



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE AGUAYMANTO
DESHIDRATADO A ESTADOS UNIDOS”**

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

PRESENTADO POR:

Bach. REYNALDO TOCRE HUAMANI

<https://orcid.org/0000-0002-4125-9831>

ASESOR:

Dr. Esteban Augusto Barco Solari

<https://orcid.org/0000-0003-0870-5729>

**CUSCO – PERÚ
2022**

DEDICATORIA:

Este proyecto está dedicado a Dios, mi madre y a toda mi familia por el apoyo, amor y entrega de mi familia para realizar mis objetivos.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por haberme dado una madre y una familia maravillosa, quienes siempre han creído en mí, a pesar de todos los momentos y situaciones adversas que se presentan a lo largo de la vida, dándome siempre un ejemplo de humildad, sacrificio y superación.

ÍNDICE

ÍNDICE	iv
INDICE DE FIGURAS	vii
INDICE DE TABLAS.....	viii
INTRODUCCIÓN	x
RESUMEN	xi
PROYECTO DE EXPORTACION DE AGUAYMANTO DESHIDRATADO.....	1
1.1. Descripción del producto	1
1.2. Ficha técnica del producto	2
1.3. Clasificación arancelaria del producto:.....	2
1.4. Flujograma de proceso productivo	3
APROVISIONAMIENTO	4
2.1. Proveedores potenciales:	4
2.2. Matriz de selección de proveedores:.....	9
2.3. Control de calidad:.....	10
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición	12
ALMACENAMIENTO.....	13
3.1. Estrategia de almacenamiento:.....	13
3.2. Lay-out de almacén:	14
3.3. Equipamiento para el almacén:.....	17
3.4. Costo fijo del almacén:.....	17
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	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
EMPAQUE	23
5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado:.....	23
5.2. Criterios usados para la selección del empaque:	24
5.3. Proceso de empaque:.....	24
5.4. Tiempos y costos del proceso de empackado:	25
EMBALAJE	26

6.1.	Ficha técnica del embalaje seleccionado:	26
6.2.	Criterios usados para la selección del embalaje:	27
6.3.	Proceso de embalaje:	28
6.4.	Tiempos y costos del proceso de embalaje:	28
UNITARIZACIÓN		29
7.1.	Ficha técnica de pallet seleccionada:.....	29
7.2.	Criterios usados para la selección del pallet:	30
7.3.	Proceso de paletización:.....	30
7.4.	Plano de estiba del pallet:.....	30
7.5.	Tiempo y costos del proceso de paletización:.....	31
CONTENEDORIZACIÓN.....		32
8.1.	Ficha técnica del contenedor seleccionado:.....	32
8.2.	Criterios usados para la selección del contenedor:	33
8.3.	Proceso de contenedorización:.....	33
8.4.	Plano de estiba del contenedor:.....	35
8.5.	Tiempo y costos del proceso de contenedorización:	35
TRANSPORTE		36
9.1.	Proveedores del transporte interno:.....	36
9.1	Costo de transporte interno (Inland Freight):	39
9.2.	Proveedores en transporte internacional:.....	39
9.3.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	41
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....		42
10.1.	Agentes de aduana.....	42
10.2.	Costo de agenciamiento:	44
10.3.	Aseguradoras:	44
10.4.	Cobertura y costos en Póliza de seguros.....	45
10.5.	Depósitos temporales:	46
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO ..		46
11.1.	Puertos, aeropuertos, o terminales terrestres disponibles para la carga peruana:	47
11.2.	Análisis de infraestructura aeroportuaria, portuaria y vial, del EEUU:	48
11.3.	Proceso de importación y nacionalización en el país destino.....	50
11.4.	Proceso de importación y nacionalización en el país de destino:.....	52

11.5. Información en el país de destino de proveedores de servicios logísticos	52
DISTRIBUCIÓN.....	53
12.1. Mapeo de la secuencia comercial (proveedor – consumidor).....	54
12.2. Mapeo descriptivo.....	54
12.3. Identificación y descripción de canales de distribución	55
12.4. Tipos de canales de distribución	56
12.5. Perspectivas en evolución, simplificación, diversificación de los actores en canales de comercialización y distribución	57
12.6. Actuales tendencias y su impacto en el margen de comercialización, compras y competencia por canal	58
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	58
13.1. Matriz de costos de exportación	58
VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA	59
14.1. Costos de oportunidad de capital:.....	60
14.2. Valor presente neto:	60
14.3. Tasa de Interna de Retorno:	60
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	61
15.1. Conclusiones:	61
15.2. Recomendaciones:	61
Referencias:	62

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Flujograma de proceso productivo</i>	3
Figura 2 <i>Logo de la empresa Cusco Mara E.I.R.L</i>	6
Figura 3 <i>Logo de la empresa Villa Andina SAC</i>	7
Figura 4 <i>Logo de la empresa Andino industrias</i>	9
Figura 5 <i>Modelo Certificación ISO 9001:2015</i>	16
Figura 6 <i>Rotulado del producto</i>	19
Figura 7 <i>Flujograma del proceso de rotulado</i>	22
Figura 8 <i>Plano de estiba del contenedor</i>	30
Figura 9 <i>Plano de estiba del contendor</i>	35
Figura 10 <i>Logo de la Empresa</i>	37
Figura 11 <i>Logo de la Empresa</i>	38
Figura 12 <i>Logo de la empresa</i>	40
Figura 13 <i>Logo de la empresa</i>	41
Figura 14 <i>Logo de la agencia de aduana</i>	43
Figura 15 <i>Logo de la agencia de aduana</i>	43
Figura 16 <i>Puerto Miami</i>	48
Figura 17 <i>Infraestructura vial</i>	49
Figura 18 <i>Mapeo comercial</i>	54

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Ficha técnica</i>	2
Tabla 2 <i>Clasificación arancelaria</i>	3
Tabla 3 <i>Proveedores</i>	4
Tabla 4 <i>Matriz de selección</i>	9
Tabla 5 <i>Costo de fabricación y/o adquisición</i>	12
Tabla 6 <i>Costo fijo del almacén</i>	18
Tabla 7 <i>Implementos</i>	18
Tabla 8 <i>Tiempos y costos</i>	22
Tabla 9 <i>Ficha técnica del empaque</i>	23
Tabla 10 <i>Tiempos y costos del proceso de empackado</i>	25
Tabla 11 <i>Proceso de empackado</i>	25
Tabla 12 <i>Ficha técnica del embalaje</i>	26
Tabla 13 <i>Proceso de embalaje</i>	28
Tabla 14 <i>Proceso de embalaje</i>	29
Tabla 15 <i>Ficha técnica</i>	29
Tabla 16 <i>Tiempo y costos</i>	31
Tabla 17 <i>Ficha técnica del contenedor</i>	32
Tabla 18 <i>Proceso de contenedorización</i>	34
Tabla 19 <i>Tiempos y costos del proceso de contenedorización</i>	35
Tabla 20 <i>Proveedores del transporte interno</i>	36

Tabla 21 <i>Proveedores del transporte interno</i>	39
Tabla 22 <i>Proveedores del transporte internacional</i>	39
Tabla 23 <i>Proveedores del transporte internacional</i>	42
Tabla 24 <i>Agente aduanas</i>	42
Tabla 25 <i>Costo de agenciamiento</i>	44
Tabla 26 <i>Póliza de seguro</i>	45
Tabla 27 <i>Importación y nacionalización</i>	52
Tabla 28 <i>Proveedores logísticos en Estados Unidos</i>	53
Tabla 29 <i>Principales tiendas o canales de productos naturales</i>	55
Tabla 30 <i>Cantidad a exportar por la Empresa “Aguaymanto export”</i>	59
Tabla 31 <i>Valor actual neto</i>	60
Tabla 32 <i>Tasa de interés de retorno</i>	60

INTRODUCCIÓN

El producto aguaymanto deshidratado, que se exportará a los Estados Unidos permitirá a la empresa conseguir nuevas oportunidades para expandirse en el mercado internacional y obtener buena rentabilidad. El producto para exportar es de interés y demanda de los mercados internacionales por su calidad, propiedades, etc.

El presente Plan de Negocios, se desarrolla con el fin de dar a conocer las características y factores que hay que tener en cuenta si se pretende emprender un negocio de exportación de Aguaymanto deshidratado al mercado de EEUU, aprovechando las ventajas y la diversidad de productos que tiene el país luego de la firma del Tratado de Libre Comercio, y que ha permitido actualmente tenga un arancel cero. Dicha exportación de aguaymanto deshidratado, tiene una 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 tipo de fruta andina, y que representan una gran oportunidad de negocio para la empresa “Aguaymantos export” 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 Aguaymanto .

El aguaymanto se produce principalmente en zonas tropicales y alto andinas, aunque es capaz de adaptarse a una gran variedad de climas. En el Perú, se cultiva mayoritariamente en las regiones de Ancash, Arequipa, Ayacucho, Cusco, Cajamarca, Huánuco y Junín. El aguaymanto, creció en un 60% este último año de exportación manifestando así la aceptación del producto en el extranjero

RESUMEN

El desarrollo de la elaboración del trabajo de suficiencia profesional se cumplió de acuerdo a la estructura establecida por la universidad; se detalló el producto a exportar en este punto es la exportación de aguaymanto deshidratado, se describió el aprovisionamiento que consistió en la elección del proveedor de aguaymanto, en este caso se eligió a la Agroexportadora CUSCO MARA E.I.R.L. se explicó la importancia del almacenamiento enfocado en el control de calidad, donde tenemos la estrategia de almacenamiento para nuestro producto. Asimismo, se habló del rotulado y etiquetado que consistirá en tener un rotulo para nuestro producto “AGUAYMANTO DESHICRATADO” el cuál se denominará AGUAYMANTO EXPORT. También hablamos del empaque en el que escogimos las bolsas de plástico de polietileno, estas bolsas contendrán 250 gramos de Aguaymanto Deshidratado. Y el embalaje que escogimos son las cajas de cartón corrugado en estas habrá 40 bolsas de aguaymanto deshidratado con un peso de 10 kilos cada caja. También se habla de la contenedorización, la Empresa AGUAYMANTOS EXPORT eligió el contenedor de 20 pies. En el que cargará 8 pallets, se vieron los criterios a utilizar, el proceso, los planos, tiempos y costos. Asimismo, en la unitarización elegimos los pallets de madera americano o universal, denominados también parihuelas con un peso de 25 kilos.

CAPÍTULO I

PROYECTO DE EXPORTACION DE AGUAYMANTO DESHIDRATADO

1.1. Descripción del producto

El Aguaymanto Deshidratado es una fruta agridulce agradable, de color anaranjado, siendo distinguido más por su característico sabor suavemente amargo con toques dulces. Es un fruto muy beneficioso, ya que en esta fruta puedes encontrar vitaminas A, B y C, antioxidante además de minerales como calcio, hierro y fosforo, es perfecto para fortalecer el sistema inmunológico.

La presentación del producto será de aguaymanto deshidratado en una bolsa de plástico polietileno de 250 gramos. Y no perderá sus propiedades, ya que estarán en bolsas selladas al vacío de plástico de polietileno.

1.2. Ficha técnica del producto

Tabla 1 *Ficha técnica*

FICHA TÉCNICA		
Producto Nombre Científico	Aguaymanto deshidratado Physalis peruviana	
Cantidad	2.400 kilos	
Descripción	El Aguaymanto Deshidratado es una fruta agridulce agradable, de color anaranjado, siendo distinguido más por su característico sabor suavemente amargo con toques dulces. Es un fruto muy beneficioso ya que en esta fruta puedes encontrar vitaminas A, B y C, antioxidante además de minerales, etc.	
Características	<ol style="list-style-type: none">1. Peso por 250gr por unidad2. Bolsa de plástico polietileno3. Medidas: 20x15x64. Deshidratado	
Color	Anaranjado	
Valores Nutricionales	Cenizas: 1.0 g Grasas: 0.16 g Carbohidratos: 16 g Fibra: 4.90 g Proteína: 0.05 g Calcio: 8mg Hierro: 1.23mg Niacina: 1.73mg Fosforo: 55.30mg Riboflavina: 0.03mg	
Consumo	deshidratado.	
Zona de Producción	Cusco Cajamarca Ancash Huánuco Junín	

Nota: Autoría propia.

