



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE SNACK DE PECANAS MAHAN
PELADAS, A ESTADOS UNIDOS, LOS ÁNGELES,
COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA SHAKE HANDS S.A.C. DE
LA CIUDAD DE MOQUEGUA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. TOHALA CONDORI, MARIELA MAGDAPOLI
<https://orcid.org/0000-0001-8405-8442>

ASESOR

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

**MOQUEGUA – PERÚ
2023**

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE SNACK DE PECANAS MAHAN PELADAS, A ESTADOS UNIDOS, LOS ÁNGELES, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA SHAKE HANDS S.A.C. DE LA CIUDAD DE MOQUEGUA

INFORME DE ORIGINALIDAD

18%

INDICE DE SIMILITUD

14%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

16%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	15%
2	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	1%
3	cdn.www.gob.pe Fuente de Internet	1%
4	prezi.com Fuente de Internet	<1%
5	www.registrarcorp.com Fuente de Internet	<1%
6	www.veritradecorp.com Fuente de Internet	<1%
7	doku.pub Fuente de Internet	<1%
8	dspace.udla.edu.ec Fuente de Internet	<1%

9	negocios.cfired.org.ar Fuente de Internet	<1 %
10	pdfcookie.com Fuente de Internet	<1 %
11	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %
12	Almagro Domínguez Juan Carlos. "Reconocimiento molecular : relación estructura función en los receptores de células-T", TESIUNAM, 1995 Publicación	<1 %
13	icecat.in Fuente de Internet	<1 %
14	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
15	www.crazyprices.pt Fuente de Internet	<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 2 words

Excluir bibliografía

Activo

DEDICATORIA:

Doy gracias a mis hijos Yamileth y Nicolás, así mismo a mi esposo Pablo y mis padres Margarita y Agustín por su gran apoyo y motivación para lograr mis objetivos profesionales y por último agradecer a mi abuelo Mario por cuidarme desde el cielo.

AGRADECIMIENTO:

A mi universidad Alas Peruanas, por brindarme el apoyo en cada etapa de mis estudios. De igual forma a mi docente Mg. Boza Muñoz Joan Carlos, por la orientación y apoyo en mi proyecto.

INTRODUCCIÓN

El snack de pecana pelada, es un producto que está compuesto por pecanas mahan 100% naturales, siendo su presentación en bolsas doypack biodegradables con zipper y ventana, el fruto seco fue elegido por sus grandes cualidades nutritivas y además por la gran demanda que existe en el mercado objetivo.

La pecana o nuez de pecán es de origen americano y actualmente los principales países productores son Estados Unidos y México. El cultivo en Perú se centra en Ica y Lima y en menor cantidad en Moquegua, Tacna y Ancash.

En el año 2020 entre enero y octubre, el Perú exportó 292.419 kilos de pecana siendo Hong Kong, Australia, Alemania, estados Unidos e Italia los principales destinos de envió. En el año 2021 hasta el mes de octubre, Perú exportó 547.977 kilos de pecana, esta cifra demuestra que a falta de registrar los dos últimos meses ya se logró superar el resultado del año anterior, entre los países destinos se encuentran Hong Kong, Alemania y china.

RESUMEN

Para el proyecto de exportación se seleccionó como producto “Snack de pecana mahan pelada” y será comercializado al mercado de Estados Unidos, el trabajo se cumplió de acuerdo a la estructura y los lineamientos:

Tanto el documento de la ficha técnica del producto y la clasificación arancelaria se analizaron en el capítulo I. En el capítulo II, se realizó una lista de empresas proveedoras y se argumentó el control de calidad. En el capítulo III, se detalló los mobiliarios para un almacén y se estableció el costo fijo del almacén. En el capítulo IV, se seleccionó un modelo de etiqueta y se describió el proceso de rotulado. En el capítulo V, se presentó la ficha técnica del empaque y el proceso de empackado. En el capítulo VI, se describió la ficha técnica del embalaje y se determinó los tiempos y costos de embalado. En el capítulo VII, se eligió el pallet usando criterios específicos y se detalló la ficha técnica del pallet. En el capítulo VIII, se seleccionó el contenedor y se graficó el plano de estiva del contenedor. En el capítulo IX, se realizó la búsqueda de proveedores y cotización de transporte interno e internacional. En el capítulo X, se costeó el agente de aduanas y se cotizó la cobertura de la empresa aseguradora. Se trataron en el capítulo XI, Las instalaciones para la distribución física, así como los procedimientos de importación y nacionalización en el país objetivo. La secuencia comercial proveedor – consumidor se trazó en el capítulo XII identificando las redes de entrega y comercialización. En el capítulo XIII, se describe la tabla de precios de la primera exportación. En el capítulo XIV, se da a conocer la evaluación económica financiera.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Carátula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de contenido.....	vi
Índice de tablas.....	vii
Índice de figuras.....	viii
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1 Ficha técnica del producto.....	2
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3 Flujograma del proceso productivo.....	3
2. APROVISIONAMIENTO.....	5
2.1 Proveedores potenciales.....	5
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	6
2.3 Control de calidad.....	7
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	8
3. ALMACENAMIENTO.....	9
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	9
3.2 Lay-out de almacén.....	10
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	11
3.4 Costos fijos del almacén.....	12
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	14
4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto.....	14
4.2 Normas técnicas aplicables.....	15
4.3 Proceso de rotulado.....	16
4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	17
5. EMPAQUE.....	18
5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado.....	18
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	19
5.3 Proceso de empaque.....	20
5.4 Tiempos y costos del proceso de empaque.....	21
6. EMBALAJE.....	22
6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado.....	22
6.2 Criterios usados para la selección del embalaje.....	23
6.3 Proceso de embalaje.....	24
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	25
7. UNITARIZACIÓN.....	26
7.1 Ficha técnica de pallet seleccionado.....	26
7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....	27
7.3 Proceso de paletización.....	28
7.4 Plano de estiba del pallet.....	29
7.5 Tiempos y costos del proceso de paletización.....	30
8. CONTENEDORIZACIÓN.....	31
8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	31
8.2 Criterios usados para la selección del contenedor.....	32
8.3 Proceso de contenedorización.....	33
8.4 Plano de estiba del contenedor.....	34

8.5	Tiempos y costos del proceso del contenedor.....	34
9.	TRANSPORTE.....	35
9.1	Proveedores del transporte interno.....	35
9.2	Costo de transporte interno.....	36
9.3	Proveedores del servicio de transporte Internacional.....	37
9.4	Cotización del flete marítimo.....	38
10.	SERVICIOS DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	39
10.1	Agentes de aduanas.....	39
10.2	Costos de agenciamiento.....	41
10.3	Aseguradoras.....	42
10.4	Póliza de seguro.....	42
10.5	Depósitos temporales.....	42
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	44
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga Peruana.....	44.
11.2	Análisis de infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino....	46.
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos, incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	47
11.4	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	48
12.	DISTRIBUCIÓN.....	49
12.1	Mapeo de la secuencia proveedor – consumidor	49
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	50
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	51
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de importación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	52
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los canales de distribución y comercialización.....	52
12.6	Tendencias actuales y su implicancia para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	53
13.	MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	54
14.	VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	56
14.1	Costos de oportunidad de capital.....	56
14.2	Valor actual neto.....	57
14.3	Tasa interna de retorno.....	58
	CONCLUSIONES.....	60
	RECOMENDACIONES.....	61
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	62

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica del producto.....	02
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	02
Tabla 3	Proveedores potenciales	05
Tabla 4	Empresa seleccionada.....	06
Tabla 5	Matriz de selección de proveedores.....	06
Tabla 6	Costo de fabricación y/o adquisición	08
Tabla 7	Detalle del mobiliario usado en almacenamiento.....	11
Tabla 8	Costo fijo de almacén.....	12
Tabla 9	Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	17
Tabla 10	Ficha técnica del empaque seleccionado.....	19
Tabla 11	Proceso de empaque.....	20
Tabla 12	Tiempos y costos del proceso de empaclado.....	21
Tabla 13	Ficha técnica del embalaje seleccionado.....	23
Tabla 14	Proceso de embalaje.....	24
Tabla 15	Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	25
Tabla 16	Ficha técnica del pallet seleccionado.....	26
Tabla 17	Proceso de paletización.....	28
Tabla 18	Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	31
Tabla 19	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	31
Tabla 20	Proceso de contenedorización	33
Tabla 21	Tiempos y costos del proceso de contenedorización	34
Tabla 22	Proveedores del transporte interno.....	35
Tabla 23	Transporte interno.....	36
Tabla 24	Transporte interno seleccionado	36
Tabla 25	Costo de transporte interno.....	36
Tabla 26	Proveedores del servicio de transporte internacional	37
Tabla 27	Transporte internacional	37
Tabla 28	Transporte internacional seleccionado.....	38
Tabla 29	Cotización del flete marítimo.....	38
Tabla 30	Agentes de aduana.....	40
Tabla 31	Agente de aduana seleccionado.....	40
Tabla 32	Aseguradoras.....	42
Tabla 33	Póliza de seguro.....	42
Tabla 34	Matriz de costos de exportación.....	54
Tabla 35	Ingresos económicos.....	57
Tabla 36	Egresos económicos.....	57

