que nos garantiza que el producto llegue en buen estado al destino.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 18: *Proceso de contenedorización*

PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN	
	Las cajas de maíz blanco gigante serán seleccionadas, clasificadas, pesadas, embaladas, empacadas y paletizadas.



Luego de que pasan por este proceso de maquila, son llevados los pallets para el proceso de contenedorización.



Una vez llega el contenedor de 40 pies, se cargan las cajas al contenedor y es aquí donde están los inspectores de SENASA quienes verifican que el producto está "OK" para ser exportado, caso contrario el producto no se exporta.



Una vez cargado se dirige el contenedor al buque de carga dentro de los plazos establecidos por la naviera a fin de no presentar inconvenientes.



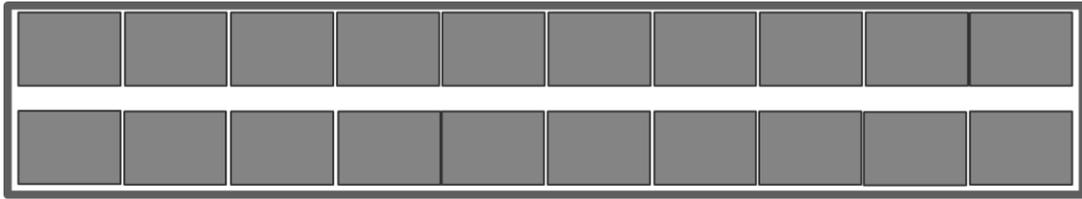
Finalmente el contenedor sale del Puerto del Callao Lima para su exportación al País de destino EEUU –NUEVA YORK.

Nota: Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

El plano de estiba es un documento que todos los buques deben portar obligatoriamente.

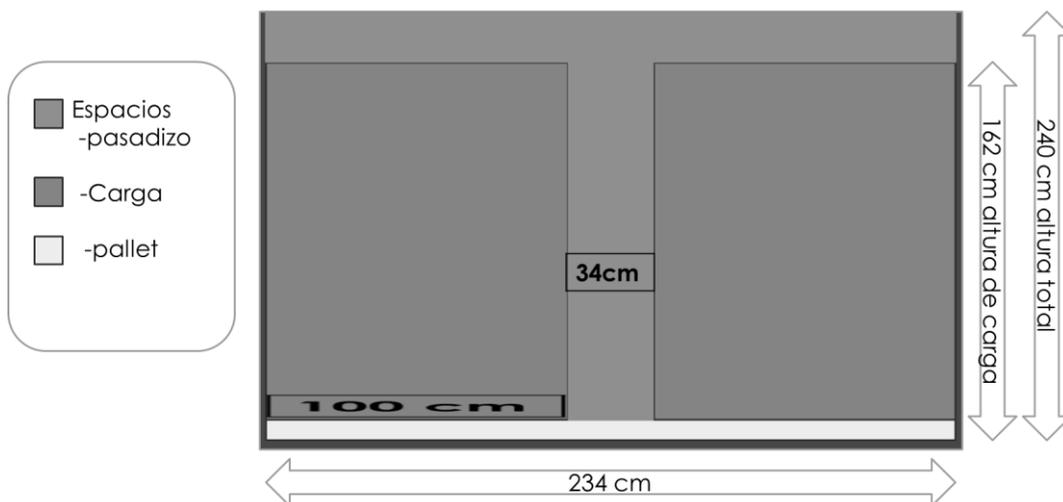
Figura 7: *Plano de estiba del contenedor de 40 pies*



Se consideran medidas internas del contenedor

MEDIDAS	METROS	PIES
LARGO	12.03	39'66"
ANCHO	2.34	7'8"
ALTO	2.40	7'10"

Se consideran medidas internas del contenedor



Nota: Autoría propia

8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

Este dependerá del tipo de contenedorización el cuál detallaremos, se trata de un contenedor estándar de 40 pies con medidas establecidas mundialmente para una fácil manipulación, el proceso tiene un costo de

S/1,000.00 soles, el proceso dispone de un aproximado de 5 horas, siempre teniendo en cuenta que se debe realizar una supervisión constante por el personal encargado.