1.3. Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2 Clasificación arancelaria

N°	Partida	Descripción
01	0810905000	Uchuvas (uvillas) (physalis peruviana) frescas

Nota: SUNAT

1.4. Flujograma de proceso productivo

Los flujogramas son representaciones graficas que se realizan en para poder organizar una actividad que tiene una secuencia de pasos, ya que este permite la visualización de las actividades innecesarias.

Figura 1 Flujograma de proceso productivo



Nota: Autoría propia

a. Recepción del producto:

El producto de aguaymanto deshidratado será recibido en bolsas de plástico de polietileno, la cual es trasladado a local de etiquetado.

b. Etiquetado:

Una vez que el producto este en la zona de etiquetado, cada bolsa será etiquetada en la parte central de la bolsa y esta contendrá el logo de la empresa, características, peso, fecha de vencimiento, etc.

c. Empacado y paletizado:

En esta etapa empacamos las bolsas de plástico de polietileno en cajas de cartón que contendrán 20 unidades, luego paletizamos en un pallet que contendrán 30 cajas cada uno.

d. Almacenamiento:

Los pallets serán llevados al almacén donde se mantendrán almacenados para su exportación.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales:

Son aquellas personas o empresas que nos proveerán del producto, el proveedor deberá de contar con el stock disponible y que cuente con certificaciones para ser proveedor de dicho producto.

Tabla 3 Proveedores

N°	Proveedor	Lugar
1	Cusco Mara E.I.R.L	Cusco
2	Villa Andina SAC	Cajamarca
3	Andina Industrias	Cusco

Nota: Autoría propia.

a. Empresa proveedora: Cusco Mara E.I.R.L

Lugar: Cusco

Productos:

- Cereales
- Harinas

- Infusiones
- Cusco exportador – granos seleccionados
- Aceite esencial de grano de kiwicha

Certificaciones de calidad:

- Gloval GAP
- HACCP (Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control)
- ISO 14001
- UEBT

El sello UEBT de "**ABASTECIMIENTO CON RESPETO**" Afirma cuanto conservamos la diversidad de vida a lo largo de la labranza, la cosecha y el curso posterior de los componentes originarios que empleamos. Asimismo, garantiza nuestra responsabilidad en financiarles sueldos justos a cada uno de nuestro serie de abastecimiento y tratarlos con educación.

Buenas Prácticas Agrícolas (BPA):

Son un conjunto de pautas, valores y consejos técnicos adjudicables a la producción, transformación y traslado de subsistencias, orientadas a consolidar el cuidado de la limpieza, la sanidad de la sociedad y el entorno de un ser vivo, por el intermedio de tácticas ambientalmente seguros, monetariamente realizables y asépticamente aceptables.

Misión:

“TRASCENDER LO ANDINO”, Utilizando los beneficios comparativas que conserva nuestra inmensa diversidad de vida en especies andinas, preparando e ideando productos con el mayor beneficio adicional (por ejemplo joyas), con elevada calidad, originarios, ambientales, a través del valor cultural e identidad así como también en eufonía con el entorno de los seres vivos.

Visión:

“DEL CUSCO PARA EL MUNDO”, Ser la entidad cusqueña que indaga e innova artículos o productos en función a la Biodiversidad Andina, permaneciendo en el tiempo.

Figura 2 Logo de la empresa Cusco Mara E.I.R.L



Nota: Google Imágenes

b. Empresa proveedora: Villa Andina SAC

Lugar: Cajamarca

Productos:

- Granos andinos
- Cacao
- Super foods

Certificaciones de calidad:

- Buenas Prácticas Agrícolas
- HACCP (Análisis de Riesgo y Puntos Críticos de Control)
- UEBT
- BRC “certificación global seguridad alimentaria”

Se trata sobre un bosquejo del cual su propósito es defender de la fianza alimentaria de los productos que hallamos en las tiendas y mercados por medio de asentamientos de condiciones el cual afianzan la limpieza de los alimentos.

- Certificado NSF

Es afianzar de que una institución de certificación autónomo de determinación o confianza ha acreditado un producto. Es apreciada por clientes, productores, mercaderes minoristas y entidades regulatorios del resto del planeta.

- Certificado USDA

Los alimentos ecológicos se plantan prosiguiendo las pautas del Programa Nacional Orgánico (en inglés) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA). Los cultivadores ecológicos se encaminan en dejar un mejor entorno para el porvenir. Empleando bienes cambiables además de eso preservar los suelos y la calidad del agua.

Misión:

- Elaborar productos alimenticios originarios agroindustriales y como resultado:
- Generar una demanda estable por la sustentabilidad a especies pertenecientes a la biodiversidad del Perú.
- Fomentar la plantación de plantaciones de alta utilidad e incorporar a las comunidades agrícolas locales con los establecimientos de ventas internacionales.
- Abastecer productos alimenticios originarios de eminente calidad y de alto valor agregado.
- Impulsar un prototipo de negocio que alcance objetar en futuros programas de avance rural.

Visión:

Ser la entidad líder en la exportación y elaboración sustentable de productos alimenticios originarios de primera calidad del Perú.

Figura 3 *Logo de la empresa Villa Andina SAC*



Nota: Google Imágenes

c. Empresa proveedora: Andino industrias

Lugar: Cusco

Productos:

- Granos andinos
- Raisas y frutas andinas
- Frutas del bosque secos
- Frutos amazónicos

Certificaciones de calidad:

- Buenas Prácticas Agrícolas
- HACCP (Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control)
- UEBT
- BRC “certificación global seguridad alimentaria”
- ISO 14001

Misión:

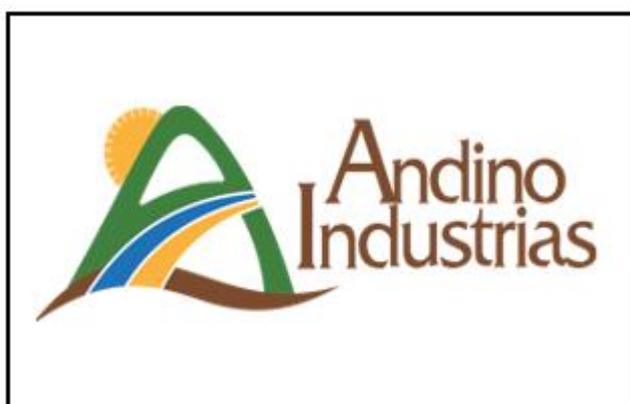
Posicionamos nuestros movimientos a ser una entidad ambiental o ecológica y socialmente viable, culturalmente sostenible y monetariamente productivo; así como engendrar en cuencas impulsando productos de acuerdo a su planta ecológico en raíz a

buenas prácticas agrícolas y suelos pulcros, ayudando así al progreso local y sostenibilidad de los sitios donde engendramos, respetando y conservando el medioambiente.

Visión:

Ser la entidad líder en la publicidad de productos originarios del Perú, conservando y revalorando los bienes naturales y culturales de las localidades andinas del país. Proporcionando al mercado internacional alimentos de eminente valor nutricional con valor añadido, laborando en articulación a través del sector privado y repertorios del estado con las comunidades campesinas.

Figura 4 Logo de la empresa Andino industrias



Nota: Google Imágenes

2.2. Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4 Matriz de selección

Criterios	CUSCO MARA	VILLA ANDINA	ANDINO INDUSTRIAS
Precio S/.	4	5	3
Seguridad	5	5	5
Transporte	5	3	5
Certificaciones	5	5	5
Cercanía	5	3	4

Total	24	21	22
--------------	----	----	----

Nota: Autoría propia.

Leyenda	
Excelente	5
Muy bueno	4
Bueno	3
Regular	2
Malo	1

Nota: Autoría propia.

Resultado:

De acuerdo con la tabla anterior, podemos ver que la selección de nuestro proveedor de materia prima (aguaymanto deshidratado) es Cusco Mara E.I.R.L. con 24 puntos porque cuanta con la capacidad de distribución para la empresa y la cercanía de esta.

2.3. Control de calidad:

El control de calidad es una manera de comprobar el patrón de un producto o prestación de servicios en el marco de su proceso de fabricación y sirve para disminuir la probabilidad de incluir productos con defectos en el mercado.

ESTADOS UNIDOS

Requisitos No Arancelarios para productos Agroindustriales

Según SIICEX (2018). Los productos agroindustriales son controlados que entran a los Estados Unidos a su arribo en el puerto de entrada. La FDA reglamenta la entrada de los alimentos y posee la libertad de efectuar una prueba física, una prueba en muelle, o una prueba de muestras.

En el caso del Perú, tiene de requisitos sanitarios forzosos por parte de DIGESA para la exportación de productos elaborados, no obstante, se puede solicitar al DIGESA el

Certificado de Libre Comercialización. Seguidamente, se precisara las condiciones para incorporarse al mercado Estadunidense:

- a. **Requisitos físicos, químicos, microbiológicos y sensoriales:** inexistencia de condicione obligatorios, sin embargo, se deberán ejecutar con las condiciones decretadas en el acuerdo o solicitud de adquisición. Se podrán tomar en consideración las condiciones especificadas por el Codex Alimentarius para el tipo de producto.
- b. **Requisitos sobre colorantes, aditivos, acidificación y control del permiso de emergencia:** La FDA es la encargada de autorizar el uso de los colorantes nuevos antes de ser utilizada en el alimento a comercializarse en los EE.UU, así como también la FDA ha definido sustancias aprobadas los cuales los fabricantes tienen que demostrar a la FDA que todos los materiales que hagan contacto con los alimentos son seguros, antes que les sea permitido usarlos de esa manera.
- c. **Buenas Prácticas de Manufactura:** implantan actividades necesarias y condiciones básicas para preservar un ambiente pulcro a lo largo de la producción, provisión y manipulación, con el objetivo de preparar alimentos inocuos para el consumo de las personas.
- d. **Sistema de Análisis de Peligros y de Puntos Críticos de Control (HACCP):** Accede a reconocer los riegos específicos (químicos, físicos y biológicos) y las medidas para su inspección con el objetivo de afianzar la inocuidad de los alimentos.
- e. **Comercialización:** El proceso de envasado deberá hacerle en condiciones de salubridad altas de tal modo que estos no permitan la contaminación del producto. Así mismo se debe considerar que el envase utilizado debe estar pulcro y con las características indicadas, para ello Se emplea el Codificador Universal de Productos (UPC o código de barras).

- f. **Embalajes:** Cuando se utiliza embalajes de madera, estas deberán contar con un sello que certifique que ha recibido tratamiento térmico o de fumigación contra plagas mediante Bromuro de Metilo. Este sello es dado por la SENASA en base al cumplimiento de las Normas Internacional para Medidas Fitosanitarias – NIMF todo ello bajo previa evaluación y revisión , específicamente de la NIMF 15 “Directrices para reglamentar el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional” (o ISPM 15 “Guidelines for Regulating Wood Packaging Material in International Trade”).
- g. **Marcado y etiquetado:** Todos los alimentos vendidos en los Estados Unidos deben estar etiquetados de acuerdo con 21 CFR Parte 101, Etiquetado de alimentos (21 CFR 101). De lo contrario, las autoridades prohíben la importación del producto a su territorio.
- h. **Registro de marcas:** Para el registro marcas de cuenta con las Oficina de patentes y marcas de EEUU(United States Patent and Trademark Office, USPTO), el cuan es una institución responsable de la protección de derechos y las aplicaciones de marcas registradas en esta institución así como el si esto cumplen con los requisitos para el registro federal.

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

Tabla 5 Costo de fabricación y/o adquisición

DESCRIPCIÓN				
Descripción	Cantidad	Unidad/Medida	Precio x Kg.	Precio Total
Mano de obra indirecta	1	mensual	1500.00	\$384.62
Mano de obra en planta	3	mensual	1200.00	\$923.08
Transporte local	1	P/v	300.00	\$76.92
Transporte cusco - callao	1940	Kg	1.20	\$596.92
Etiquetado y rotulado	15000	unid	0.70	\$2692.31

Cajas de carton	240	unid	0.78	\$48.00
Bandas de seguridad	624	unid	0.30	\$48.00
Rollo film	16	unid	38.20	\$156.72
Cinta de embalaje	42	unid	5.60	\$60.31
palet	10	unid	40.00	\$102.56
Costo			S/. 3086,78	S/\$5089.44
240 cajas aguaymanto deshidratado – 2400 Kilos - 2.400 Toneladas				
2.400 toneladas = 9,600				

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento:

El almacenamiento permitirá tener una buena organización de colocación y movimiento de la mercancía para evitar daños y pérdidas del producto.