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma del Proceso productivo.....	03
Figura 2	Lay-out de almacén.....	10
Figura 3	Modelo de etiquetas/rotulado del producto.....	15
Figura 4	Flujograma de las etiquetas.....	16
Figura 5	Diseño y medidas normativas.....	29
Figura 6	Datos del contenedor.....	34
Figura 7	Proforma de exportación.....	41
Figura 8	Puerto el Callao.....	45
Figura 9	Aeropuerto Internacional Jorge Chávez.....	45
Figura 10	Empresa de servicio logístico.....	48
Figura 11	Mapeo comercial.....	50

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

- **Descripción del producto:**

El snack de pecana pelada está compuesto por pecanas Mahan 100% naturales, la idea del producto surge a partir de la visión que tenemos como empresa, la cual es el reconocimiento de nuestra marca en la industria alimentaria saludable y además fue elegido por ser un alimento altamente nutritivo. El pecano es una especie frutal que pertenece al grupo de las nueces cuyo nombre científico es *Carya illinoensis*, conocida popularmente como pacano o pecán.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información referida al producto

SNACK DE PECANA Nombre Científico <i>Carya illinoensis</i>	
Zonas de productividad	Ica, Lima, Moquegua, Tacna y Ancash (Huarmey y Casma).
Indicadores de valor	Hierro 3% Zinc 12% Calcio 2% Potasio 5%
Características físicas	Color pardo claro con ciertos tonos dorados y con finos puntos color marrón Forma elipsoide Medida de 3 a 5 cm
Países de exportación	Los principales países donde se exporta la pecana son: Hong Kong, Alemania, Australia, Estados Unidos, Italia y China.

Nota. www.ciisex.gob

1.2 Clasificación arancelaria:

Tabla 2

Datos del arancel

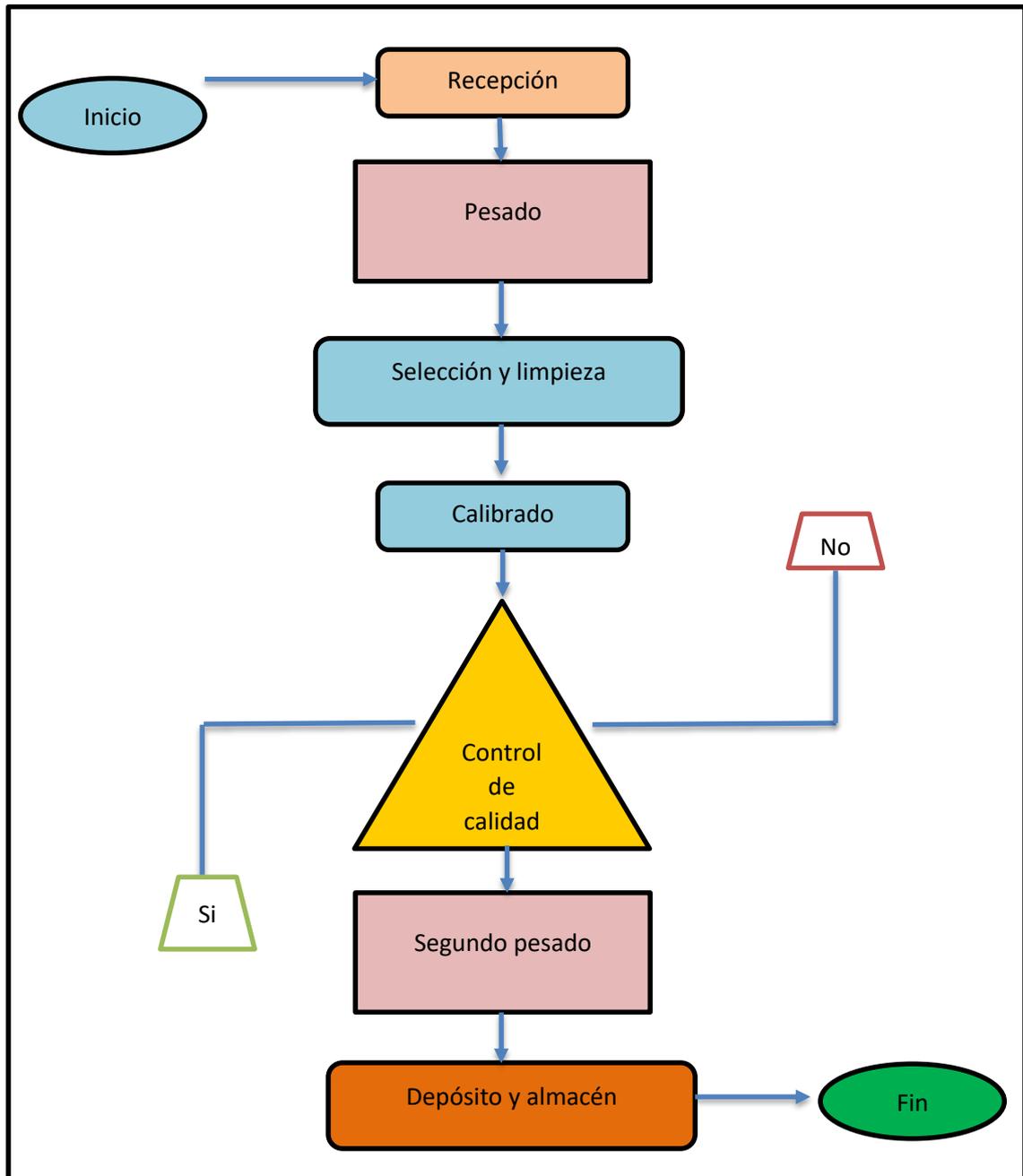
INFORMACIÓN	
Partida	Detalle
0802900000	Los demás frutos de cáscara, frescos o secos, inc. Sin cáscara o mondados.

Nota. www.sunat.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Secuencia de producción



Nota. Autoría propia

Recepción:

En esta etapa nuestra empresa adquiere la materia prima, realiza la recepción en almacén para su posterior proceso.

Pesado:

Para verificar si efectivamente nuestro proveedor ha cumplido con la cantidad de kilos acordado pasaremos a pesar en nuestro almacén.

Selección y limpieza:

En esta etapa del proceso, nuestra materia prima pasará por una máquina limpiadora de impurezas y seleccionadora digital computarizada de tamaño con el propósito de que nuestro producto sea de calidad.

Calibrado:

Es la etapa en el cual el producto fue seleccionado con la mayor exactitud posible al tamaño requerido para pasar la calidad.

Control de calidad:

Es la etapa donde se garantiza el cumplimiento del requisito de calidad.

Segundo pesado:

Se pesará nuevamente ya que en las anteriores etapas la materia prima pasó por la máquina seleccionadora, por ende, puede que haya materia prima que no pase el filtro.

Depósito y almacén:

Espacio amplio y seguro donde se almacenará de forma estratégica la mercadería y se llevará a cabo el control de inventario de entradas y salidas.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

Empresas	Ubicación
Campo Grande Perú	Las entidades registradas se ubican en Lima
Pecanas del Sur S.A.C.	
Agrofino Foods S.A.C.	
Agro Export Topara S.A.C.	Ica

Nota. Autoría propia

Tabla 4*Empresa seleccionada*

AGRO EXPORT TOPARA S.A.C.	
Dirección	Av. Victoria 197 - Ica, Chincha Alta
Ruc	20279002599
Teléfono	(034) 3721355

Nota. www.compuempresa.com**2.2 Matriz de selección de proveedores:****Tabla 5***Datos referenciales para proveedores*

Indicadores	Agroexport Topara	Agrofino	Campo Grande	Pecanas del Sur
	Valor %			
Calidad	15	13	15	12
Certificaciones	12	15	13	9
Plazos de entrega	13	10	10	10
Precio	15	12	10	12
Formas de pago	10	10	10	10
Transporte	12	9	9	12
Cercanía	10	9	9	9
Puntuación	87	78	76	74

Nota. Autoría propia

Resultado: En vista de que se halló el valor porcentual de las ventajas entre las empresas colaboradoras con la materia prima, queda por seleccionada Agroexport Topara S.A.C. por lo cual será el principal colaborador con la empresa Shake Hands S.A.C.

2.3 Control de calidad:

Besterfield, (2009) Utilizar métodos y acciones para lograr, preservar y mejorar el estándar de un bien o servicio se conoce como control de calidad. La adopción de estas prácticas ofrece al cliente el mejor producto o servicio al menor coste, con el objetivo de mejorar continuamente la calidad.