Tabla 19: *Tiempos y costos del proceso de contenedorización*

Información referencial		
Tiempo	S/.	Contenedor
	<i>1,000.00</i>	<i>20 pallets</i>
<i>5 horas</i>		<i>Estándar 40 pies</i>

Nota: *Autoría propia*

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 20: *Proveedores del transporte interno*

N°	Proveedor	Lugar
1	CHOQUEQUIRAO CARGUEROS.S.A.C	Cusco
2	CARRASOS S.A.C	Cusco

Nota: Autoría propia

Empresa proveedora de transporte: CHOQUEQUIRAO CARGUEROS S.A.C

Lugar: CUSCO

Servicios: Soluciones integrales en transporte, almacenaje temporal, distribución, embalajes y servicios de courriers.

Misión: Somos una alianza empresarial dedicada al servicio logístico, brindamos soluciones integrales en transporte, almacenaje temporal, distribución, embalajes y servicios de courriers.

Visión: ser una empresa con una nueva visión en transporte y logística integral, una visión de futuro para cubrir con los estándares e ir mas allá de las exigencias de nuestros clientes.

Figura 8: Logo de la Empresa



Nota: Google Imágenes

Empresa proveedora de transporte: CARRASOS S.A.C

Lugar: Cusco

Servicios: servicio de envío de documentos, sobres, paquetería, encomiendas, transporte de todo tipo de mercaderías incluyendo maquinarias, fardos y luminarias

Misión: Somos un grupo empresarial dedicado a la prestación de servicios de transporte rápido de carga vía terrestre a nivel nacional con una amplia trayectoria en la que nos ha caracterizado la calidad de nuestro servicio, la rapidez de nuestras operaciones y el alto compromiso con nuestros clientes.

Visión: Ser reconocida como una organización líder en el servicio de transporte terrestre rápido de todo tipo de carga, que genere valor y sea un socio estratégico de sus clientes.

Figura 9: Logo de la Empresa



Nota: Google Imágenes

Costo de transporte interno:

Una vez realizado el paletizado los encargados del transporte interno inician su viaje hacia el puerto del Callao se estima un tiempo de 21 horas con 6 minutos tomando la ruta que pasa por cusco, Arequipa, Nazca para finalmente llegar a Lima.

Tabla 21: Costo del transporte interno

DESCRIPCIÓN

Ruta	Trayecto	Precio en Soles	Tiempo
Cusco – lima	(1,097.1 km) por Carretera. Cusco-Arequipa-Nazca-Lima	2,000.00	21 h 6 min

Nota: *Nota:* Autoría propia

9.2 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Tabla 22: *Proveedores del transporte internacional*

N°	Proveedor	Lugar
1	Comex Peru	Lima – EE.UU
2	Ransa	Lima – EE.UU

Nota: Autoría propia

Empresa proveedora: COMEX PERU

Lugar: Lima

Servicios:

Servicio de transporte internacional.

LA EMPRESA dedicada a la gestión de logística comercial internacional, servicios logísticos integrales marítimo, aéreo y terrestre. Carga contenerizada, proyectos y granel. Más de 12 años atendiendo a diversas empresas.

Misión: brindar servicios de transporte y protección a la carga a través de un servicio de primer nivel con acceso a los mejores productos de seguros de comercio exterior.

Visión: Ser un referente en el mercado nacional e internacional de los procesos logísticos relacionados al comercio exterior con la finalidad de afianzarnos como el mejor aliado estratégico de nuestros clientes.

Figura 10: Logo de la empresa



Fuente: (COMEXPERU, 2022)

9.3 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

Tabla 23: *Proveedores del transporte internacional*

DETALLE

Ruta	Precio en \$	Precio en Soles	tiempo
Puerto Callao PERÚ hasta Puerto nueva york EEUU	2000 \$	T.C 3.8 S/. 7,600.00	16 días

Nota:

Autoría propia

DESCRIPCIÓN

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Nos da a entender que los exportadores e importadores deben de recurrir a profesional expertos en normas, procesos, certificados, pago de impuesto, brindar asesoría en cada momento para las actividades comerciales relacionadas al ámbito internacional, las personas que hacen operaciones de importación y exportación no conozcan las reglas estrictas impuestas por la Ley de aduana pudiendo incurrir estos en faltas simples de los reglamentos, es así que se ha creado a los llamados agentes aduaneros, estos se hacen responsables de elaborar todos los documentos necesarios para las transacciones comerciales.