El almacén será de construcción segura, para el acopio del producto, atendiendo las disposiciones del área que autoriza la construcción en el Gobierno Local (Municipalidad de Wanchaq). Estará ubicada en Urb. Santa Teresa del distrito de Wanchaq – Cusco.

El techado del almacén estará cubierto con calaminas trapezoidal con un espesor de 0.40 mm. Resistente a todas las inclemencias del clima (sol, lluvia, viento, etc.) en forma de techo curvo o arqueado. Los muros o paredes serán de material concreto tarrajado y pintado.

El piso será de material de concreto resistente, de fácil limpieza, liso y sin grietas, Asimismo; será a un ras homogéneo parejo, al mismo nivel.

El almacén contará con ventilación e iluminación natural y artificial, para el proceso del almacenamiento de nuestro producto, de igual forma los lugares de trabajo y de tránsito con niveles de iluminación uniforme. El almacén contará con un sistema de drenaje que desembocará directamente al desagüe, para evitar el peligro de inundación y contaminación para nuestro producto.

3.2. Lay-out de almacén:

El diseño del almacén será distribuido mediante un croquis o plano en referencia al área obtenida que es de 240 m². Aprovechando al máximo los espacios de manera eficiente y adecuada respecto al tránsito de personas y producto. El almacén estará distribuido de la siguiente manera:

Zona de carga y descarga: Esta ubicada al lado izquierdo del almacén, con un área de 26.4 m², en esta área se recibirá y despachará la mercancía de nuestro comprador y proveedor.

Área de acopio del producto: Esta ubicado en el extremo izquierdo del almacén y tiene un área de 17.5m², una vez llegado el producto al área de carga y descarga, el producto se llevará al acopio, donde serán descargados en el piso sobre los 8 pallets americanos de madera.

Área de garaje: Esta ubicado en la parte del fondo del almacén con un área de 17.5m², en el cual se estacionarán maquinarias como: montacarga, 02 carretillas con plataformas).

Área de trabajo de etiquetado: Esta área esta ubicada en la parte derecha del almacén y tendrá un área de 12m², donde se manipulará las bolsas de plástico de polietileno en la cual se colocará la etiqueta con el logo de nuestra (AGUAYMANTOS EXPORT), en esta área se contará con una mesa de acero inoxidable (1.50m x 2m)

Área de trabajo de embalaje y rotulado: Esta área está ubicada en la parte derecha del almacén y tendrá un área de 16m², en esta área se colocarán el producto que

se encontraran en bolsas de plástico de polietileno, en cajas de cartón corrugado de triple onda, una vez llenada las cajas pasaran a ser selladas y rotuladas.

Área de almacenaje: Esta área está ubicada en la parte derecha del almacén y tendrá un área de 20m², en el cual se almacenará el producto terminado y listo para ser despachado al comprador o importador del producto. En esta área, se almacenará en el piso en 8 pallets americanos (unitarizados).

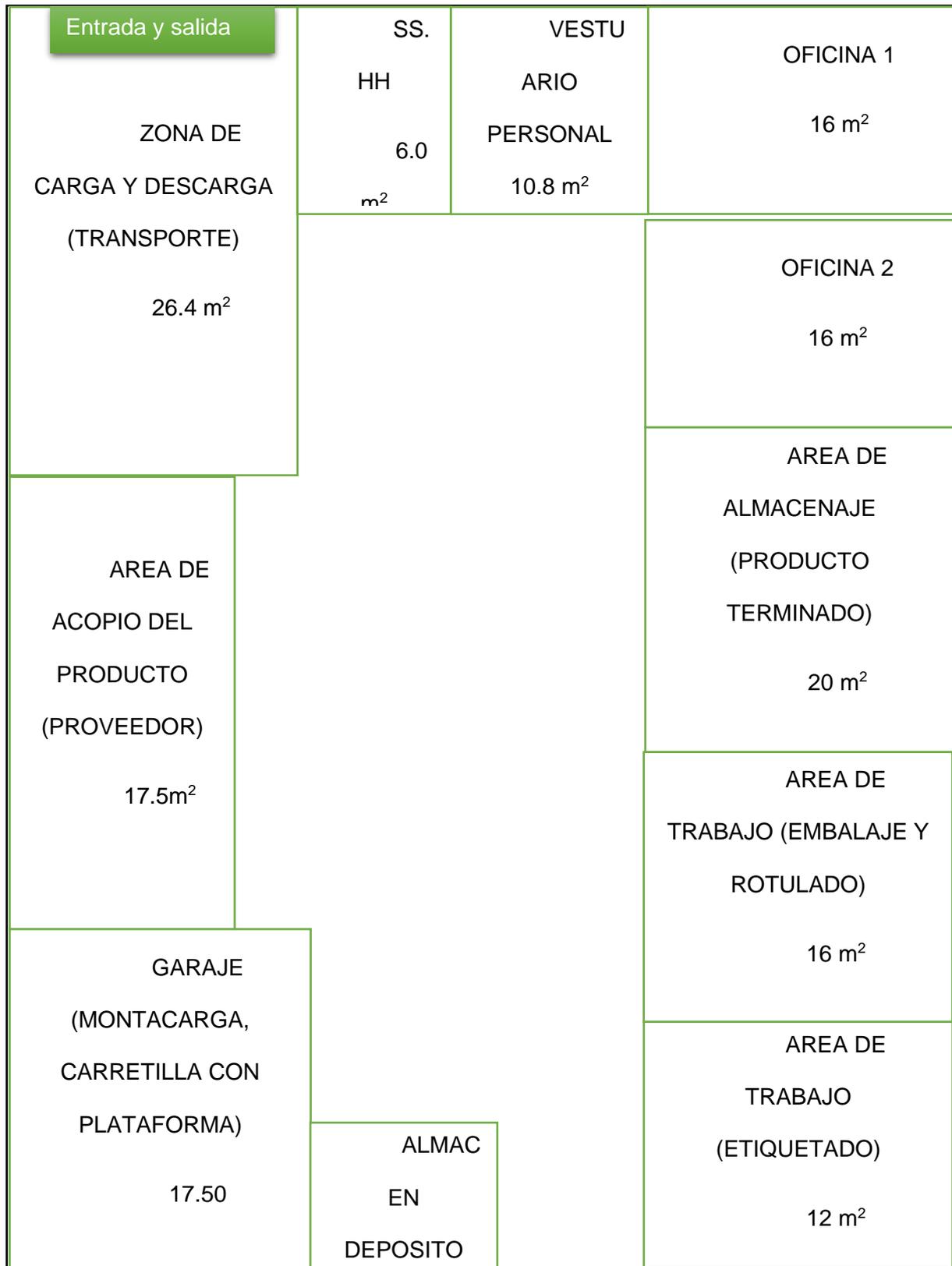
Área de depósito: Esta área está ubicada en la parte del fondo del almacén y tendrá un área de 5m², en cual se guardarán todo tipo de accesorios como: cartón corrugado, fajos de cajas, etc.

Área de oficinas: Esta área está ubicada en la parte frontal del almacén y tendrá un área de 32m², que estarán divididas en 2 oficinas, las 2 oficinas tendrán una dimensión de 16m², la oficina (1) contarán con un escritorio de melamina, 01 silla giratoria, un sofá, la oficina (2) contara con una mesa de melamina con 06 sillas de madera tapizadas.

Área de vestuario de personal: Esta área está ubicada en la parte frontal del almacén y tendrá un área de 10.8m², en el cual los colaboradores (03), la usaran para vestirse y guardar sus implementos.

Área de servicios higiénicos: Esta área está ubicada en la parte frontal del almacén y tendrá un área de 6m², la cual será utilizado por todo el personal de la empresa.

Figura 5 Modelo Certificación ISO 9001:2015



Nota: Autoría propia

3.3. Equipamiento para el almacén:

a. Bienes de Equipamiento:

Escritorios: Se tendrá 01 escritorio de melamina, estará ubicada en la oficina 1

Sillas giratorias: Se tendrá 02 silla giratoria, estarán ubicadas en la oficina 1

Computadora: Se tendrá una computadora de escritorio de 21' completamente equipada

Impresora: Se tendrá una impresora multifuncional en la oficina.

Señalizaciones: Las señalizaciones estarán instaladas, correctamente visibles.

Extintores: Se tendrá 04 extintores de polvo químico seco (PQS), que estarán instaladas en partes estratégicas, según recomendaciones por defensa civil y la municipalidad de Wanchaq – Cusco.

Luces de emergencia: Se tendrá 06 luces de emergencia correctamente ubicados en todo el almacén.

b. Implementos de Seguridad para el Personal:

Gautes de seguridad: Se tendrán gautes quirúrgicos para los colaboradores las cuales la utilizarán para la correcta manipulación de etiquetado o rotulado.

Zapatos de seguridad: La dotación de zapatos de seguridad servirá para prevenir riesgos en los pies y conservar limpio la zona de trabajo.

Vestimenta y mandiles: La vestimenta consta de mandiles o guardapolvos de tela para la protección del cuerpo de cualquier olor, suciedad, polvo etc.

3.4. Costo fijo del almacén:

Tabla 6 Costo fijo del almacén

DESCRIPCIÓN	PRECIO S/.	PRECIO TOTAL S/.
Alquiler	4000.00	\$1025.64
Servicio agua	300.00	\$76.92
Internet	300.00	\$76.92
Rem. Mano de obra	3600.00	\$923.08
Servicio energía eléctrica	415.00	\$106.41
TOTAL	8615.00	\$2208.97

Nota: Autoría propia.

Tabla 7 Implementos

IMPLEMENTOS			
	CANTIDAD	PRECIO S/.	PRECIO TOTALS/.
Guantes de seguridad	8	10.50	84.00
Guantes quirúrgicos	4 cajas x 100 unid.	40.00	160.00
Zapatos de seguridad	6 pares	72.00	432.00
Vestimenta (mandil)	6 unid	86.00	516.00
Escritorio/melamina (1)		390.00	780.00
Mesa/melamina-oficina (1)		730.00	730.00
Mesa acero inoxidable (2)		1150.00	2300.00
Silla giratoria (1)		180.00	180.00
Silla de madera con tapiz (6)		86.00	516.00
Mueble sofá (1)		280.00	280.00
Armario metálico (1)		460.00	460.00
Tarima de madera (1)		140.00	140.00
Pallets o parihuelas (8)		24.50	196.00
Computadora/escritorio (2)		1750.00	3500.00
Impresora (1)		1370.00	1370.00
Montacarga elevador (1)		26850.00	26850.00
Carreta c/plataforma (2)		325.00	650.00
Extintores de 6 kg. (4)		125.00	500.00
Luz de emergencia (6)		99.00	594.00
TOTAL			39,876.00

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1. Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

a. Rotulado

Para el rotulado es obligatorio consignar datos de los operadores que intervienen en este proceso, como:

El rotulado debe presentar la siguiente información:

- Nombre del producto.
- País donde se realizó su fabricación.
- Si el producto es perecible: donde se detalle la fecha de vencimiento, las condiciones a tener en cuenta para su conservación y observaciones adicionales.
- Contenido del producto, el cual debe estar expresado en unidades de masa o volumen, ello según como corresponda
- Si el producto presenta contenido de alguna MP o insumo dañino entonces este se debe aclarar.
- Domicilio legal del productor, fabricante o importador ello adjunto de su número de Registro Único de Contribuyente (RUC).
- Advertencia del riesgo o peligro que pueda provenir del producto
- El tratamiento de urgencia en caso de daño a la salud del usuario, cuando este se aplique.

Figura 6 Rotulado del producto



Nota: Autoría propia

La etiqueta es utilizada para denominar el rótulo que presenta información completa y adecuada para un determinado producto. La empresa AGUAYMANTOS EXPORT utilizará un modelo de etiqueta, con los colores amarillo y verde que representan a nuestra empresa.

4.2. Normas técnicas aplicables:

a. Normas de Perú para la Exportación:

El etiquetado es un Marbete, marca u otra materia descriptiva o gráfica, que se haya escrito, impreso, marcado en relieve o en bajo relieve o adherido al producto, su envase o empaque, destinada a informar al consumidor sobre las características de un alimento.

Obligatoria para los productos de uso final o de consumo comercializados en el mercado nacional o internacional para garantizar el derecho a la información de los usuarios y consumidores y para facultar al Ministerio de la Producción dentro de sus atribuciones para vigilar, fiscalizar y sancionar el cumplimiento de las normas técnicas. sobre disposiciones de no etiquetado para productos industriales producidos para el consumo final.