Dicho control de calidad implementado en nuestra empresa está referido a los procesos productivos, considerando un sistema de selección, limpieza y calibrado realizado por una máquina computarizada con tecnología láser.

La empresa Shake Hands E.I.R.L. cuenta con las certificaciones ISO 9001; Una norma internacional que permite un sistema óptimo en la gestión de calidad. ISO 22000; Es el estándar del sistema de gestión de seguridad alimentaria. HACCP; Que se aplican a todos los eslabones de la cadena productiva para garantizar la inocuidad alimentaria. SENASA; Que garantiza el cumplimiento de las normas sanitarias establecidas por el organismo del país de destino. DIGESA; Garantiza los productos alimenticios a exportar sean aptos para el consumo humano. FAIRTRADE, indicando que el productor y la empresa cumplieron con los criterios sociales, ambientales y económicos.

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 6

Gastos de procesos para exportación

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total S/.
Producto (Pecana)	1,344 k.	55.00	73,920.00
Procesos Productivos	1,344 k.		12,600.00
Rotulado (Etiquetas)	8,960	0.50	4,480.00
Empacado (Bolsas)	8,960	0.30	2,688.00
Embalado (Cajas)	448	3.00	1,344.00
Paletizado	8	278	2,224.00
Costos S/.			97,256
Costos \$			24,937.44

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

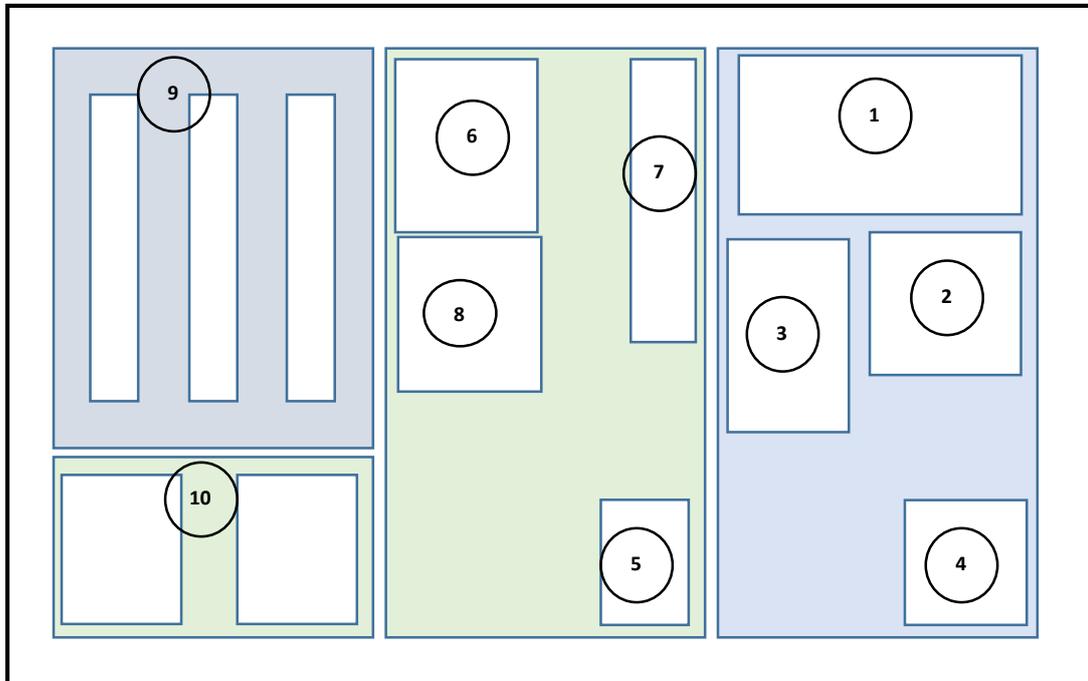
3.1 Estrategia de almacenamiento:

Anaya, (2008) Un almacén debe responder esencialmente a las necesidades de una superficie de dimensiones adecuadas para la colocación y manipulación eficaces de materiales y productos, con el fin de lograr la máxima utilización del volumen con los menores costos posibles de funcionamiento.

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Estructura del almacenamiento



Nota. Autoría propia

Leyenda:

1. Administración
2. Sala de capacitación
3. Atención al cliente
4. Servicios
5. Ingreso personal
6. Pesaje
7. Sala de espera
8. Control de calidad
9. Almacén
10. Estacionamiento

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 7

Información de bienes del almacén

Maquinarias	
Grúa montacargas	
Carretilla hidráulica	

Todo almacén debe contar con maquinarias para el proceso de almacenamiento.

Equipos	
Aire acondicionado	
Estanterías	

El almacén contara con ciertos equipos para una mejor distribución y un acondicionamiento óptimo de ambiente.

Implementos de seguridad	
Lentes de seguridad	
Guantes	

Con el fin de resguardar la seguridad de los colaboradores se contara con el equipamiento de seguridad de uso obligatorio.

Nota. Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 8

Gastos requeridos para el almacenamiento

Descripción	Cantidad	P. Unitario	Total S/.
Grúa montacarga	1	18,060.00	18,060.00
Carretilla hidráulica	2	1,500.00	3,000.00
Balanza electrónica	1	1,850.00	1,850.00
Máquina seleccionadora	1	19,500.00	19,500.00
Aire acondicionado	3	2,000.00	6,000.00
Estantes	2	1,500.00	3,000.00
Mesa de trabajo	1	700.00	700.00

Extintores	2	150.00	300.00
Parihuelas	20	40.00	800.00
Luces de emergencia	5	100.00	500.00
Lentes	5	15.00	75.00
Guantes	5	6.00	30.00
Camisa institucional	5	35.00	175.00
Zapatos de seguridad	5	75.00	375.00
Costo Total S/.			54,365.00
Costo Total \$			13,939.74

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

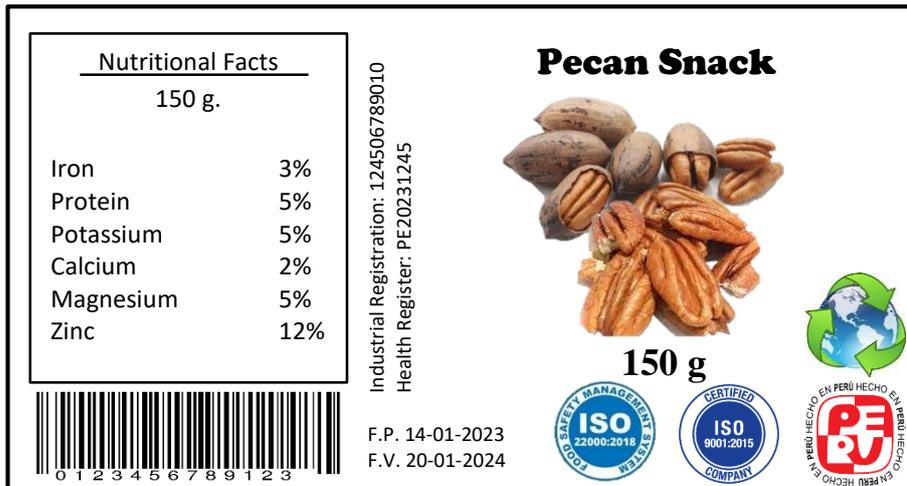
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

Ospina, (2015) Las etiquetas son importantes y primordiales para el proceso de exportación, ya que es una etiqueta de tamaño regular que se coloca en el envase o embalaje para reconocer el producto y brindar información al cliente. En ocasiones, el propio envase lleva una pegatina con la información pertinente, además, permite tener el control mediante los tiempos de fabricación, caducidad, peso y llevar el inventario mediante el código de barras.

Figura 3

Etiqueta del producto



Nota. Ospina, 2015

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas para el etiquetado del país destino:

- El nombre del alimento y sus ingredientes netos deben de figurar en un lugar de la etiqueta que sea lo más accesible posible para el cliente en el momento de la compra.
- Los ingredientes se enumeran en orden decreciente según su peso.
- El nombre y ubicación del fabricante, envasador y distribuidor del alimento, así como la etiqueta de información nutricional, deben estar presentes en el panel de información.