Tabla 24
Agencia ADUANDINA

Dirección	Jr. Hermanos Catari 323 San Miguel
departamento	Lima
DESCRIPCIÓN	
Teléfono	(511) 578 2693
Servicio	Servicio de despacho aduanero Servicio de transporte de carga.
Certificaciones	ISO 900:2000 BASC PERLIM00462 OEA PERU
Una de las principales agencias aduaneras, con más de 35 años de experiencia en las operaciones aduaneras para los servicios de despacho aduanero y transporte de carga para la exportación e importación	

Nota: (ADUANDINA, 2022)

Figura 11: Logo de la empresa ADUANDINA



Nota: (ADUANDINA, 2022)

Tabla 25
Agencia DPA ADUANAS

Dirección	Calle Los Heliotropos 274 Of.3A Int.1
departamento	Lima - Callao
Teléfono	(01)5941991 – 981225416
Servicio	Agenciamiento de aduanas Transporte de carga internacional Servicio de transporte interno Gestión de almacén Asesoramiento

Servicio especializado de agenciamiento de aduanas encabezado por un staff de profesionales de alta experiencia que otorga un servicio idóneo con una guía y asesoría constante a lo largo de sus despachos a los IMPORTADORES Y EXPORTADORES que trabajan con los diferentes regímenes aduaneros en las diferentes modalidades de transporte

Nota: (ADUANAS D. , 2022)

Figura 12: Logo de la empresa DPA ADUANAS



Nota: (ADUANAS D. , 2022)

10.2 Costo de agenciamiento:

El costo de agenciamiento se realizó enviando un correo electrónico a la empresa ADUANDINA S.A.C. Para poder saber los costos de dicha empresa.

Tabla 26: Costos de Agenciamiento con ADUANDINA S.A.C.

COSTOS DE AGENCIAMIENTO			
De: ADUANDINA		Para: Rene Junior Roque Quispe	
Nº de Cotización		01	
Régimen:	Exportación	Régimen	-
Vía:	Marítimo	Aduanero:	
Tipo de Carga:	FCL	Incoterm:	FOB
Tipo de Flete:	Collect	Ref.:	-
Condición Flete:	-	Puerto Origen:	Callao
Tipo de Servicio:	Integral	Puerto Destino:	Nueva York
		Flete:	
		Valor FOB:	
		Valor CIF:	
		Seguro:	
Gastos de Origen:	USD	Dólares	
Flete:	USD	\$	500.00
Seguro Internacional:	USD	\$	150.00
Sub Total:			\$ 650.00
Gastos Locales:	CUR	Dólares	
Visto Bueno:	USD	\$	150.00
Aduanas:	USD	\$	50.00
Comisión Aduana:	USD	\$	100.00
Precintado:	USD	\$	130.00
Almacén:	USD	\$	320.00
Sub Total:	USD	\$	750.00
Sub Total:	USD	\$	1,400.00
IGV:	USD	\$	200.00
Total, Origen y Locales:	USD	\$	1,600.00
Tiempo de Transito:	30días Aproximadamente		
Frecuencia en Salidas:	Semanal		
Condiciones:	Las tarifas son referenciales aplicables para cargas generales a excepción de las cargas que pueden ser peligrosas, así como otro tipo de mercancías que requieran atenciones especiales.		

Nota: Autoria Propia

10.3 Aseguradoras:

Es una póliza que responde por aquellos daños causados únicamente por errores u omisiones dentro de la cadena logística de la exportación, pero no necesariamente durante el transporte de la carga.