La etiqueta debe contar con la información siguiente:

- a. Producto.
- b. País donde se fabricó.
- c. Si el producto es perecible para ello debe proporcionar lo siguiente:
 1. Fecha de vencimiento.

2. Condiciones de conservación.

3. Observaciones.

- d. Condiciones del producto, donde se detalle sobre si el producto a sido usado, tiene defectos, es remanufacturado etc.
- e. Contenido del producto, el cual debe estar expresado en unidades de masa o volumen, ello según como corresponda
- f. Si el producto presenta contenido de alguna MP o insumo dañino entonces este se debe aclarar.
- g. Domicilio legal del productor, fabricante o importador ello adjunto de su número de Registro Único de Contribuyente (RUC).
- h. Advertencia del riesgo o peligro que pueda provenir del producto
- i. El tratamiento de urgencia en caso de daño a la salud del usuario, cuando este se aplique.

b. 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

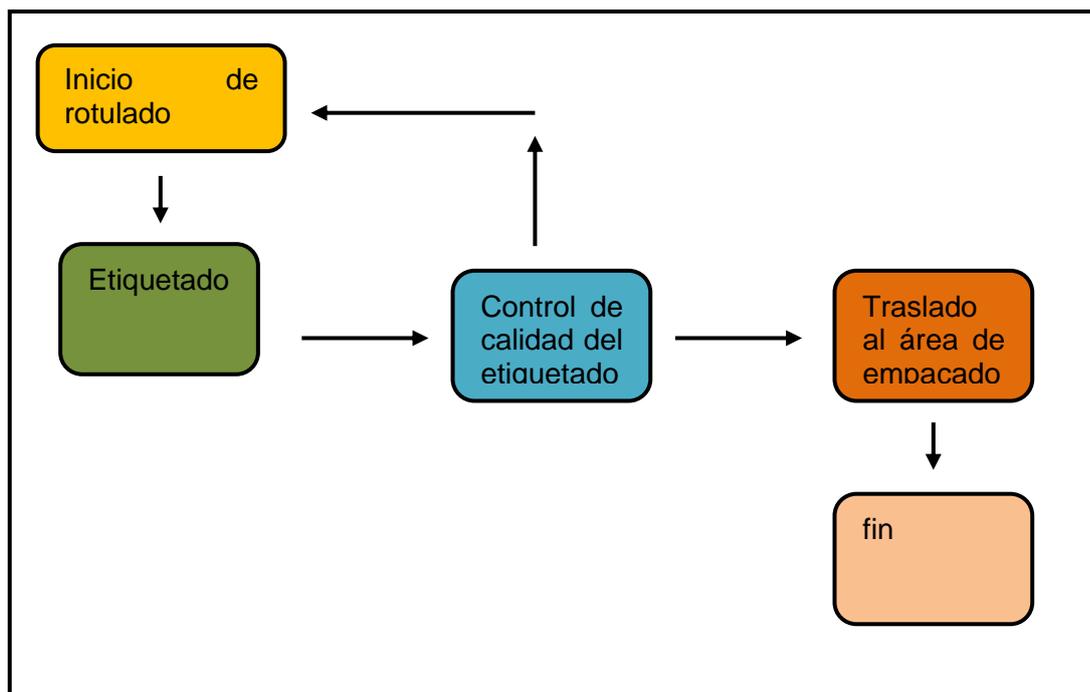
4.3. Proceso de rotulado:

Es toda inscripción, leyenda, o materia descriptiva o gráfica que se haya escrito, impreso, esparcido, marcado o adherido al envase y estos presentan los siguientes datos:

- Nombre de la mercancía.
- Denominación o razón social de la empresa.
- Marca comercial.
- Número de serie.
- Contenido neto.
- Lista de ingredientes detallado.

- Lugar de origen.
- Fecha de vencimiento.
- Indicación de almacenamiento.

Figura 7 Flujograma del proceso de rotulado



Nota: Autoría propia

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado:

El rotulado es colocar un adhesivo descriptivo del producto que puede ser en alto o bajo relieve e irán adheridos a las bolsas de polietileno en cual obtendrá la información para el consumidor sobre las características del producto.

Tabla 8 *Tiempos y costos*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	5.00	Rotulo 60 bolsas de 250 gramos.
8 horas laboradas	40.00	Rotulo 480 bolsas de 250 gramos.

Nota: Autoría propia (1 d = 480 10 d = 4,800)

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado:

El empaque es la presentación comercial de nuestro producto estará en una bolsa plástica de polietileno de 250gr.

La importancia radica en la presentación de nuestro producto que estará en una bolsa plástica de polietileno en la cual el cliente podrá observar el producto que se vende.

Tabla 9 *Ficha técnica del empaque*

DESCRIPCIÓN	
BOLSA: El empaque es la presentación comercial de nuestro producto estará en una bolsa plástica de polietileno de 250gr.	
Características generales	Alta resistencia térmica y química. Tiene las características de la Tenacidad Livianos, exclusivo para productos frescos, higiénico Resistente al apilamiento. Resistencia al impacto Es incoloro, translucido, casi opaco. Flexibilidad en temperaturas bajas
Material	Las bolsas son de plástico de polietileno muy resistentes y flexibles.

Características físicas	El envase de bolsa plástica de polietileno que contendrá el producto de 250gr.
Medidas	Las bolsas escogidas miden 20 x 15 x 6cm.

Nota: Autoría propia

5.2. Criterios usados para la selección del empaque:

Los criterios que la empresa AGUAYMANTOS EXPORT utilizará en cuenta, con las siguientes características:

- Este empaque es el más adecuado para su exportación.
- No emite ningún olor.
- Es flexible y resistente a los golpes.
- Este envase tiene ventajas en cuanto a inversión, porque resultan más baratas y muy prácticas.
- Es fácil de trasladar de un lugar a otro.

5.3. Proceso de empaque:

El proceso se inicia con la verificación de calidad del envase en referencia a la limpieza, seguridad y tamaño, para seguir con el llenado de producto y demás insumos, después se controla el peso del empaque y finalmente el sellado del producto.

Pero antes de realizar el proceso de empaquetado se tiene que seguir una serie de cuidados respecto a la higiene y algunas prohibiciones:

- Prohibido ingerir alimentos dentro de la zona de empaque.
- Prohibido el ingreso de animales.
- Prohibido no ingresar sin la vestimenta adecuada.
- Ingresar con las manos lavadas.
- Ingresar con el cabello recogido y protegido.

5.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado:

El empaçado del aguaymanto deshidratado será de la siguiente manera; empaçado una bolsa de 250 gramos de aguaymanto deshidratado en un tiempo de 1 minuto cuyo costo será de 0.35 soles. Es entonces que, al empaçado 480 bolsas de 250 gramos, tendrá un costo de 40.00 en un tiempo de 8 horas laboradas.

Tabla 10 *Tiempos y costos del proceso de empaçado*

TIEMPOS Y COSTOS		
TIEMPO	COSTOS S/.	PRODUCTOS
1 Hora	5.00	Empaçado 60 bolsa de 250 gr.
8 Horas Laboradas	40.00	Empaçado 480 bolsas de 250 gr.

Nota: Autoría propia. (1 d 480 bolsas de 250)

Tabla 11 *Proceso de empaçado*

PROCESO DE EMPACADO	
Empaçado	
Ordenamiento para empaçado	

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado:

El embalaje es una caja de cartón corrugado, donde se colocarán todos los envases y este mismo es resistente para poder apilar en un pallet. Esta caja es adecuada para su manipulación y maniobra, siendo la mejor alternativa para la exportación del producto.

El embalaje es importante, debido a cuenta con la funcionalidad de acondicionar la mercancía para conservarla y ser un medio de protección durante las operaciones o procesos logísticos que pase. Facilitando a los encargados de llevar a cabo el proceso con facilidad, como manipular, cambiar de lugar.

Tabla 12 *Ficha técnica del embalaje*

		DESCRIPCIÓN
Descripción física del empaque		Cajas de cartón corrugado.
Beneficios		Flexibilidad en el proceso de fabricación. Resistencia al manejo durante el transporte (durabilidad). Bajo costo de producción. Es reciclable. Aprovechamiento de sus caras para la comunicación gráfica.
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL EMPAQUE		
Medidas		60 x 40 x 30cm
Peso		450gr
Resistencia vertical		180 kg
Resistencia horizontal		180 kg
Color		Marrón claro

Nota: Autoría propia

6.2. Criterios usados para la selección del embalaje:

La Empresa AGUAYMANTOS EXPORT tomará en cuenta los siguientes criterios para la selección del embalaje:

- **Tamaño y volumen:**

Se considera el tamaño y volumen fundamental para nuestro producto que son de bolsas plásticas de polietileno se adecuen y calcen perfectamente a la medida del cartón en donde contendrá 60 envases.

- **El material y su calidad:**

Con respecto a su material y calidad, será de cartón corrugado de doble onda.

- **Tipo de impresión:**

Con respecto a materia que es una caja de cartón corrugado de 4 frentes, contamos con la ventaja de colocar señaléticas o impresiones.

- **Diseño:**

El diseño de la caja es cuadrado, en la cual va a contener 40 unidades.

- **Comunicación:**

Con respecto a la caja mostrará en los 4 lados las señaléticas o impresiones donde el personal de carga podrá observar con claridad.

- **Conservación y Seguridad:**

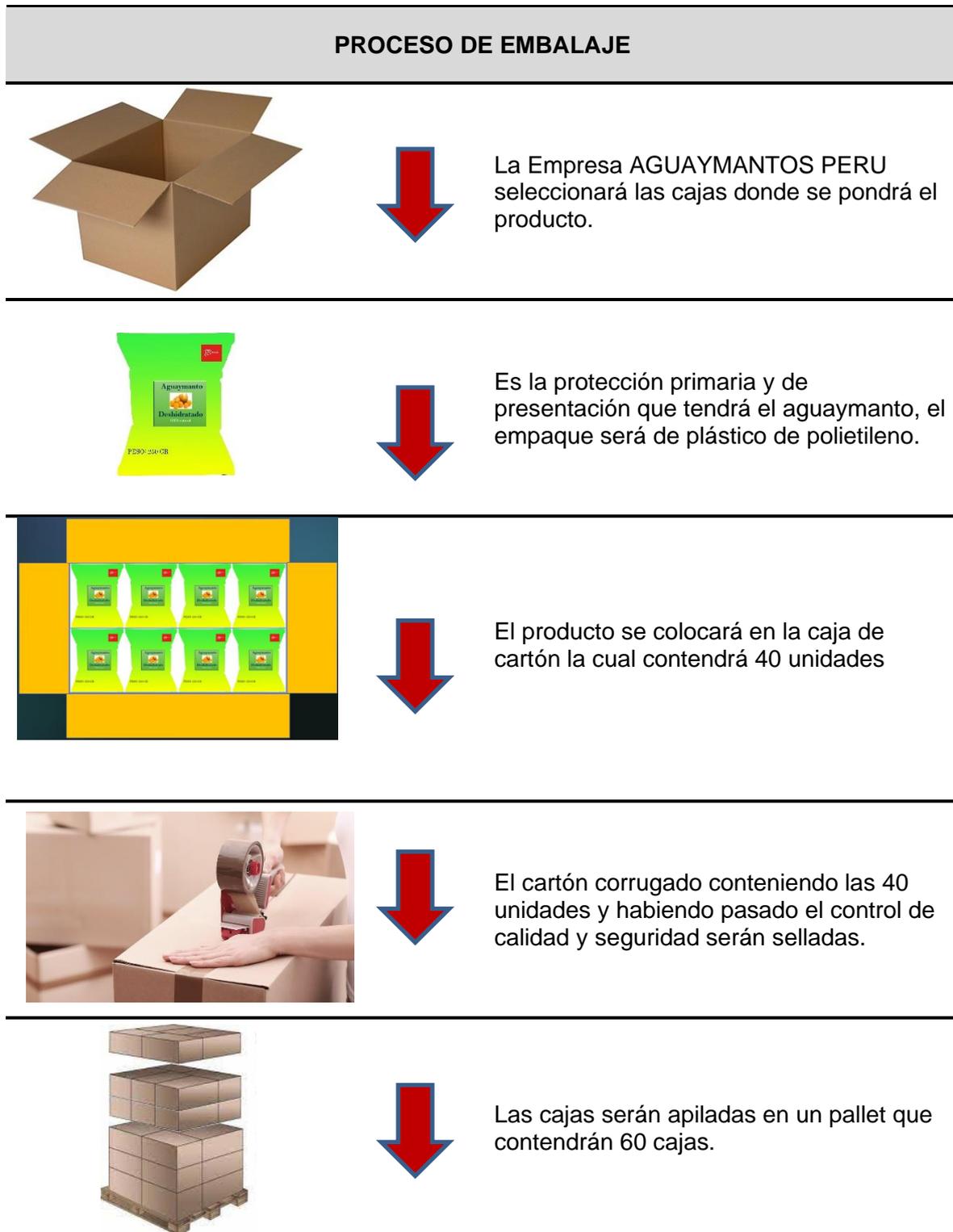
Las cajas estarán empiladas en pallet que contendrá 30 cajas respectivamente, la cual estarán envueltas alrededor con vinil, por ende, será más fácil de cargar.