Normas para el etiquetado del país de origen:

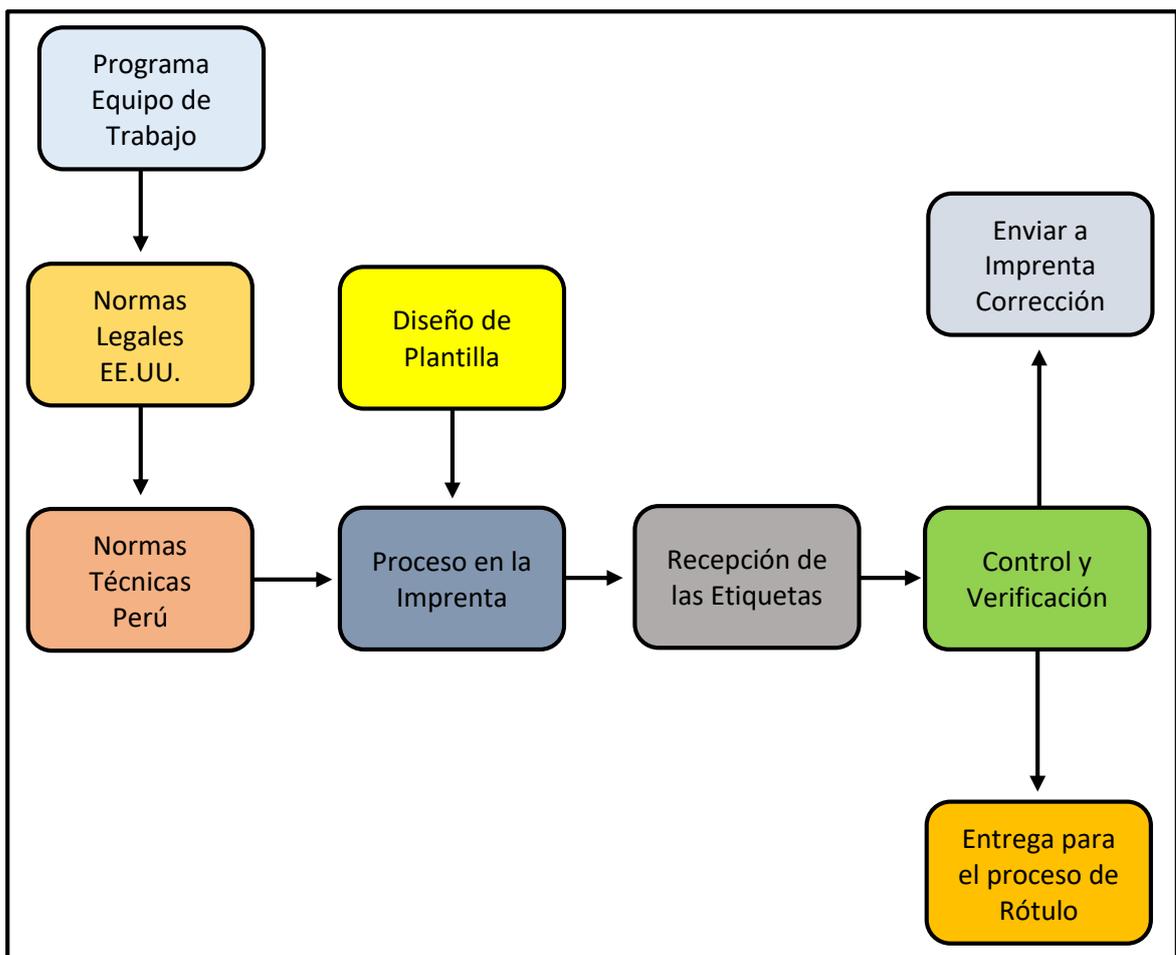
- Tamaño de letra para ciertos elementos: letra más grande y negrita para las declaraciones “calories” y “serving size”.

- Declarar una lista de componentes y aditivos que se han utilizado para preparar el producto.
- El nombre, la ubicación y razón social del importador pueden figurar en una etiqueta adicional.
- Número del certificado sanitario.
- Las cantidades de vitaminas D, potasio, calcio y hierro deben enumerarse y expresarse en miligramos o microgramos.

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Flujograma de las etiquetas



Nota. Autoría propia

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Para este proceso productivo se va a tercerizar, la empresa asumirá la mano de obra, el proceso de 8,960 etiquetas en un tiempo de 7 horas, siendo su costo total de 4,480.00 soles, la empresa asumirá los materiales, maquinaria e insumos necesarios para el proceso.

Tabla 9

Datos del proceso de las etiquetas

Criterios	Etiquetas	Tiempos	Costo S/.
Personal			
Rotular	8,960		
Selección		2 horas	
Proceso		5 horas	
Total		7 horas	4,480.00

Nota. Autoría propia.

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

El empaque es una forma de recubrimiento cuyo objetivo principal es agrupar varias unidades de un mismo producto en una sola unidad. Además, el empaque incluye texto escrito e imágenes que puede observar el cliente, lo que lo convierte en una herramienta de marketing y publicidad del producto. De acuerdo al producto “Snack de Pecana” que se va a exportar, se ha seleccionado como empaque las bolsas doypack, material que permite mantener al producto en buen estado y conservarlo hasta llegar al país de destino.(www.beetrack.com)

Tabla 10

Información del empackado seleccionado

Bolsa Doypack Biodegradable	
Para proteger el producto (Snack de pecana) se seleccionó las bolsas doypack biodegradable para mayor seguridad en su estado natural.	
Beneficios	Protección No daña el producto Su material no es químico Amistoso con el medio ambiente
Características Técnicas	
Medidas	Alto 22 cm. – Largo 14 cm. – Fuelle 4 cm.
Peso	Unidad 0.01 gramos
Presentación	Ventana en la parte delantera
Área de sellado	Con cierre Zipper

Nota. www.bolsipack.com

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

- Es importante saber las medidas del empaque a utilizar para este proceso de snack de pecana.
- Es importante saber la presentación ya que en este proceso sabremos la cómo será la exhibición del producto.
- Es importante considerar el área de sellado ya que será una ventaja a la hora de elección de nuestro producto.
- Es importante hacer mención el costo del empaque ya que es económico.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 11

Secuencia estructural del empackado

INFORMACIÓN	
	<p>Proceso 1: Para la exportación se seleccionó la pecana mahan pelada que pasó los estrictos controles de calidad.</p>
	<p>Proceso 2: Se diseñó las etiquetas con información de interés para la empresa importadora y los consumidores.</p>
	<p>Proceso 3: De acuerdo a los criterios, se seleccionó las bolsas doypack biodegradables con ventana y zipper.</p>
	<p>Proceso 4: Se procede a colocar las pecanas en porción de gramos en el empaque seleccionado.</p>

Nota. Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado:

Para este proceso se va a tercerizar, la empresa asumirá la mano de obra, el proceso de 8,960 empaques en un tiempo de 10 horas, siendo su costo total de 2,688.00 soles, la empresa asumirá maquinaria e insumos necesarios para el proceso.

Tabla 12

Datos del proceso del empaque

Indicadores	Laminas	Tiempos	Costo S/.
Personal			
Empaque	8,960		
Selección		2 horas	
Proceso		8 horas	
Total		1 día	2,688.00

Nota. Autoría propia.

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

El embalaje es el proceso en el cual se agrupan las mercancías con el objetivo de proteger el producto de manera directa, es muy importante para su fácil y correcta manipulación, distribución y almacenamiento. Para el proceso comercial de pecana se ha considerado como embalaje las cajas de cartón corrugado, con la finalidad de proteger y conservar el producto durante el trayecto al país de destino (Estados Unidos). (www.rajapack.es)

Tabla 13*Información del embalado seleccionado*

Cajas de Cartón corrugado	
Para depositar los snack de pecanas de 150 gramos que se encuentran en bolsas doypack, se seleccionó la caja de cartón corrugada para mayor seguridad y transportación.	
Beneficios	Facilita la manipulación Permite ocupar los espacios El 90% de las exportaciones lo utiliza como embalaje
Características Técnicas	
Medidas	40 x 30 x 25 cm
Peso resistencia	20 kilos
Papel	Encolado interior y exterior entre el ondulado.
Recomendaciones de uso	Colocar en un área limpia y seca, no utilizar con mercancías que tengan un alto nivel de humedad.

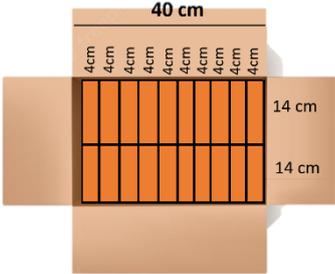
Nota. www.rajapack.es**6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:**

- Para nuestro snack de pecana, es fundamental saber las medidas del embalaje a utilizar para este proceso.
- Es importante saber la resistencia para no exceder el tope.
- Las recomendaciones de uso son muy importantes tenerlos en cuenta para evitar incidentes.
- Es importante saber el costo del embalaje y para adquirirlas son económicas, además de ser reciclables.

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 14

Secuencia estructural del embalado

INFORMACIÓN	
	<p>Etapa 1: Se seleccionó pecanas mahan peladas para la exportación.</p>
	<p>Etapa 2: Se elaboró la información para las etiquetas de acuerdo al idioma del país de destino.</p>
	<p>Etapa 3: Se empacó el snack de pecana en bolsas doypack de 150 gramos.</p>
	<p>Etapa 4: Luego el producto empacado será depositado en los embalajes seleccionados para el siguiente proceso productivo.</p>

Nota. Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalado:

En esta etapa se va a tercerizar, la empresa asumirá la mano de obra, el proceso de 448 embalajes en un tiempo de 8 horas, siendo su costo total de 1,344.00 soles, la empresa asumirá maquinaria e insumos necesarios para el proceso.