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

Tabla 27: Costo de póliza de seguro

DETALLE			
Descripción	%	Valor FOB	Costo \$
Póliza de seguro	1.41	S/ 25,427.60	S/ 3,436.58

Nota: Autoría propia

10.5 Depósitos temporales:

Es un lugar que cuenta con autoridad aduanera para que se descarguen las mercancías y puedan permanecer en ese lugar por un tiempo determinado por cada país según la ley de aduanas, luego de ese plazo establecido si no se ha movido la mercancía será considerada en abandono quedando a disposición del propietario del almacén o entidad aduanera.

El depósito temporal bajo la supervisión de la SUNAT permite el ingreso de las mercaderías durante un periodo de 30 días dando la facilidad del pago de beneficios, así como el retiro de la carga. (CONTRANS, 2022)

Tabla 28; Grupo RANSA

DESCRIPCIÓN	
Dirección	Av. 28 de Julio 1150, piso 3, Miraflores
Departamento	Lima
Teléfono	+51 (1) 213.6030
La empresa brinda deposito temporales para el almacenaje temporal de mercancía que espera la autorización de la autoridad aduanera para ser embarcada.	

Nota: www.gruporansa.com.pe

Figura 13: Logo de la empresa Grupo RANSA



N



T:

Dirección	Av. Nestor gambetta 358
Departamento	Lima
Teléfono	+51 01 453-5050

La empresa brinda deposito temporales para el almacenaje temporal de mercancía que espera la autorización de la autoridad aduanera para ser embarcada.

Nota: https://medlogperu.pe/web/servicios/deposito_t

Figura 14: Logo de la empresa MEDLOG



Nota: www.medlogperu.pe

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

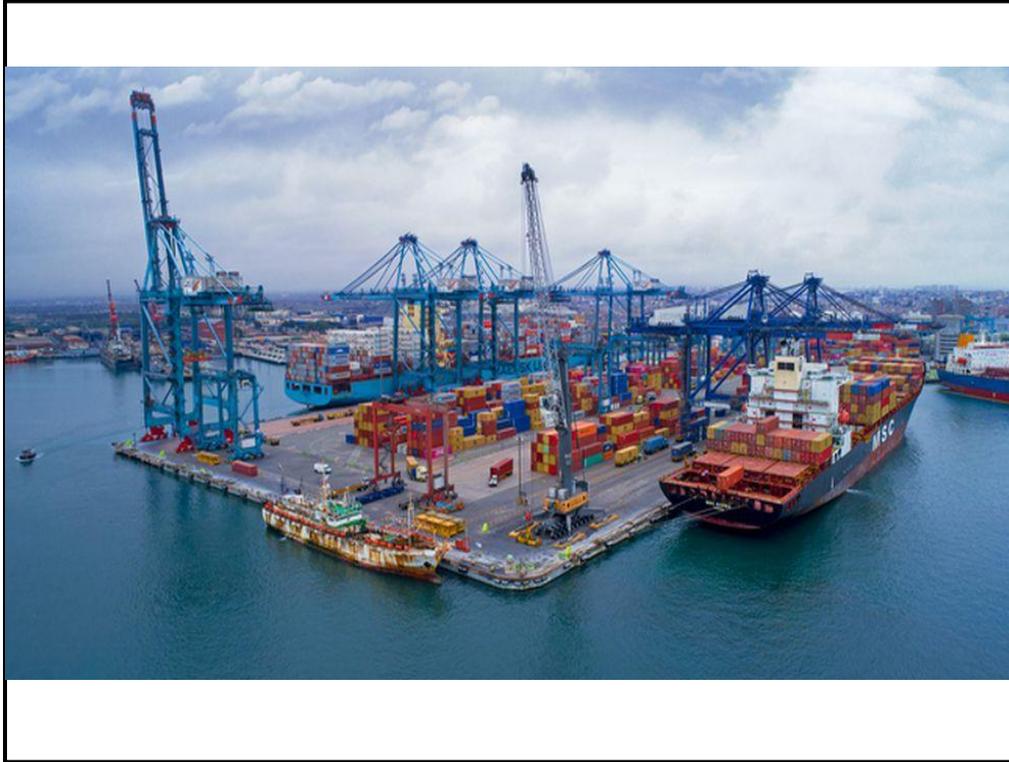
11.1 Puertos, aeropuertos, o terminales terrestres disponibles para la carga peruana:

Estas vías de transporte son importantes para la distribución debido a que nos permite movilizar cargas de distintos productos, en los que se encuentran mercaderías de tipo textil, de la farmaindustria, de alimentos, bebidas, etc.