- **Coste:**

El material elegido es liviano y flexible y por evaluación es el más recomendado y económico.

6.3. Proceso de embalaje:

Tabla 13 Proceso de embalaje



Nota: Autoría propia

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Los tiempos y costos del proceso de embalaje tendrá una duración de 30 minutos con un costo de S/38.20 por pallet, entonces tendremos un total de S/611.20 en una jornada de 8 horas de trabajo

Tabla 14 Proceso de embalaje

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	76.40	Embalar 2 pallet
8 horas laboradas	611.20	Embalar 16 pallet

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha técnica de pallet seleccionada:

Tabla 15 Ficha técnica

DESCRIPCIÓN		
Descripción física de los pallets		Es también conocido como palet universal, es de origen bélico, este fue creado por el ejército de este continente como medio de carga. Como es lógico es la primera opción a la hora de realizar transporte en Estados Unidos y Japón.
Características de los pallets	Largo	1200mm
	Ancho	1000mm
	Alto	150mm

Entradas	4
Peso bruto	25kg
Carga max.	1200kg

Nota: Obtenido de (Noatum, 2021)

7.2. Criterios usados para la selección del pallet:

Aspectos que se tomaron en cuenta para la clasificación y selección de las pallet adecuados son los siguientes:

- Este pallet universal, se adecua perfectamente a las dimensiones de nuestro producto.
- Es un pallet de fácil manipulación.
- Por sus dimensiones es aceptable para empilar varias cajas.
- Soporta un peso considerable, por lo que no se tendrá problemas con la carga que se exportará.

7.3. Proceso de paletización:

Para el proceso se colocarán 5 cajas por cama: 3 de largo y 2 de ancho. Cada pallet será de 6 camas por lo que un pallet completo contendrá 30 cajas las cuales estarán listas para su traslado y llevado al contenedor.

7.4. Plano de estiba del pallet:

Figura 8 Plano de estiba del contenedor



Nota: imagen propia

7.5. Tiempo y costos del proceso de paletización:

Tabla 16 *Tiempo y costos*

Costos de exportación de perecibles (incluye IGV)	TIEMPO	g	K	Total (\$)
Manipuleo de contenedor de 20 pies	20 Min.	40	42	30.00
Descarga	20 Min.	40	42	10.00
Estiba para el despacho de carga	20 Min.	40	42	33.25
Fiscalización	45 Min.	40	42	69.62
Servicio de alquiler de montacarga	40 Min.	40	42	61.54
Total de Tiempo	145 Min.	-	-	-
			Total (\$)	204.41
			Total (S/.)	797.20

Nota: Obtenido de (Talma, 2021)

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	76.40	Paletizar 30 cajas en una Pallet
8 horas laboradas	611.20	Paletizar 240 cajas en un pallet

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Un contenedor se le puede llamar Twenty foot Equivalent Unit, que significa Unidad Equivalente a Veinte Pies. Estos son por lo general, contenedores fabricados en acero y cuentan con una puerta de dos hojas. Una característica es que pueden abrirse de lleno lo que permite la facilidad de cargar y descargar las mercancías, cabe aclarar que esto facilita la descarga que se realiza con maquinarias.

Tabla 17 *Ficha técnica del contenedor*



Un contenedor se le puede llamar TEU (Twenty foot Equivalent Unit), que traducido al español es Unidad Equivalente a Veinte Pies.

Peso vacío:	2300 kg		
Peso máximo:	28 toneladas		
Tara:	1900 kg		
Carga Máxima	28 toneladas		
MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO	PUERTAS ABIERTAS
LARGO	6.05m	5.90m	

ANCHO	2.43m	2.35m	2.34m
ALTO	2.59m	2.40m	2.28m
CARGA			
CARGA MÁXIMA	28 toneladas		
CARGA UTIL	19,900 kg		
VOLUMEN	33.30 m ³		

Nota: (SUNAT, 2021)

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor:

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

- **Tamaño y volumen:**

- Se considera el tamaño y volumen fundamental para nuestro producto que son 8 pallet, la cual calza perfectamente.

- **El material y su calidad:**

Son contenedores herméticos y muy robustos, fabricados en acero y cuentan con una puerta de dos hojas, la cual son de un buen material y calidad.

- **Contenedor 20 pies**

Un contenedor se le puede llamar TEU (Twenty foot Equivalent Unit), que traducido al español es Unidad Equivalente a Veinte Pies.

- **Conservación y Seguridad:**

Estos contenedores son muy seguros para realizar un transporte de productos eficaz, sencillo y seguro al abrir y cerrar el mismo.

8.3. Proceso de contenedorización:

La Empresa AGUAYMANTOS EXPORT transportará AGUAYMANTO DESHIDRATADO en un contenedor de 20 pies.

Tabla 18 Proceso de contenedorización



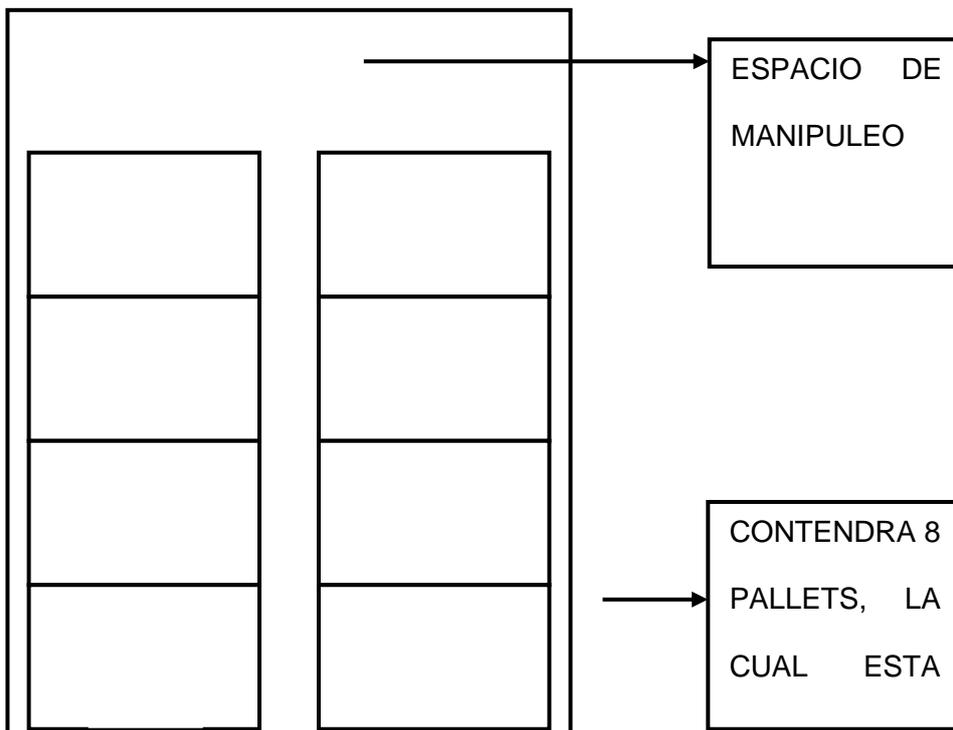
Nota: Autoría propia

8.4. Plano de estiba del contenedor:

El plano de estiba es un documento obligatorio que deben tener todos los buques, cuya actividad sea el transporte de contenedores.

Este es un croquis donde están todos los containers que lleva la embarcación permitiendo ubicar con suma facilidad las ubicaciones.

Figura 9 Plano de estiba del contenedor



Nota: Autoría propia

8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

Este dependerá del tipo de contenedorización el cuál detallaremos en la tabla 18.

Tabla 19 Tiempos y costos del proceso de contenedorización

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos \$.	Productos

1 hora	80	Contenedorización
--------	----	-------------------

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno:

Se lleva a cabo dentro del territorio peruano, realizan sus actividades comúnmente desde puerto a cualquier punto del país

Tabla 20 Proveedores del transporte interno

N°	Proveedor	Lugar
1	C&M Moscoso E.I.R.L.	Arequipa
2	Ransa Perú	Arequipa
3	Trasporte Ortega EIRL	Callao
4	Tras Oriente Cargo S.A.C.	Lima
5	Grupo Clemente (GC)	Lima

Nota: Autoría propia

Empresa proveedora de transporte: Trans Oriente Cargo S.A.C. es una empresa Peruana que realiza el servicio de carga por diferentes tipos de transporte con unidades propias.

Lugar: Jirón Carlos Gutierrez N463, La Victoria 15034 (Lima)

Servicios: -Soluciones de transporte fomentando una cultura de disciplina, seguridad, servicio y confianza, ofrece varios tipos de servicios que llegan a cualquier sitio del Perú, como:

- Servicios de carga express
- Servicio de carga consolidada
- Carga liviana
- Mudanza a puerta
- Distribución y reparto
- servicios de embalaje
- Transporte de maquinarias

Políticas: Brindar un servicio de calidad considerado la puntualidad como factor esencial para los requerimientos solicitados por nuestro clientes.

dar un servicio de calidad y puntualidad según el requerimiento de nuestros clientes.

Misión: Proporcionar a los clientes soluciones personalizadas para sus necesidades de transporte, para maximizar la productividad y minimizar los costos.

Visión: ser reconocidos en el medio como una empresa líder e innovadora en el transporte de carga, brindado un servicio que cumpla con todas las expectativas de nuestros clientes.

Figura 10 Logo de la Empresa



Nota: Página Web Trans Oriente Cargo S.A.C.

Empresa proveedora de transporte: RANSA S.A.C.

Lugar: Av. Jorge Chávez 154, Miraflores (Lima)

Servicios: Ofrece servicios de traslado de mercancías bajo temperatura controlada, carga regular, sobredimensionada y carga peligrosa hacia un terminal portuario o a cualquier punto del país.

- Terrestre
- Fluvial
- Aéreo
- Multimodal

Políticas: Basado en políticas considerados principios del día a día para RANSA, como:

- Nuestro cliente es lo primero: Dado que todo lo que realiza la empresa está centrado en la mejora de la experiencia y construir con ellos relaciones a largo plazo.

- Nos valoramos y felicitamos: integridad, confianza y comunicación directa y respetuosa, así mismo el reconocimiento de los logros

- Somos un equipo: El trabajo en equipo es un pilar fundamental basado en compartir constantemente, usando nuevas tecnologías y colaboración para lograr objetivos comunes

- Nos respetamos: Innovación permanente, con el uso de nuevas tecnologías y las acciones para que las actividades se realicen de manera eficiente, simple y ágil.

- Vivimos seguros y respetamos a nuestro entorno: Cuidado y aseguramiento de la sostenibilidad del negocio. Las operaciones reflejan orden y limpieza

Misión: Somos el operador logístico líder en Perú desde 1939 con más de 7,000 empleados altamente capacitados y profesionales capaces de cumplir con los requerimientos específicos de nuestros clientes en cualquier sector económico y convertirnos en un socio estratégico en la logística de nuestros clientes.

Visión: Convertir la logística en la ventaja competitiva de las empresas de Latinoamérica.