Tabla 15

Datos del proceso de embalaje

Indicadores	Cajas	Tiempos	Costo S/.
Personal			
Embalaje	448		
Selección		2 horas	
Proceso		6 horas	
Total		8 horas	1,344

Nota. Autoría propia.

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionado:

Tabla 16

Características de las parihuelas

DATOS	
Pallet Europeo	
Para el proceso de exportación de Snack de Pecana se utilizarán los pallet para soportar las cajas con el producto.	

INFORMACIÓN TÉCNICA	
Largo	120 cm.
Ancho	80 cm.
Normativa	UNE-EN13698
Peso	25 kilos

Nota. www.icontainers.com

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Nuestra empresa Shake Hands S.A.C. ha seleccionado los pallets europeos, considerando los indicadores de acuerdo a los criterios técnicos y al producto que se va a comercializar:

Criterio 1: Costo

Este medio que se utiliza para las exportaciones su precio es accesible a la parte financiera de la empresa.

Criterio 2: Utilidad

Por su material que es muy resistente la vida útil del pallet son periodos largos, previa inspección de los daños que puedan tener.

Criterio 3: Medidas

Se seleccionó por su medida ya que concuerda con las medidas de embalaje que se usó en la anterior etapa.

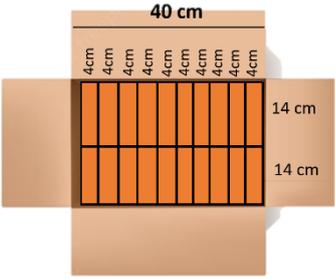
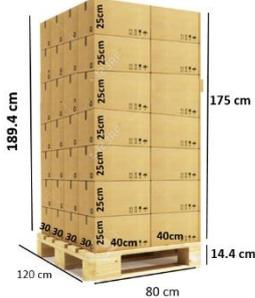
Criterio 4: Peso de carga

Es importante este proceso ya que se debe considerar el peso tope de carga para no acceder con el producto embalado.

7.3 Proceso de paletización:

Tabla 17

Secuencia estructural del paletizado

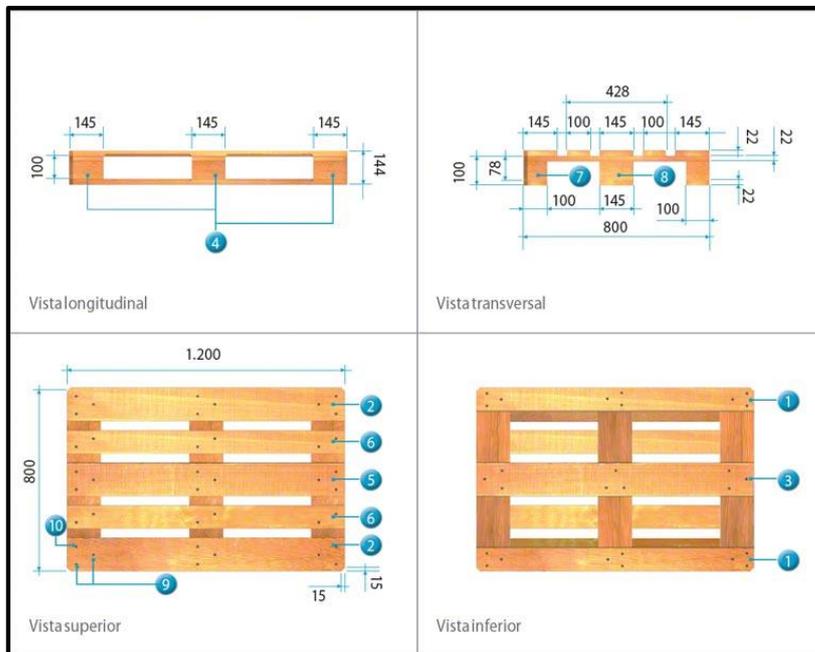
REFERENCIA	
	
	<p>Para el proceso de exportación se seleccionó snack de pecanas mahan, luego se procedió a realizar los procesos productivos.</p> <p>Para el envío al país destino se seleccionó el tipo de pallet europeo, cumpliendo con normas técnicas se apilaron las cajas de acuerdo al peso y cantidad.</p>
	
	

Nota. Autoría propia

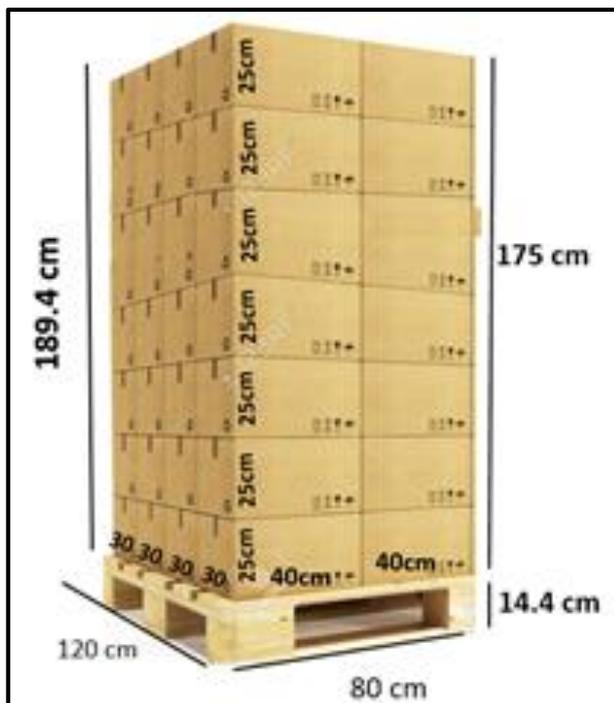
7.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Diseño y medidas normativas



Nota. www.mecalux.es



Nota. www.suragra.com

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletización:

Tabla 18

Información del paletizado

Indicadores	Cantidad	Tiempos	Costo S/.
Personal			
Pallet	08		
Selección		1 horas	
Proceso		2 horas	
Total		3 horas	2,224.00

Nota. Autoría propia.

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 19

Características del container

DATOS	
Contenedor 20'	
Para el proceso de exportación de Snack de pecana se hará uso del contenedor de 20' standard de carga seca.	

INFORMACIÓN TÉCNICA	
Largo	590 cm.
Ancho	235 cm.
Alto	239 cm.
Peso	32500 Kilogramos

Nota. www.zarca.es

8.2 Criterios usados para la selección del pallet:

La empresa Shake Hands ha hecho la selección del contenedor de 20' standard de carga seca considerando los indicadores de acuerdo a los criterios técnicos y al producto que se va a comercializar:

Criterio 1: Costo

Se utiliza este medio para la exportación ya que al ser un modelo standard el precio es accesible a la parte financiera de la empresa.

Criterio 2: Utilidad

Por su utilidad que es de fácil carga y llenado de pallet.

Criterio 3: Medidas

De acuerdo a las medidas es casi exacto en volumen para la cantidad de exportación.

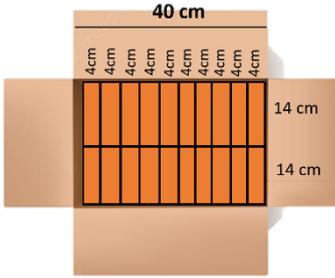
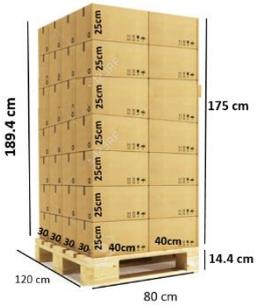
Criterio 4: Resistencia

Por su material que es muy resistente ya que el trayecto vía marítima es largo y así no sufra daños o incidentes.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 20