Puerto Callao:

El puerto del Callao está ubicado en la costa central del Perú, en el pacífico sur oriente en la Provincia Constitucional del Callao, como se puede apreciar en la ilustración.

Figura 15: *Puerto Callao*



Nota: www.puertocallao.com

La empresa exportará MAIZ BLANCO GIGANTE en granos secos al mercado norteamericano contando este con cerca de 10 puertos entre los cuales se destacará los más importantes:

Puerto de Nueva York y New Jersey: que abarca a la región dentro de un radio de 40 km desde la estatua de la libertad.

Puerto de los Ángeles

Puerto de Long Beach

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

Respecto a la infraestructura vial o terrestre; se cuenta con ingreso directo al puerto de New York, ayudándonos a facilitar el acceso al mercado objetivo.

Respecto a la infraestructura portuaria; el Puerto de New York también se encuentra cerca al mercado objetivo además de ser una principal entrada de la nación para el comercio internacional, cabe mencionar que dicho puerto es uno de los más importantes y activos a nivel mundial.

Figura 16: *Infraestructura vial*



Nota: Google Imágenes

Figura 17: *Infraestructura portuaria*



Nota: Google Imágenes

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

Principales puertos en Estados Unidos:

- Puerto de Nueva York:

Uno de los principales puertos de Estados Unidos, incluye en su sistema de transporte vías fluviales con posibilidad de navegación, por su tamaño y flujo de movimiento se encuentra en el tercer lugar de los puertos más importantes de ese país teniendo bajo su supervisión más de 700.000 embarcaciones.

- Puerto de los ángeles:

Considerado también uno de los puertos más importantes de los Estados Unidos.

- Puerto de Virginia:

Llamado el puerto de NORFOLK un puerto clave y bien relacionado con las empresas como un puerto fundamental para la exportación e importación de mercaderías, tiene también una importancia muy relevante respecto a funcionar como un canal de transporte para la interacción global y económica de Estados Unidos, cuenta con seis terminales y un muelle de 1, 864 acres.

Aeropuerto de Atlanta:

Ubicado 11 km del sur de Atlanta, considera como el aeropuerto mas transitado del mundo debido a que este se encuentra conectado directamente con América del sur, Norte, Central, Europa, Asia y África por lo tanto se le considera como un centro de comercialización, se han registrado hasta 1000 vuelos por día a diferentes destinos nacionales e internacionales.

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

PCR International:

Es una empresa con bastantes años de experiencia en el negocio de logística, almacenamiento, distribución, transporte y servicios de gestión de la cadena de suministro, tienen como objetivo ofrecer a los clientes comodidad, fiabilidad y asequibilidad a través de la prestación de diferentes servicios logísticos premium. (INTERNATIONAL, 2022)

AM Cargo:

AM CARGO es una firma transitaria con capital 100% español fundada en diciembre de 2011 por un grupo de profesionales con una dilatada experiencia dentro del sector logístico nacional e internacional destacando a D. Antonio Monterde Galindo como presidente de la compañía. Nuestros esfuerzos se centran en coordinar y optimizar las operaciones de transporte en las importaciones y exportaciones de mercancía, así como servicios logísticos garantizando la plena satisfacción del cliente. (CARGO, 2022)

FEDEX:

Es una compañía de logística de origen estadounidense que tiene cobertura internacional, fue fundada bajo el nombre de FEDERAL EXPRESS en 1971 por Frederick W. Smith en Little Rock, la compañía opera fundamentalmente en la mayoría de las ciudades de los Estados Unidos, a través de su centro de conexión ubicado en el aeropuerto internacional de Memphis.