Figura 11 *Logo de la Empresa*



Nota: Página Web Ransa

9.1 Costo de transporte interno (Inland Freight):

Tabla 21 Proveedores del transporte interno

DESCRIPCIÓN			
Ruta	Trayecto	Precio en Soles	Tiempo
Cusco - Callao	(1,012.4 km) por Carretera. Panamericana Sur/Carretera 1S	2,328.00	21 h 17 min

Nota: Autoría propia

9.2. Proveedores en transporte internacional:

Tabla 22 Proveedores del transporte internacional

N°	Proveedor	Lugar
1	Scharff	Lima – EE.UU
2	VELKON Cargo	Lima – EE.UU
3	Plazabeat	Lima – EE.UU
4	StraightForward	Lima – EE.UU
5	Global COMEX	Lima – EE.UU

Nota: Autoría propia

Empresa proveedora: VELKON Cargo

Lugar: Calle Pedro Peralta 219 Urb. San Joaquín – Bellavista (Callao)

Servicios:

Tiene el objetivo de convertirse en sus socios estratégicos y ayudar en el manejo de diferentes servicios que intervienen en sus operaciones llevadas a cabo en el comercio exterior. Cuenta con las siguientes formas de servicios: Transporte Marítimo, Servicio Aéreo, Courier, Transporte Terrestre, Agente de Aduanas, Seguro Internacional.

En resumen, **VELKON CARGO** ofrece a sus clientes servicios que van más allá del tradicional concepto de embarcadores y/o Agentes de Carga

Misión: Somos una empresa busca un servicio de logística integral que cuide sus mercancías desde el origen hasta la entrega final, reduzca costos y las mantenga informadas sobre el estado de sus mercancías, por eso contamos con más de 10 años de experiencia que le permitirán su logística. operación Ser un apoyo inigualable en su negocio.

Visión: Llegar a ser socios estratégicos de nuestros clientes y apoyarlos en el manejo de las operaciones de comercio exterior.

Figura 12 *Logo de la empresa*



Fuente: Página Web VELKON Cargo

Empresa proveedora: Scharff

Lugar: Av. Mariscal La Mar 1120, Piso 4 – Miraflores (Lima)

Servicios: Scharff presenta servicios de transporte aéreo, marítimo y terrestre de alcance internacional que incluye a Norte América, Centro América, Sudamérica, Europa, Asia y África

LA EMPRESA Scharff con 38 años realizando actividades en el territorio peruano, en el ámbito del rubro logístico y su manejo efectivo, con gran flexibilidad y apertura para realizar las cosas de la mejor manera posible, con un impacto positivo y de alcance internacional.

Misión: Generar valor a nuestros clientes en las diferentes necesidades de servicios, ya sean locales y globales, contamos con un negocio rentable para los accionistas y sobre todo buscamos el desarrollo de nuestros colaboradores.

Visión: Ser líder en el ámbito de la Logística Integral con el mejor servicio.

Figura 13 Logo de la empresa



Fuente: Google Imágenes

9.3. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

FLETE MARÍTIMO			
Ruta	Precio en \$	Precio en Soles	tiempo

Puerto Callao PERÚ hasta Puerto Miami EEUU	0,000 \$	Siendo el tipo de cambio 4.01 00,000.00	16 días
---	----------	---	---------

Tabla 23 *Proveedores del transporte internacional*

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

Agente de aduanas es una persona muy importante para cualquier actividad comercial, se encarga de realizar un control legal de las de entrada y salida de mercancías, que se llevan a cabo en una aduana. Esta persona es un especialista en la normativa aduanera y en constante actualización de las modificaciones de las leyes, reglamentos y todo aquello relacionado al tema de las aduanas. (Marítima, 2021).

Tabla 24 *Agente aduanas*

AGENTE DE ADUANAS

CÓDIGO	DENOMINACIÓN	CÓDIGO DE JURISDICCIÓN	JURISDICCIÓN	ESTADO
0091	AGENCIAS RANSA S.A.C.	118	Marítima del Callao	HABILITADO
0014	DHL EXPRESS ADUANAS PERU S.A.C.	118	Marítima del Callao	HABILITADO

Agente: AGENCIA RANSA S.A.C.

Figura 14 Logo de la agencia de aduana



Nota: Internet

Considerada como una de las más importantes agencias ubicadas en el Perú, con especialidad en operaciones de exportación e importación de rubro minero, industria, alimentos, consumos etc. Sustentado en las buenas relaciones con Aduanas y varios gremios y empresas vinculadas al comercio exterior, el cual les permite ser participes activos de los comités de consultivos.

Agente: DHL EXPRESS ADUANAS PERU S.A.C.

Figura 15 Logo de la agencia de aduana



Nota: Google Imágenes

Nuestra variedad y amplitud de servicios en agenciamiento garantiza calidad en la realización sin problema alguno (recursos-tiempo), cargas administrativas etc. de embarques transfronterizos

10.2. Costo de agenciamiento:

Costo de agenciamiento es un costo interno de la empresa, estos se dan por las ineficiencias, insatisfacción o algunas interrupciones como discrepancias o conflictos entre los accionistas y la administración. Importante conocer que este tipo de costo de paga en efectivo.

En la Tabla siguiente podemos observar los costos de agenciamiento:

Tabla 25 Costo de agenciamiento

CONCEPTO	20/40 DRY
Control documentario de agencia	S/150.00
Coordinación y supervisión de emergencia	S/120.00
Gasto administrativo	S/198.00
TOTALES	S/468.00

Nota: Autoría propia

10.3. Aseguradoras:

Las aseguradoras se refieren a las instituciones financieras que se especializan ofreciendo distintos tipos de seguros con la finalidad de proteger a las personas y/o empresas de algunos riesgos que estas puedan enfrentar, como sus bienes o también su patrimonio (Finanzas, 2022).

Algunas empresas que son aseguradoras ubicadas en el Perú son:

- Pacífico Peruano Suiza
- Rimac Internacional
- Ace Seguros
- Protecta Compañía
- Interseguro

- Mapfre Perú
- Cardif del Perú
- La Positiva

10.4. Cobertura y costos en Póliza de seguros

Póliza de seguros es un contrato entre una persona natural o jurídica y una entidad aseguradora, en la cual se especifican los términos y condiciones (deberes- obligaciones) para cada una de las partes. Esta póliza cubre al asegurado los riesgos que se ven en el contrato (Cesce, 2019).

Se tiene una clasificación de los tipos de pólizas de transporte internacional para tener una mayor información:

- Cláusula A: Es una cobertura de seguros marítimo mucho más amplia, quienes lo adquieren hacen el pago de un costo considerablemente alto.
- Clausula B: Es una cobertura un poco restrictiva, lo que significa que se realiza un pago más moderado. Quien toma el seguro requiere la cobertura de artículos más valiosos o una carga más parcial.
- Cláusula C: Es la cobertura más limitada, el costo que se paga por esta es bajo, pero, aunque esto sea algo bueno también es una desventaja ya que gran parte de la carga no estará cubierta por el seguro.

Cada una de estas cláusulas está restringida en cuanto a bienes de tránsito. La carga que se enviada es considerada como una mercancía de tránsito, únicamente cuando esta sale, desde la ubicación de partida y va en camino a su destino.

Aguaymantos export S.A.C. hará uso del INCOTERM FOB, en la cual tendremos nuestro seguro interno, ya que de esta manera el importador se hará cargo del seguro de la mercancía cuando el producto a exportar, ya se encuentra fuera del Perú.

Tabla 26 *Póliza de seguro*

DESCRIPCIÓN	
1.41%	Valor FOB

Nota: Autoría Propia

10.5. Depósitos temporales:

Los terminales de almacenamiento son aquellos que surgen de las privatizaciones de los almacenes que pertenecen al Estado, dichas empresas reciben las cargas en zonas primarias aduaneras en las que la mercadería está bajo el resguardo de la Aduana Peruana (Sacex, 2018).

Alguno de os servicios las empresas mencionadas a posterior son de aforos previos, aforos físicos, almacenaje, fumigación, fiscalizaciones, trasegados, contenedor etc.

Algunos de los más importantes terminales de almacenamiento son lo siguiente:

- Maersk Perú S.A.
- Unimar S.A.
- Licsa.
- Ransa.
- Villas Oquendo
- Neptunia.
- Tramarsa.
- Imupesa.

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

Estas vías de transporte son importantes porque es una distribución física internacional, es un proceso logístico que se desarrolla para situar un producto en el mercado internacional y teniendo en cuenta los términos negociados entre el vendedor y el comprador. Su propósito es repartir una cantidad necesaria de productos en lo requerido, reduciendo el tiempo, costos y riesgo que podrían surgir en el camino, desde el momento que la mercancía sale de su punto de origen hasta llegar al punto de entrega (Acavír, 2022).

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

Un puerto es espacios terrestres, aguas marítimas e instalaciones que se encuentran en la ribera del mar o ríos y permite que se realicen las operaciones de tráfico portuario y cuenta con la autorización para la realización de actividades (Panhispanico, 2020).

Un aeropuerto es una superficie o aeródromo en el cual existen instalaciones y brindan servicios al público y puedan asistir para hacer uso del transporte, permitir el aparcamiento y también poder recibir o despachar carga (Ingeniería, 2019).

AGUAYMANTOS EXPORT S.A.C. tendrá como puerto de llegada Miami, Florida sobre la Bahía Biscayne. Para llegar a este puerto la embarcación deberá seguir la ruta indicada por SIICEX – Rutas Marítimas 2022, la travesía tiene como puerto de desembarque el Puerto de Los Ángeles y su tiempo de llegada es de 19 – 22 días. El costo del flete internacional correrá por cuenta de nuestros clientes, esto es porque en el acuerdo pactado se ha determinado hacer uso del INCOTERM FOB.

Puerto Miami:

El puerto de Miami está ubicado en Florida, conocido por ser una ciudad con gran atractivo turístico, lo mas importante es que en aquí se encuentran una de las entradas más importantes para la importación o exportación de mercancías de América, el conocido Port Miami o puerto de mansanillo.

Este puerto se conoce como la capital de los cruceros, siendo el mayor distribuidor de riqueza en el estado de Florida, Además cada año ingresan 4 millones de pasajeros a los cruceros y un aproximado de 9 millones de toneladas de carga, ello también se debe a la ubicación estratégica de este puerto.

Figura 16 *Puerto Miami*



Nota: Google Imágenes

11.2. Análisis de infraestructura aeroportuaria, portuaria y vial, del EEUU:

En este apartado se realiza un análisis de la Portuaria de Miami – EEUU, Uno de los puertos considerados más importantes, es el de Miami – EEUU que está ubicado frente al océano Atlántico, cuenta con una longitud de aprox. 2.3 kilómetros y una superficie de 550 mil m² para almacenar los contenedores, además de ser un puerto marítimo y también un puerto fluvial que conecta con un río y está formado por tres grandes puertos más, es por ello que le ha permitido en estos últimos años ser el gran motor económico del país estadounidense por sus diferentes conexiones con destinos como el de América, Europa y Asia del Este. Los exportadores están convencidos de que para los envíos de sus mercancías en grandes cantidades o volúmenes es a través del transporte marítimo, por la gran diversidad de puertos y la comodidad de la carga. Cabe resaltar que las operaciones a través de Líneas

Navieras de EEUU Miami con el puerto de Perú (Callao), comúnmente se realiza a través de esta vía, con una frecuencia de salida semanal y dura entre 14 a 19 días de tránsito.

Figura 17 *Infraestructura vial*



Nota: Google Imágenes

Descripción, análisis integral de puertos y aeropuertos (capacidad, servicios procedimientos etc.)

Florida y el puerto de Miami, son zonas relevantes, debido a que su aporte a la economía local significativo, además de los empleos que este genera en la zona que según el reporte es de 98 mil puesto de trabajo, lo cual es una cantidad importante para la región, además el condado de Miami Date esta estimado en un valor de aproximadamente de 12 mil millones de dólares, dado que esta comprende 2 condados.

Conocido como la Puerta de las Américas, este impresionante puerto se ha convertido en un referente mundial de la logística; los grandes negocios que allí se realizan, sus operaciones, la importante inversión en su infraestructura y los millones de toneladas de carga que allí se mueven son solo algunas de las estadísticas que hacen del Puerto de Miami un polo de desarrollo. La industria logística mundial.

11.3. Proceso de importación y nacionalización en el país destino

El proceso de importación son aquellas fases que se realiza y comienza con la llegada del tipo de transporte, en este caso el marítimo y finaliza con el levante de la mercancía, pero todo este proceso se realiza el pago correspondiente de los tributos y también finaliza con el vencimiento de las condiciones que se establecen (Agencia de aduanas, 2019).