Secuencia estructural del contenedor

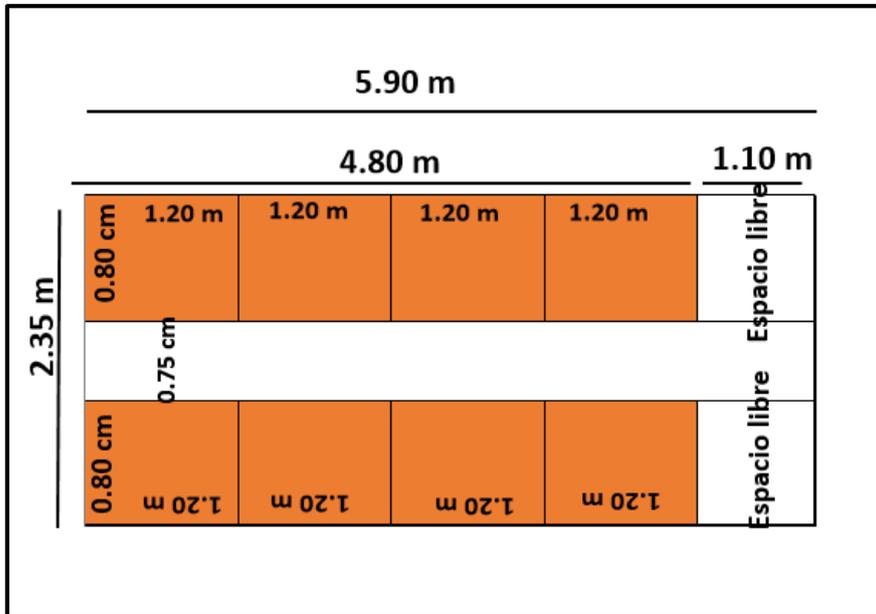
REFERENCIA	
	
	<p>Una vez seleccionado el embalaje, como medio protector y agrupamiento del snack de pecana, se procedió a realizar los procesos como medio de exportación; para lo cual se seleccionó un recipiente de carga seca de dimensión standard para el transporte marítimo.</p>
	
	

Nota. Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Datos del container



Nota. Autoría propia

8.5 Tiempos y costos del proceso del contenedor:

Tabla 21

Información del proceso de contenedorización

Indicadores	Tipo	Tiempos	Costo S/.
Personal			
Contenedor	20'		
Selección		1 hora	
Proceso		2 horas	
Total		3 horas	2,000.00

Nota. Autoría propia.

CAPITULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 22

Lista de empresas nacionales

Empresas	Ubicación
Shalom	Las empresas que se señalan se ubican en la ciudad de Moquegua
Marvisur	
Transporte Jhoncito	
Corviso	

Nota. Autoría propia.

Tabla 23*Transporte interno***SHALOM**

Dirección	Av. Santa Fortunata Mz. N5 – Lt. 10
Teléfono	053-470336
E-mail	atencionalcliente@shalom.com.pe

Nota. www.shalom.com**Tabla 24***Transporte interno*

Dirección	Calle Yaracachi 52 – B7
Teléfono	988332590
E-mail	Jhoncito.delsur@hotmail.com

Nota. www.jhoncito.delsur.com**9.2 Costo de transporte interno:****Tabla 25***Cotización de transporte local*

Datos	
Jhoncito	Trayecto: Moquegua - Callao

2,250.00 soles	1,103.2 kilómetros / Tiempo 17 h. 29 min.
----------------	--

Nota. www.jhoncito.delsur.com

9.3 Proveedores del servicio de transporte Internacional:

Tabla 26

Lista de empresas internacionales

Empresas	Ubicación
Trans-peru shipping	Las empresas se ubican en la capital de Lima
Cosmos Agencia Marítima	
Andina negocios internacionales	

Nota. Autoría propia.

Tabla 27

Transporte internacional



Dirección	Av. La Marina 2270
Teléfono	(511) 7822609
E-mail	informes@anisac.com.pe

Nota. www.anisac.com.pe

Tabla 28*Transporte internacional*

Dirección	Jr. Mariscal Miller 450 Callao
Teléfono	(051) 714444
E-mail	comercial@cosmos.com.pe

Nota. www.cosmos.com.pe**9.4 Cotización del flete marítimo:****Tabla 29***Cotización de transporte internacional*

Información	
Andina negocios internacionales	Ruta: Callao – Los Ángeles
16,220.00 soles	Tiempo: 20 días

Nota. www.anisac.com.pe

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduanas:

En cualquier actividad de comercio exterior, el papel del agente de aduanas es fundamental. Las empresas se benefician de la agilidad en los procesos y de la garantía de que se cumple la normativa aduanera, ya que se encarga de realizar el control legal de las importaciones y exportaciones, asimismo se ocupa de orientar al cliente, tramitar los certificados requeridos y gestionar las diligencias necesarias para el despacho de aduanas. (www.maritima.com)

Tabla 30

Empresa de servicio de agente



Dirección	C. de la roca de vergallo 493, Magdalena del mar
Teléfono	974639139
E-mail	ventas@orvexlogistics.com

Nota. www.orvexlogistics.com

Tabla 31

Empresa de servicio de agente



Dirección	Calle Pedro Peralta 219
Teléfono	(01)759-0836
E-mail	comercial@velkoncargo.com

Nota. www.velkoncargo.com

10.2 Costos de agenciamiento:

Figura 7

Proforma de exportación



SERVICIO INTEGRAL DE EXPORTACION FOB / TARIFA FLAT CONT 20
TARIFAS SERVICIO INTEGRAL POR CONTENEDOR NO INCLUYEN IGV

	MONEDA	CONT 20
FLETE CALLAO LOS ANGELES CONT DE 20	DÓLAR	4,159.00
SERVICIO INTEGRAL EXPORTACION	DÓLAR	1,320.00

Este servicio integral incluye lo siguiente:

Servicio Integrado de Deposito Temporal
Derecho de Embarque
Tracción al puerto
Gastos Administrativos

Retiro de contenedor Vacio
Retiro de contenedor vacio del depósito de la línea naviera en horario ordinario
Manipuleo por retiro Gate out
Agenciamiento Marítimo
01 VB con agente marítimo

Agenciamiento de Aduana
Gastos operativos

Transporte Local Terminal –PLANTA ZONA 2
Servicio De Resguardo

Tarifa Valida Hasta el 28 de Febrero

El Servicio No Incluye
THO-THC (cobro de línea)
Gastos de aforo físico efectuado por la autoridad aduanera.
Seguro a la Carga
Falso flete – Pernocté (100% del valor del transporte)
Sobrestadía del contenedor vencido el plazo
Posibles daños del contenedor
Cuadrilla en la planta del cliente
Garantía de Contenedor
Sistema de Inspección no Instructiva
Servicios adicionales que no estén detallados en la cotización.
Tarifas no Incluyen IGV

Observaciones:

- o Se entregará carta de facturación a terceros a nombre de Andina Negocios Inter
- o Servicio de transporte: Tolerancia descarga en planta del cliente : máximo 4 hora se aplicara luego una tarifa de USD 15.00 + IGV por medio hora o fracción
- o De producirse un costo adicional que no se encuentre incluido en esta propuesta será re facturado con su debido sustento

Victoria Oré C
Ventas
ANDINA NEGOCIOS INTERNACIONALES
Tel : (511) 7822609
Cel : (511) 981546304

Nota. www.anisac.com.pe

10.3 Aseguradoras:

Tabla 32

Empresas de seguro para la exportación

Datos	Costo S/	Costo \$
Hanseatica	397.80	102.00
Zuru Latam	351.00	90.00
Skholl	421.20	108.00

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguro:

Tabla 33

Empresa de seguro para la exportación

Zuru Latam	S/. 351.00
info@zurulatam.com	955572424

Nota. www.zurulatam.com

10.5 Depósitos temporales:

ALBO Soluciones en almacenamiento y distribución:

Sus operaciones iniciaron en 1991, en la actualidad cuenta con un área de 100,000 metros cuadrados, cuenta con la tecnología para la seguridad de los productos, la empresa ha logrado expandirse y tiene instalaciones en Callao, Lurín, Trujillo, Chiclayo y Piura. (www.albo.com.pe)

L&R Operadores:

La empresa cuenta con adecuados espacios que aseguran autonomía y personalización en el manejo y custodia de mercaderías contando con bodegas de distintas medidas, la larga experiencia que mantiene es de más de 15 años en la operación logística siendo su sede en Callao y San Miguel.
(www.lroperadores.pe)

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Análisis portuarios:

El embarcadero y desembarcadero el Callao; es el puerto con mejor conectividad marítima, posee la mayor capacidad de almacenaje siendo el principal puerto en todo el país, cuenta con 5 muelles para la carga y descarga de mercaderías. También se cuenta con los siguientes puertos de mediana infraestructura como; el Puerto de Ilo, Puerto de Pucallpa, Puerto General San Martín-Paracas, Pisco, Terminal Portuario de Paita y Puerto Matarani.(www.ositran.gob.pe)

Figura 8

Puerto el callao



Nota. www.estacionindustria.com

Análisis de los aeropuertos:

El principal aeropuerto del país es el Internacional Jorge Chávez y cuenta con la mayor conexión con el resto de Norteamérica y Sudamérica. También se cuenta con los siguientes aeropuertos de mediana infraestructura como; Alejandro Velasco Astete, Rodríguez Ballón, Inca Manco Capac, Padre Aldamiz y Maria Reiche Neuman. (www.datosmundial.com)

Figura 9

Aeropuerto Internacional Jorge Chávez



Nota. www.peru.ladevi.info

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

Sistema vial:

El sistema de Autopistas Interestatales es una red de carreteras gratuitas gestionada por el gobierno federal en la instancia de Estados Unidos. Con una longitud de 75.376 km, debido a su doble finalidad, están construidas para soportar el tráfico de automóviles y vehículos pesados y, por otro, son muy anchas al atravesar áreas metropolitanas lo que permiten una mayor distribución de bienes y servicios a lo largo de ellas, estas autopistas resultan ventajosas para el transporte de contenedores. (www.moldtrans.com)

Sistema portuario:

Los puertos estadounidenses actúan como punto de entrada del 99% del comercio internacional del país, sin embargo, de los más de 300 puertos que existen, pueden identificarse en función de su logística portuaria una lista de importantes puertos de carga en Estados Unidos. Asimismo, se están sometiendo a optimizaciones sostenibles y tecnológicas para atender mejor las necesidades del comercio exterior mundial. (www.mundomaritimo.cl)

Sistema aeroportuario:

Existe 15.095 aeropuertos en Estados Unidos, todos ellos muy funcionales, pero con distintos niveles de tráfico, conexiones y popularidad. Más de 5 mil aeropuertos se extienden desde la costa Este hasta la costa Oeste de Estados Unidos, sirviendo no solo como puntos de entrada y salida de personas, sino también de mercancías procedentes de Sudamérica, Europa y Asia. Esta cifra

incluye las terminales más concurridas que cuentan con las instalaciones necesarias y apropiadas para atender tanto a aviones de pasajero como de carga. (blog.vise.com.mx)

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

Principales puertos:

- Los Ángeles
- Miami
- Orlando
- Long Beach

Principales aeropuertos:

- Chicago
- Dallas
- New York
- Orlando

Capacidad:

Estados Unidos cuenta con más de 300 Puertos y 15.095 aeropuertos destinados a la exportación e importación de productos provenientes de los principales países productores.

Restricciones:

De acuerdo a los controles en el país de destino está prohibido exportar: carne, leche, huevo, aves de corral, entre otros productos.

Servicios:

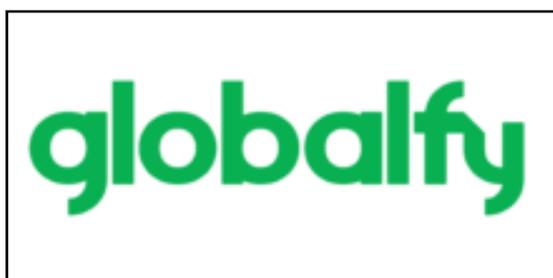
A continuación, se enumeran los servicios prestados en los terminales mencionados como: carga y descarga de mercancías, depósitos temporales, agentes aduaneros, consultores externos comerciales, transporte, entre otros servicios.

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

Se trata de una empresa que realiza operaciones logísticas en Estados Unidos, los servicios que ofrecen están enfocados al almacenamiento de productos, procesamiento de pedido, consolidación de carga y envíos. Sus operaciones se iniciaron en el año 2015 y su sede principal se ubica en Orlando, permite cubrir todos los estados del país.

Figura 10

Empresa de servicios logísticos



Nota. www.globalfy.net

CAPITULO XII

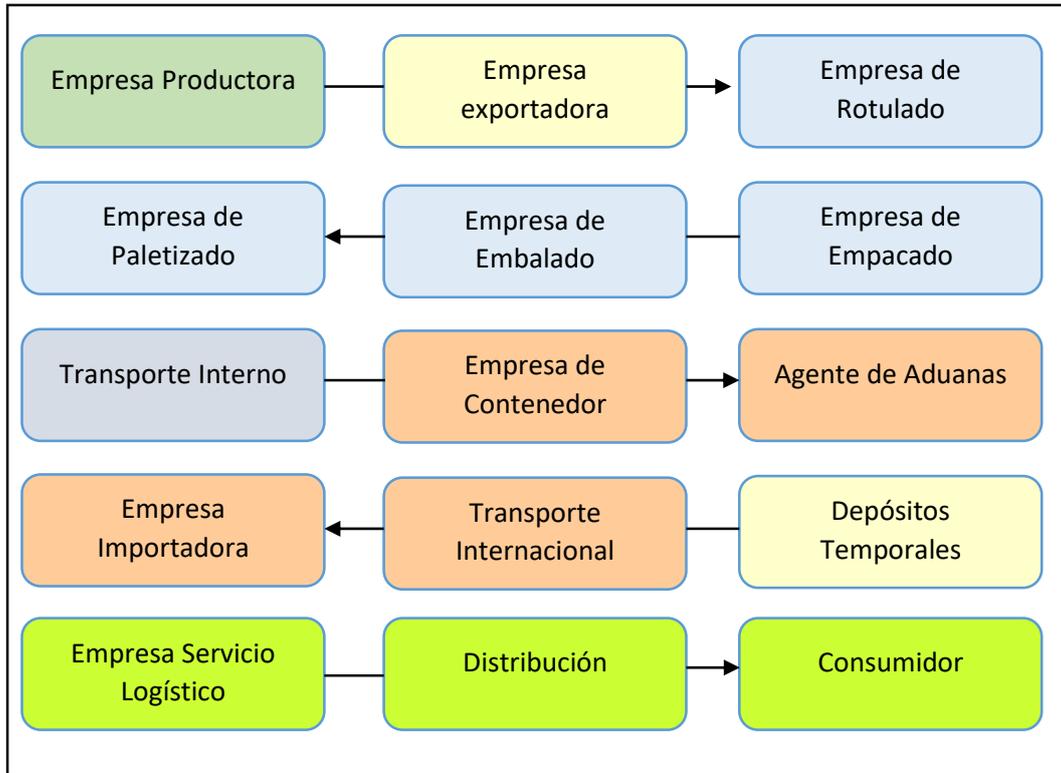
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia proveedor – consumidor:

La empresa Shake Hands ha realizado un análisis y estudio técnico, se seleccionó como producto para exportar snack de pecanas, desde Moquegua donde se realizó los procesos (rotulado, empaçado, embalado y paletizado), se utilizó el transporte interno hasta el Puerto el Callao, donde se cargó los pallet al contenedor, pasando los controles de calidad y documentación aduanera, para disponer de su embarcación con destino al país de Estados Unidos, Los Ángeles, donde será recepcionado por la empresa importadora y su distribución a los negocios para su venta al consumidor.

Figura 11

Mapeo comercial



Nota. Autoría propia

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

Para la exportación, identificamos dos canales que son de interés y que permiten viabilizar el comercio:

Canal directo:

Se trata de la modalidad más ambiciosa, en la que el exportador debe encargarse de todo el proceso de exportación, desde la identificación del mercado hasta la recuperación de la venta.

La venta directa tiene las siguientes ventajas: mayor control sobre todo en el proceso de exportación, mayores ingresos y una conexión más personal con los mercados y los clientes.

Canal indirecto:

En las exportaciones indirectas, un operador controla algunas o todas las tareas relacionadas con la exportación y se hace cargo de ellas.

Ficha de perfil: Smart & Final

País: Estados Unidos

Ciudad: Los Ángeles

Cubrimiento geográfico: 201

Tiendas: 254

Producto: pecanas

Dirección: Beverly Blvd, 2720, Los Ángeles California

Teléfono: (213) 382-6434

Página web: www.smartandfinal.com

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

Para exportar snack de pecanas a Estados Unidos, Los Ángeles, se ha utilizado el canal directo, porque entre el proceso comercial entre la empresa exportadora y la empresa importadora no ha intervenido ningún intermediario, por tal razón se considera como canal con mayor flujo comercial al canal directo.

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

La secuencia del comercio internacional está dentro de un proceso legal y comercial (Tratado de Libre Comercio) en la importación de snack de pecanas y está respaldado por el incoterms FOB donde se señala los costos de inversión, sin considerar el pago por el seguro y los derechos de flete por el traslado internacional vía marítima, en el contrato se señala las condiciones de la compra por 60 días y se establece un reembolso del 50% para iniciar con el proceso de exportación y la cancelación del mismo con la embarcación de la mercancía completa al país de destino, el volumen es de 1,344 kilos utilizando un contenedor de 20' modelo estándar carga seca, con destino al estado de Los Ángeles, Estados Unidos.

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

Desde el punto de vista en materia de desarrollo en 5 años nuestra empresa estaría posicionada en el mercado y exportando a diversos países, respecto a la diversificación se estaría exportando productos variados tales como maíz morado, maní, café orgánico, quinua y orégano. En relación con los actores de los canales se mantendría una relación con los canales de intermediarios tales como; agentes, bróker, mayoristas y consultores comerciales para lograr

mayores ventas, lograr mayor rentabilidad, un posicionamiento favorable de la empresa en el mercado mundial.

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

La tecnología; Las nuevas tecnologías impacta de diversas maneras en el comercio internacional, permitiendo desarrollar procesos eficientes y eficaces y de calidad y así poder cumplir con las exigencias a la hora de compra de las empresas importadoras y clientes.