CAPÍTULO XII

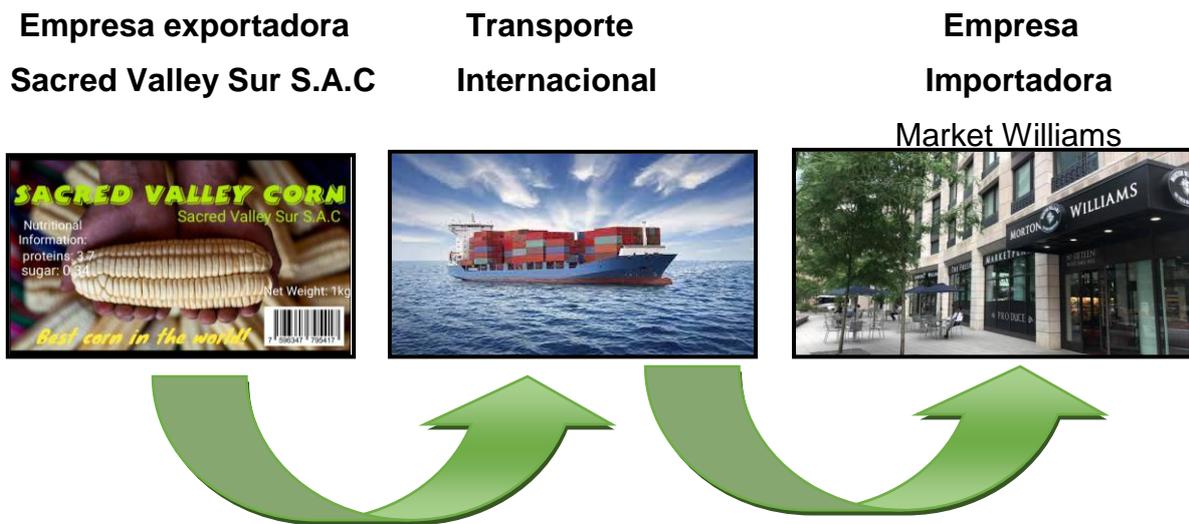
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

La secuencia comercial inicia desde la concepción de la materia prima o el producto (Maíz Blanco Gigante), se debe estar en constante supervisión en cada proceso por ser de mucha importancia la conservación de la materia prima, indicar los criterios del capítulo 2 respecto a la matriz de selección y las empresas proveedoras, indicar la empresa ganadora etc.

Luego se necesitó de diversos procesos como el rotulado, empacado, paletizado, todo siguiendo un riguroso protocolo de bioseguridad que tiene la finalidad de conservación de la mercadería.

Figura 18: *Mapeo secuencial*



Nota: Autoría propia.

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

son las rutas que los productos y los servicios toman en su recorrido desde el fabricante o proveedor de servicios hasta el cliente final

- Canal directo
- Canal mayorista
- Canal intermediario
- Etc.

Figura 19: *Canales de distribución*



Nota: www.MORTONWILLIAMS.com

Ficha de Perfil: Morton Williams

Ciudad: Nueva York

Dirección: 6th avenida cerca de Central Park

Teléfono: 12125867750

Email: www.mortonwilliams.com/reservation

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

De acuerdo a la identificación y descripción de los canales se pudo establecer como un canal de distribución directa entre la empresa Morton Williams (comprador) quien se encargara dela distribución del producto en Los Estados Unidos en la ciudad de Nueva York y la empresa SACRED VALLEY SUR S.A.C (vendedor)

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

Tendencias actuales que permiten comercializar el Maíz Blanco Gigante en Estados Unidos teniendo en cuenta las exigencias de compra como la demanda por el producto y control de calidad y en base a la competencia de productos similares se podía ofrecer un valor agregado.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE LA EXPORTACIÓN DE UN ENVIO