Proceso de nacionalización este es un punto muy importante en lo que es importación, en este se presentan muchas situaciones como el no presentar los adecuados documentos de soporte, la omisión de la información del producto (descripción) entre otros. Los tramite de nacionalización facultan al importador al manejo libre de sus productos del depósito. (Legiscomex, 2020).

Según las disposiciones de la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos (FD&C), los importadores de alimentos destinados al comercio interestatal son responsables de garantizar que los productos sean seguros, sanitarios y estén debidamente etiquetados. Los importadores de alimentos pueden estar sujetos a la FDA siempre que el establecimiento que produjo, almacenó o procesó el producto esté registrado en la FDA y la agencia haya sido notificada de la entrada con anticipación. Los alimentos importados están sujetos a la inspección de la FDA.

El Plan de Desarrollo de Mercado de EEUU de talla ciertos documentos que son requisitos para la actividad de importación como los siguientes:

La factura comercial, nota de venta o recibo debe contener suficiente información como para que La Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de Estados Unidos pueda revisar y dar declarar admisibles los productos de importación, pasando esa etapa y proceder con la clasificación viable del Sistema arancelario, de esta manera se determina y cancela el monto de aranceles. Cabe resaltar que no existe una plantilla oficial sobre como es una factura comercial, pero si se exige que de contener como mínimo la siguiente información:

- Descripción general del de la factura y su contenido.
- Cantidad determinada
- El valor que puede ser en soles, pero es preferible usar el dólar.
- Lugar donde se realizó la compra y país de origen
- Nombre, ubicación de la entidad o persona que vende, así mismo el nombre y dirección del que compra
- Dirección del lugar donde se envía la mercancía

Teniendo en cuenta ello se debe considera que estos documentos preferentemente deben estar redactados en Ingles

Factura proforma: Esto sucede cuando el no se presente en el debido momento la factura comercial, o sea cuando la mercancía es introducida, si ocurre el caso en la factura debe ser presentada por el comprador.

Requisitos fitosanitarios y sanitarios: aquí encontramos a los certificados fitosanitarios el cual es un aval que verifica que los frutos secos previamente hayan pasado por un proceso de control de calidad integro y que estos estén infectados por algún tipo de plaga, es decir estén listos para la exportación.

Las regulaciones, permisos son un aspecto importante a abordar tal es el caso de los cítricos que a diferencia de frutas secas que ingresan al pero como los dátiles, mandos, higos etc., Los cítricos pasan por un proceso de verificación y permiso especial, donde su ingreso esta sujeto a ciertas documentaciones y permisos.

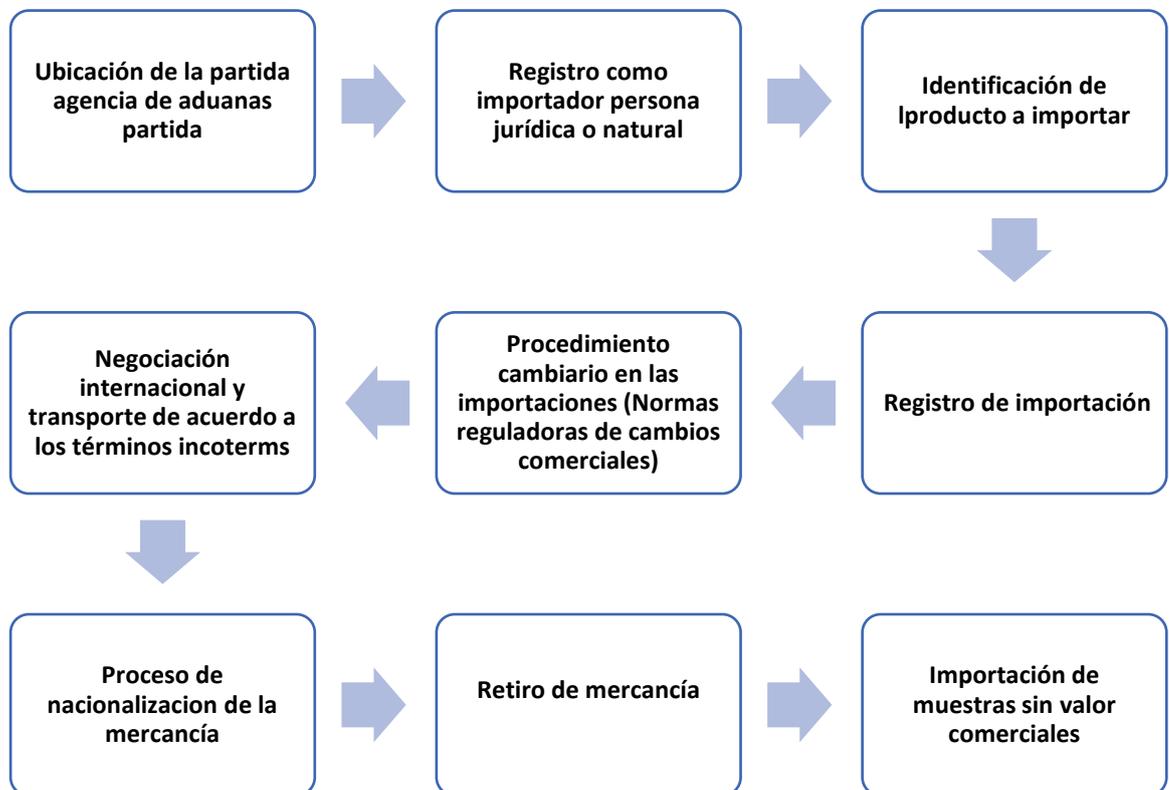
- Otro punto de consideración es que si el cítrico se importa como fruta pelada, entonces esta debe estar acompañado de un documento que lo avale y sea proporcionado por la SENASA como un certificado fitosanitario que asegure la fruta no es dañino y está libre de *Ecdytolopha aurantiana*.

- Si los cítricos se importan como frutas, cáscaras o especias molidas: » El producto se considera completo si va acompañado de documentación de que ha sido tratado

térmicamente a una temperatura de al menos 140 oF (60 oC) durante al menos 1 año al menos 10 minutos Si ha sido hervida o tratada con conservantes, puede estar exenta de permisos de cultivo y debe ser inspeccionada al ingresar al país. El producto está catalogado como fruta entera y debe ir acompañado de un certificado fitosanitario emitido por SENASA que acredite que la fruta está libre de piel de naranja.

11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país de destino:

Tabla 27 *Importación y nacionalización*



Fuente: Elaboración propia

11.5. Información en el país de destino de proveedores de servicios logísticos

Proveedores logísticos son aquellos que se encargan del abastecimiento, desde el momento en el que ingresa la materia prima, la manipulación y el traslado dentro de la planta, hasta el momento en el que se entregue la mercadería al consumidor (Elgenhosting, 2021).

En el siguiente cuadro se muestran algunos de los proveedores logísticos en Estados Unidos:

Tabla 28 Proveedores logísticos en Estados Unidos.

LOGO	NOMBRE	DIRECCIÓN	TELÉFONO
	SKYNET WORLDWIDE EXPRESS	8601 NW 27th Street, Doral, FL. 33122	+1-786-265-4830
	UPS ESTADOS UNIDOS	3511 Farrington ST, Flushing, NY, 11354-2826, USA	+1-800-742-5877
	FEDEX ESTADOS UNIDOS	3875 Airways, Module H3 Department 4634 Memphis, TN 38116, USA.	+1-800-463-3339
	DHL ESTADOS UNIDOS	2700 South Commerce Parkway Suite 300 Weston, FL 33331. USA	+1-800-225-5345

Fuente: Servicios al exportador

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

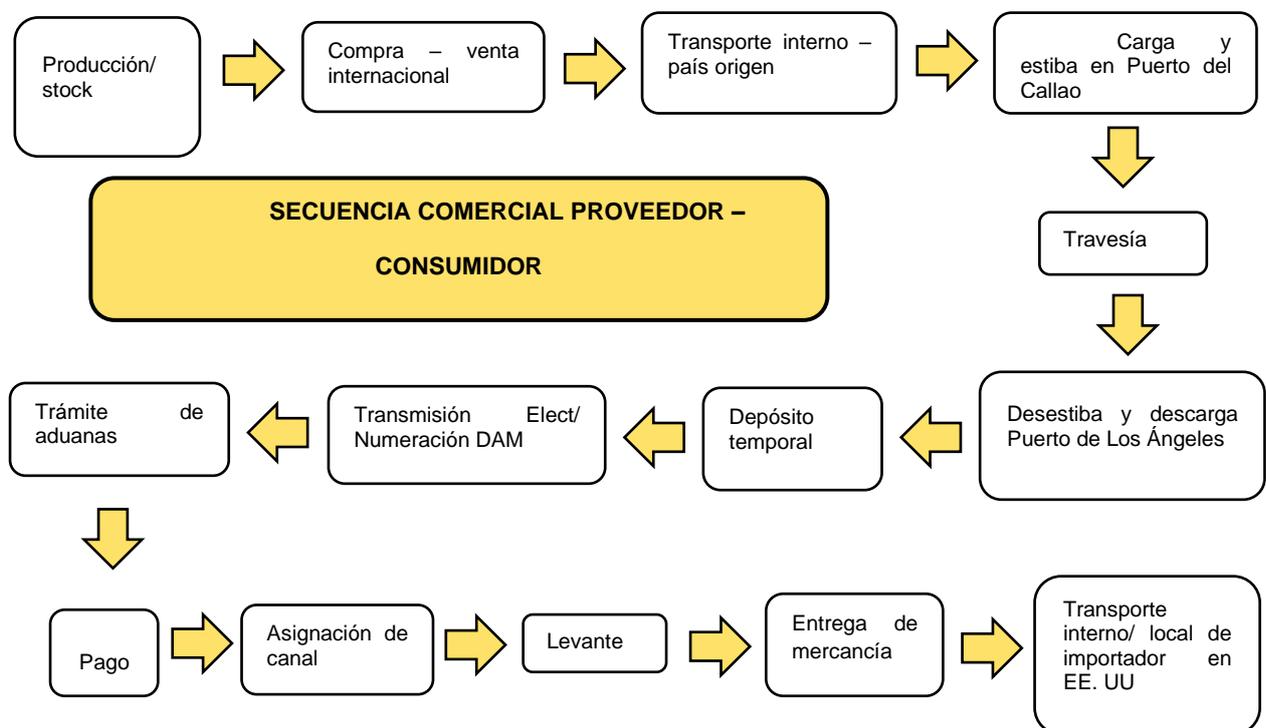
Distribución es la manera o vía que tiene una empresa y que escoge para realizar una distribución de la mercadería, tratando de que sea eficiente y económica e intentado que el importador lo adquiera de la mejor manera posible y con el menor esfuerzo posible (Kanvellogistic, 2018).

12.1. Mapeo de la secuencia comercial (proveedor – consumidor)

Según Sydle (2022), es muy importante ya que se realiza la función de exponer elementos, estandarizar procesos mediante secuencias lógicas, comprensibles y así documentarlos y transformarlos.

En este flujograma se muestra el mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor, en esta secuencia se detallará los detalles pactados en el acuerdo comercial, recordando que nuestro país destino es EE. UU.

Figura 18 Mapeo comercial



Fuente: Elaboración propia

Tabla 25

12.2. Mapeo descriptivo

Puerto de Origen	Puerto de Destino	U\$ Tarifa Promedio de Flete por Contenedor		Días de Tránsito	Frecuencia de Salida	Líneas Navieras
		Contenedor	Mercancía			
		20 Pies Refig (US\$)	Consolidada toneladas			

Miami

Callao

Estados 2650.00 6.144 13 Semanal MSC Perú Unidos

12.3. Identificación y descripción de canales de distribución

Los canales de distribución se refieren a los medios por los cuales la empresa desea transportar sus productos al importador, de manera completa, eficaz y económica. Está constituida por la trayectoria que la mercadería debe seguir desde su punto de origen hasta su punto de llegada (Gbadegeshin, 2019).

Para comercializar en el mercado estadounidense existen varias maneras de distribuir los productos, pero se prioriza establecer una relación con:

- Mercados minoristas: Son supermercados que entregan productos directamente a los consumidores y realizan promociones para elevar sus ventas.
- Cadenas de supermercados: Las pequeñas empresas son las que se enfocan en estos canales de supermercados llamados tiendas de esquinas, las cuales generan alguna ganancia.
- Tiendas y cadenas de productos naturales: Las tiendas en las que venden productos como el aguaymanto deshidratada son:

Tabla 29 Principales tiendas o canales de productos naturales.