La globalización; permite nuevas oportunidades de mercado, es decir, desarrollar una comercialización con el objetivo de diversificar nuevos mercados.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 34

Gastos asumidos en el proceso de exportación

Descripción	Costos S/	Costo \$
Certificado fitosanitario	43.20	11.08
Certificado sanitario	70.80	18.15
Certificado de calidad	8,517.60	2,184.00
Depósito temporal	5,148.00	1,320.00
Derecho de embarque		
Tracción al puerto		
Gastos administrativos		

Retiro de contenedor vacío		
Manipuleo por retiro Gate out		
Agenciamiento marítimo		
Visto bueno		
Agenciamiento de aduana		
Gastos operativos		
Transporte de local terminal-planta		
Servicio de resguardo		
Gastos de origen	148.20	38.00
Descarga	156.00	40.00
Handling	237.00	70.00
Total Costo	S/. 14,356.80	\$3,681.23

Nota. Autoría propia.

CAPITULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costo de oportunidad de capital:

Este proceso señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión y la rentabilidad sería mayor que la exportación de snack de pecanas pero es un riesgo optar por una exportación el que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, es lo contrario a la exportación de (snack de pecanas) donde se conoce a productores, procesos productivos, empresas tercerizadas para los procesos de exportación, transporte interno, agentes de aduanas, servicios de soluciones logísticas y empresas importadoras , siendo su COK (111,282.02).

14.2 Valor actual neto:

Tabla 35

Ingresos económicos

Años	Datos
0	- 199,483.80
1	239380.56
2	287256.67
3	344708.00
4	413649.60
5	496379.52

Tabla 36

Egresos económicos

Descripción	Costos S/.
Producto	73,920.00
Proceso productivo	12,600.00
Rotulado	4,480.00
Empacado	2,688.00
Embalado	1,344.00
Paletizado	2,224.00
Transporte interno	2,250.00
Gastos de exportación	14,356.80
Costo fijo del almacén	54,365.00

Costo fijo de la empresa	13,576.00
Costo fijo de servicios	5,078.00
Gastos de personal	12,600.00
Total	199,483.80

Nota. Autoría propia.

$$\text{VAN} = \frac{-i + \text{Año 1} + \text{Año 2} + \text{Año 3} + \text{Año 4} + \text{Año 5}}{(1+1.11)^1 (1+1.11)^2 (1+1.11)^3 (1+1.11)^4 (1+1.11)^5}$$

Tir = 1.11

$$\frac{-199,483.80 + \frac{239,380.56}{2.1} + \frac{287,256.67}{4.41} + \frac{344,708.00}{9.26} + \frac{413,649.60}{19.45} + \frac{496,379.52}{40.84}}{(1+1.11)^1 (1+1.11)^2 (1+1.11)^3 (1+1.11)^4 (1+1.11)^5}$$

$$-199,483.80 + 113,990.74 + 65,137.57 + 37,225.49 + 21,267.33 + 12,154.25$$

$$\text{VAN} = 249,775.38$$

14.3 Tasa interna de retorno:

$$\text{VAN} = \frac{-i + \text{Año 1} + \text{Año 2} + \text{Año 3} + \text{Año 4} + \text{Año 5}}{(1+1.35)^1 (1+1.35)^2 (1+1.35)^3 (1+1.35)^4 (1+1.35)^5}$$

Tir = 1.35 / 1.36

$$\frac{-199,483.80 + \frac{239,380.56}{2.35} + \frac{287,256.67}{5.52} + \frac{344,708.00}{12.98} + \frac{413,649.60}{30.5} + \frac{496,379.52}{71.67}}{(1+1.35)^1 (1+1.35)^2 (1+1.35)^3 (1+1.35)^4 (1+1.35)^5}$$

$$-199,483.80 + 101,864.07 + 52,039.25 + 26,556.86 + 13,562.28 + 6,925.90$$

$$\text{VAN} = 1,464.56$$

$$-199,483.80 + \frac{239,380.56}{2.36} + \frac{287,256.67}{5.57} + \frac{344,708.00}{13.14} + \frac{413,649.60}{31.02} + \frac{496,379.52}{73.21}$$

$$-199,483.80 + 101,432.44 + 51,572.11 + 26,233.49 + 13,334.93 + 6,780.21$$

$$\text{VAN} = -130.61$$

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

$$\text{Tir} = 1.35 + \frac{1,464.56}{1,464.56 - 130.61} \times (1.36 - 1.35)$$

$$\text{Tir} = 1.35 + \frac{1,464.56}{1,333.95} \times (0.01)$$

$$\text{Tir} = 1.35 + 1.10 \times (0.01) = 1.36\% \times 12 = 16.32 \%$$

CONCLUSIONES

1. Para el procedimiento de exportación, se analizó la información del producto, para así argumentar la ficha técnica, su almacenamiento, el etiquetado, empacado, embalado y paletizado.
2. Se identificó a proveedores potenciales para el aprovisionamiento de materia prima y el servicio de transporte nacional e internacional, para su selección se recopiló información, se analizó, y finalmente fueron evaluados de acuerdo a criterios establecidos por la empresa Shake Hands.
3. En la evaluación financiera se detalló los gastos asumidos en el proceso de la exportación, además se realizaron cálculos para determinar el valor actual neto, el costo potencial del capital y la tasa interna de rentabilidad.

RECOMENDACIONES

1. Para el proceso de exportación se tiene que priorizar en recaudar y analizar información respecto al producto que será enviado al país destino, asimismo realizar un estudio de mercado el cual nos proporcionará información valiosa.
2. Como empresa es de vital importancia tener atención de calidad y ser responsables de los acuerdos que se realiza con los clientes, es recomendable recabar toda información de proveedores e importadores con quienes se trabajaran de la mano.
3. El enfoque holístico es de vital importancia ya que depende de cómo se encuentre la empresa se obtendrá los resultados, en ese ámbito se tiene que ser muy observador, pero, para ello está la tecnología y las contantes capacitaciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Información referida al producto, (2023). *CIISEX*

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

Datos de arancel, (2023). *SUNAT*

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

Empresa seleccionada (2023). *compuempresa*

<https://www.compuempresa.com>

Besterfield, (2009). *Control de calidad*. Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana.

Anaya, (2008). *Logística integral, la gestión operativa de la empresa*. ESIC Editorial

Ospina, (2015). *Fundamentos de envases y embalajes*. Editorial Corporación Universidad de la Costa

Ficha técnica del empaque seleccionado, (2023). *Beetrack*

<https://www.beetrack.com>

Información del empackado seleccionado, (2023). *bolsipack*

<https://www.bolsipack.com>

Ficha técnica del embalaje seleccionado, (2023). *rajapack*

<https://www.rajapack.es>

Información del embalado seleccionado, (2023). *rajapack*

<https://www.rajapack.es>

Características de las parihuelas, (2023). *icontainers*

<https://www.icontainers.com>

Diseño y medidas normativas, (2023). *mecalux*

<https://www.mecalux.es>

Plano de estiba de pallet, (2023). suragra

<https://www.suragra.com>

Características del container, (2023). zarca

<https://www.zarca.es>

Transporte interno, (2023). shalom

<https://www.shalom.com>

Transporte interno, (2023). Jhoncito.delsur

<https://www.jhoncito.delsur.com>

Cotización de transporte interno, (2023). Jhoncito.delsur

<https://www.jhoncito.delsur.com>

Transporte internacional, (2023). anisac

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

Transporte internacional, (2023). cosmos

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

Cotización de transporte internacional, (2023). anisac

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

Agente de aduanas, (2023). maritima

<https://www.maritima.com>

Empresa de servicio de agente, (2023). orvexlogistics

<https://www.orvexlogistics.com>

Empresa de servicio de agente, (2023). velkoncarga

<https://www.velkoncarga.com>

Proforma de exportación, (2023). anisac

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

Empresa de seguro para la exportacion, (2023). zurulatam

<https://www.zurulatam.com>

Albo soluciones en almacenamiento y distribución, (2023). albo

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

L & R operadores, (2023). Iroperadores

<https://www.Iroperadores.pe>

Análisis de puertos, (2023). ositran

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

Puerto el callao, (2023). estacionindustria

<https://www.estacionindustria.com>

Análisis de los aeropuertos, (2023). datosmundial

<https://www.datosmundial.com>

Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, (2023). Peru.ladevi

<https://www.peru.ladevi.info>

Sistema vial, (2023). moldtrans

<https://www.moldtrans.com>

Sistema portuario, (2023). mundomaritimo

<https://www.mundomaritimo.cl>

Sistema aeroportuario, (2023). Blog.vise

<https://www.blog.vise.com.mx>

Empresa de servicios logísticos, (2023). globalfy

<https://www.globalfy.net>