13.1 Gastos de exportación

Tabla 30: *Datos para el proceso exportador*

INFORMACION	
Detalle	Precio S/.
Certificado de calidad ISO 9001	S/. 100.00
Certificado de calidad ISO 22000	S/. 120.00
Certificado fitosanitario	S/. 500.00
Certificado sanitario	S/. 150.00
Contenedor	S/. 2000.00
Agente de aduanas	S/. 6080.00
Emisión B/L	S/. 100.00
Derecho de embarque	S/. 550.00
Vistos Buenos	S/. 380.00
Deposito Temporal	S/. 1500.00
Courier	S/. 200.00

Gastos administrativos	S/, 700.00
Costo Total Incoterm	S/. 12,380.00
1.5% del Incoterm	S/. 180.00
Costo Total de exportación	S/. 12,530.00

Nota: Autoría propia

13.2 Costos de primera exportación:

Tabla 31: Costos de primer envío

DETALLE	DICIEMBRE	ENERO	COSTOS DE PRIMER ENVÍO
Maiz Blanco Gigante	S/ 52,083.33	S/ 104,166.67	S/ 60,000.00
Mano De Obra	S/ 8,850.00	S/ 10,350.00	S/ 4,600.00
Etiqueta		S/ 3,225.60	S/ 1,200.00
Empaques		S/ 3,916.80	S/ 2,400.00
Cajas		S/ 921.60	S/ 900.00
Pallet		S/ 600.00	S/ 1000.00
Otros Costos	S/ 190.00	S/ 380.00	S/ 600.00
Costo total de fabricación			S/ 70,700.00
Gastos de exportación			S/ 12,530.00
UTILIDAD (15%)			S/ 10,650.00
COSTO TOTAL POR PRIMER ENVÍO (FOB)			S/ 93,880.00

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

Tabla 32: *Costo de oportunidad*

Exportación	Inversión	Rentabilidad
Exportación de Maíz Blanco Gigante	100,000.00	180,000.00
Exportar Café	100,000.00	160,000.00

Tabla: *Autoría propia*

El costo de oportunidad.

$$180,000.00 - 160,000.00 = S/. 20,000.00$$

14.2 Valor Actual Neto:

Tabla 33: VAN

AÑO	INGRESO	EGRESO	FLUJO EFECTIVO
0	Inversión Inicial		\$ 16,525.00
1	S/ 76,283.00	S/ 67,734.00	\$ 8,549.00
2	S/ 83,911.00	S/ 74,508.00	\$ 9,403.00
3	S/ 92,302.00	S/ 81,958.00	\$ 10,344.00
4	S/ 101,532.00	S/ 90,154.00	\$ 11,378.00
5	S/ 1,777,527.65	S/ 99,170.00	\$ 12,516.00
VAN			\$ 22,332.21

Nota: Autoría Propia

14.3 Tasa de interés de retorno:

El presente proyecto de inversión es viable porque según el flujo de caja nos indica una TIR positiva al 51% generando una buena rentabilidad, indicando también que se puede recuperar la inversión.

Tabla 34: Tasa de interés de retorno

FLUJO DE CAJA ECONOMICO	0	1	2	3	4	5
(Expresado en US\$)	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Ingresos		76283	83911	92302	101532	111686
Ingresos Totales		76,283	83,911	92,302	101,532	111,686
COSTO TOTAL EN PLANTA		62,440	68,684	75,553	83,108	91,419
GASTOS DE EXPORTACIÓN		5,294	5,823	6,406	7,046	7,751
Egresos Totales		67,734	74,508	81,958	90,154	99,170
INVERSION	-16,525					
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	\$ -					
	16,524.87	8,549	9,403	10,344	11,378	12,516