TIENDAS O CADENAS DE PRODUCTOS NATURALES	
LOGO	NOMBRE

	Walmart
	Target
	Whole Foods Market

Fuente: Elaboración propia

12.4. Tipos de canales de distribución

También existe una clasificación de los canales más usados son:

- Canal directo: El fabricante suministra bienes directamente al consumidor, los canales de distribución realizan todo el trabajo de comercialización, lo que significa que en este tipo de canal no se cuenta con intermediarios ya que el fabricante utiliza otros medios para llegar al consumidor.
- Canal indirecto: Se refiere a una comercialización inicial minorista y a su vez una venta directa a los consumidores. Este es un método más eficaz.
- Distribución selectiva: en este tipo de canal se da por medio de la comercialización de los mayoristas quienes compran al fabricantes o productor en grandes cantidades a menor precio y estos son vendidos a los minoristas y finalmente llegan a los los consumidores.
- Distribución intensiva: para este canal se hace uso de gran cantidad de

mayoristas o minoristas a quienes se le vende los productos para que estos se encarguen de la comercialización.

Teniendo ya conocimiento sobre estos tipos de canales de distribución, haremos uso del canal indirecto, ya que nuestra empresa es importadora está dedicado a la compra-venta de nuestros productos, esto hace referencia a que una vez que el importador tenga la mercancía en su poder, ellos se harán cargo de contratar cierto personal para que se realice la distribución de la mercadería dentro de EE. UU.

La comercialización es importante para que una empresa posea mayores rendimientos y utilidades, este debe tener una canal eficiente, es decir adecuados métodos de comercialización para llegar a los consumidores sin inconveniente alguno. (Gbadegeshin, 2019). Según Nieto et al (2021) La comercialización es la llave para entender las diferentes relaciones entre los procesos de la innovación y éxitos de comercialización de productos nuevos, siendo la comercialización el impulso más importante para el cambio

12.5. Perspectivas en evolución, simplificación, diversificación de los actores en canales de comercialización y distribución

La propagación de la emergencia sanitaria (COVID-19) en todo el mundo ha interrumpido un tropel de las actividades productivas a nivel mundial, así como de la comercialización internacional trayendo todo esto consecuencias negativas.

Todo ello trajo pérdidas en cuanto a producción de alimentos, ya que todo lo producido no podía llegar a su destino por las restricciones que todos los países del mundo tuvieron que tomar debido a la propagación del COVID – 19. Esto también trajo consigo el alza de los costos de todos los productos en general.

Entonces viendo todos estos antecedentes podemos decir que nuestro producto se encuentra en ventaja en cuanto a precios y no solo eso, sino que nuestro producto es 100% natural, libre de conservantes y preservantes, lo cual nos trae muchas ventajas para negociar nuestro producto.

Según la SUNAT, Estados Unidos es el principal mercado importador y es el país líder en comprar el producto, pero también podemos ver que otro país importador potencial es Países Bajos al cual también se podría comercializar con el pasar de los años y su participación aumentaría conforme pase el tiempo podría ser uno de nuestros principales consumidores.

12.6. Actuales tendencias y su impacto en el margen de comercialización, compras y competencia por canal

- Las tendencias actuales nos permiten lograr una posición sobre la comercialización del aguaymanto deshidratada que es una manera de poder comer más saludable en cualquier momento del día, ya que hoy en día es un producto más consumido y favorito por muchos por ser 100% natural, libre de octógonos y sin ningún preservante ni conservante.
- Exigencias de la compra: Para lograr la comercialización, debe de haber una constante comunicación entre el importador y el exportador y tener en claro todos los requerimientos a cumplir.

En caso de nuestra empresa exportadora se tendrá un Registro Sanitario, certificado fitosanitario y la implementación del sistema HACCP siendo todos estos requisitos para ingresar nuestra mercadería al mercado de Estados Unidos.

- Competencias de producto por canal: Estados Unidos tiene bastantes proveedores internacionales de nuestro producto que es el snack de piña deshidratada por ello es que buscamos posicionarnos como una buena marca en cuanto a calidad y otros aspectos más que son importantes para el consumidor.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

13.1. Matriz de costos de exportación

“Es un cuadro en el cual se resume la operación de la exportación de un producto y en este se detalla los costos en los que se hará gasto y los tiempos que van a demorar estas operaciones” (Torres Navarro, Saleté Waltrick, & Delgado Vizcarra, 2017)

En el cuadro siguiente se observa los costos de exportación de nuestro producto:

Tabla 30 Cantidad a exportar por la Empresa “Aguaymanto export”

COSTO DE LA EXPORTACIÓN					
1			Tipo de camb	3.9	
2			Utilidad:	10%	
3				Costo total por el 1er envío	
4	Egresos	Enero	Febrero	Marzo	
5	[Expresado en US\$]				
6	COSTO FIJO	1285.90	1285.90	1285.90	
7	Energía eléctrica	106.41	106.41	106.41	
8	Agua	76.92	76.92	76.92	
9	Internet	76.92	76.92	76.92	
10	Almacén y/o local	1025.64	1025.64	1025.64	
11	MANO DE OBRA	384.62	384.62	1307.69	
12	Mano de obra en planta	0.00	0.00	923.08	
13	Mano de obra indirecta	384.62	384.62	384.62	
14	MATERIA PRIMA	0.00	0.00	11815.38	
15	aguaymanto deshidratado			11815.38	
16	COSTO DE VENTA Y ADMINISTRAC	0.00	0.00	2692.31	
17	Etiquetado y Rotulado			2692.31	
18	COSTO DEL PALETIZADO	0.00	0.00	415.59	
19	Rollo de cinta adhesiva			60.31	
20	Cajas con divisiones			48.00	
21	Bandas de seguridad			48.00	
22	Rollo film			156.72	
23	Pallets			102.56	
24	COSTO TOTAL EN PLANTA	1670.51	1670.51	17516.87	
25	UTILIDAD (%)			1751.69	
26	GASTOS ADUANEROS			1651.91	
27	Agente aduanas			120.00	
28	Emision B/L			59.00	
29	Derecho de Embarque			325.50	
30	visto Bueno			25.00	
31	Deposito temporal			144.00	
32	Corruier(documento cliente destino)			17.94	
33	Gastos Administrativos			166.67	
34	Certificado de origen			10.89	
35	Certificado sanitario (DIGESA)			61.92	
36	Carga y estiba al contenedor			124.07	
37	Transporte de Cusco al Callao			596.92	
38	IMPREVISTOS			350.34	
39	GASTOS DE EXPORTACIÓN			1651.91	
40	VALOR FOB			24,261.50	
41	Nro unidades			9600	
42		Precio unitario (dólares) (Valor FOB)			2.53
43		Precio unitario (soles) (Valor FOB)			9.86

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1. Costos de oportunidad de capital:

Para la elaboración del flujo de caja se estableció que el COK será del 10% que es el valor que se viene trabajando en el mercado actual.

14.2. Valor presente neto:

Tabla 31 Valor presente neto (VAN)

FLUJO DE CAJA ECONOMICO (Expresado en US\$)	0	1	2	3	4	5
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
AGUAYMANTO DESHIDRATADO		72784.49	80062.94	88069.24	96876.16	106563.78
Ingresos Totales	0	72784.49	80062.94	88069.24	96876.16	106563.78
COSTO TOTAL EN PLANTA		62,573.69	68831.06	75714.17	83285.58	91614.14
GASTOS DE EXPORTACIÓN		4,955.74	5451.31	5996.44	6596.09	7255.70
Egresos Totales	0	67,529.43	74282.37	81710.61	89881.67	98869.84
Inversión	-9,239.62		0.00	0.00	0.00	0.00
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(9,239.62)	5,255.06	5780.57	6358.62	6994.49	7693.94

El valor de flujo de caja neto calculado es \$ 5,255.06 lo que nos muestra que se va a recuperar el capital invertido de \$ 9,239.62, al segundo año, con una ganancia neta de \$ 1,796.57 que será netamente para la empresa “Aguaymanto export”

14.3. Tasa de Interna de Retorno:

Tabla 32 Tasa de interna de retorno (TIR)

VAN	14,647.03
TIR	57.39%

La tasa de retorno es de 57.39% lo cual es una suma aceptable y bajo los criterios del VAR y el TIR el proyecto es totalmente viable.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

15.1. Conclusiones:

1. Se determina que el proyecto de exportación de aguaymanto deshidratado a EEUU que se busca ejecutar es rentable y viable en el periodo de análisis de estudio.
2. De concluye que el aguaymanto deshidratado posee un alto valor nutricional lo que causo el incremento significativo y progresivo en el tiempo de la cantidad exportada del aguaymanto, es por ello, que la actividad de exportación de este producto es una oportunidad de negocio aprovechable según la demanda proyectada en el actual estudio.
3. Sobre la forma de organización y los marcos legales la empresa AGUAYMANTOS EXPORT S.A.C, será una sociedad anónima cerrada.
4. Una fortaleza predominante para AGUAYMANTOS EXPORT S.A.C, es que cuenta con un producto con alto contenido de antioxidantes, lo que significa que es benéfico para la salud además que al deshidratar al fruto hace que esto sea mas practico para el consumo de nuestro cliente "MIAMI – EEUU".
5. A nivel financiero, según la evaluación económica – financiera del presente plan de negocio se ha obtenido una Tasa Interna de Retorno de 57.39%, y un Valor Actual Neto de S/. 14,647,03, lo que significa que este negocio es rentable y positivo

15.2. Recomendaciones:

1. Se recomienda utilizar medios digitales como las redes sociales, páginas web para realizar campañas de marketing, publicidad, promociones dirigidas a socios, clientes potenciales, con la finalidad de buscar visibilidad y reconocimiento de la marca, dado que se entiende que la fuente principal de la supervivencia de las empresas con las ventas los cuales vienen de los clientes.
2. Se recomienda informarse y aprovechar los programas, proyectos, incentivos que brindan el estado en el rubro de exportaciones, que vienen de instituciones como el ministerio de agricultura y producción, Promperú etc. Ya que estos benefician a las empresas emergentes y pequeños emprendedores que buscan iniciar actividades de exportación.
3. Se recomienda a las unidades productoras dedicadas o aquellas que busquen entrar en el negocio de exportación de aguaymanto, prepararse lo suficiente en la cadena de suministros que se maneja, dando prioridad en actividad como el proceso de producción, ya que el la cantidad demandada del aguaymanto deshidratado es vasta, lo que implica tener un sistema logístico y de producción avanzada, así mismo recomendamos que pueda considerar a instituciones públicas y privadas para adquirir conocimientos y capacitarse en el este rubro, lo que le permitirá tener el volumen idóneo para demandas futuras.
4. Se recomienda a las diferentes empresas que deseen realizar actividades de exportación, diseñar y manejar un plan de marketing, el cual les permita conocer el externo e interno de la empresa, de esta manera ver oportunidades que se puedan aprovechar en pro del éxito de la empresa, además de ello permitirá ver las debilidades que provocan el lento avance e impiden al crecimiento de la empresa.

Referencias:

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

Gbadegeshin, S. (2019). The Effect of Digitalization on the Commercialization Process of High-Technology Companies in the Life Sciences Industry. *Technology Innovation Management Review*, 51-52.

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

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

Nieto Cubero, J., Adebayo Gbadegeshin, S., & Consolación, C. (2021). Commercialization of disruptive innovations: Literature review and proposal for a process framework. *International Journal of Innovation Studies*, 127-144.

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

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

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

Torres Navarro, C., Salete Waltrick, M., & Delgado Vizcarra, C. (2017). Costeo de productos de exportación en industrias de Materias Primas. *Interciencia*, 646-652.

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

<https://andina.pe/agencia/noticia-aguaymanto-estas-cualidades-nutritivas-debes-consumir-esta-super-fruta-peruana-842491.aspx>

https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=172.17100&portletid=sfic_haproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=229&pnomproducto=Aguaymanto

<http://www.aduanet.gob.pe/servlet/XAIScroll?Partida=810905000>

<https://comercioexterior.la/puertos-maritimos/estados-unidos/puerto-de-miami/>

https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625482/CoronelR_L.pdf?sequence=4&isAllowed=y

https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/7442/madrid_mda.pdf?sequence=1&isAllowed=y

<https://andina.pe/agencia/noticia-aguaymanto-estas-cualidades-nutritivas-debes-consumir-esta-super-fruta-peruana-842491.aspx>