Nota: Autoría propia

TIR: 0.51

CONCLUSIONES

1. El presente proyecto determino que la exportación de Maíz Blanco Gigante es viable, teniendo en cuenta que el Perú es el único y principal productor, así también se determinó que se cuenta maquinaria y diferentes canales para poder distribuir no solo a Estados Unidos también a otros países.
2. De acuerdo a la investigación realizada en el presente proyecto se determinó que el producto a exportar goza de una excelente composición nutricional siendo una de las ventajas en cuanto a las nuevas tendencias como lo es el crecimiento del consumo de productos naturales y orgánicos.
3. Se determino en el presente trabajo que no se cuentan con empresas proveedoras formales de Maíz Blanco Gigante, por lo que para el proceso de aprovisionamiento de la materia prima se contara con proveedores que son productores de la zona, generando así también trabajo para las familias dedicadas al cultivo del maíz.
4. En cuanto a ala accesibilidad se determino que se tiene ventaja al ser una zona de fácil acceso facilitando de ese modo el transporte de la materia prima la planta de procesamiento para realizar los respectivos controles de calidad entre otros procesos que se necesitaran para la posterior exportación del producto final.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda la promoción del Maíz Blanco Gigante por parte de las autoridades de la zona, con el objetivo de generar mas trabajo y dar a conocer el producto a nuevos mercados tanto nacionales como internacionales.
2. Se recomienda dar a conocer mas sobre el valor nutricional producto ya que siendo un producto milenario es necesario darlo a conocer al mundo como un producto natural rico en nutrientes necesarios para el cuerpo humano ya que hoy en día son mas las personas y que pueden ser clientes potenciales aquellas que prefieren productos naturales y orgánicos siendo una de las tendencias de estos últimos años.
3. Se recomienda a las autoridades crear o incentivar la creación de organizaciones o asociaciones entre los productores de Maíz Blanco Gigante de la zona con la finalidad de hacer empresa para que sean reconocidos formalmente.
4. Se recomienda las precauciones al momento de transportar la materia prima a la planta de procesamiento si bien es cierto tiene una excelente accesibilidad también se da el problema de que se utiliza una única vía por donde transitan vehículos mayores y menores con gran frecuencia existiendo el riesgo de accidentes de tránsito.

Bibliografía

ADUANAS. (2022). *direccion nacional de aduanas uruguay*. Obtenido de <https://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2542/8/innova.front/contenedores-definicion.html>

ADUANAS, D. (2022). Obtenido de <https://dpa.com.pe/nosotros/>

ADUANDINA. (2022). Obtenido de <https://www.aduandina.com.pe/>

BELCA. (2022). *BELCA*. Obtenido de <https://www.belca.es/noticias/que-elementos-tener-en-cuenta-para-la-correcta-seleccion-del-embalaje/>

CARGO, A. (2022). Obtenido de <https://www.amcargo.es/sobre-nosotros/>

COMEXPERU. (2022). Obtenido de <https://www.comexperu.org.pe/>

CONTRANS. (2022). Obtenido de <https://www.contrans.pe/logistica-diferencias-entre-deposito-aduanero-y-deposito-temporal--54#:~:text=Se%20le%20llama%20dep%C3%B3sito%20temporal,se%20pueden%20almacenar%20dichas%20mercanc%C3%ADas.>

Control de Calidad, C. (12 de oct de 2021). Obtenido de https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Control_de_calidad&oldid=138985898

DIGESA. (2022). Obtenido de <http://www.digesa.minsa.gob.pe/institucional1/institucional.asp>

FDA. (2022). Obtenido de Food And Drug Administration

INACAL, I. (2021). *INACAL*.

INTERNATIONAL, P. (2022). Obtenido de <https://pccinternational.com/es/quienes-somos/>

LPI, L. (2019). *Logistics Performance Index*.

MECALUX. (2020). *MECALUX*. Obtenido de <https://www.mecalux.es/blog/unitarizacion-de-la-carga>

NICOLAS, E. (2022). *EMBALAJES DE MADERA*. Obtenido de <https://www.embalajesdemadera.net/palet-americano-medidas/>

NIMF, N. (2020). *NIMF*.

PERU, M. (2022). *PERU INFO*. Obtenido de www.peru.info/es-pe/

PERU, S. (2022). Obtenido de <https://www.swisspac.pe/bolsas-de-papel-kraft/>

SENASA. (2022). Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/senasa/institucional>

SIICEX, S. (2021). *SIICEX*.

SUNAT, S. N. (2021). *SUNAT*.

TRANSMERIDIAN. (2023). Obtenido de www.Transmeridian.com

TWB, T. (2019). *TWB*.