



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE AJO A MANZANILLO, MEXICO,
COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA ROSSI S.A.C”**

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

PRESENTADO POR

Bach. UYEN MALLEA, ANGEL FIRY
<https://orcid.org/0000-0002-2028-8625>

ASESOR

Dr. BARCO SOLARI ESTEBAN AUGUSTO
<https://orcid.org/0000-0003-0870-5729>

**LIMA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA:

Dedico este proyecto a la mujer que es pieza fundamental, en mi vida. Ella nunca me permitió darme por vencido y gracias a su cariño y preocupación que fueron un gran apoyo constante que destaco mucho. También dedico este proyecto a toda mi familia por haber puesto su confianza siempre en mí. A ellos dedico este proyecto que, sin ellos, no hubiese podido ser.

AGRADECIMIENTO:

Doy gracias a Dios por permitirme tener tan buena experiencia en mi formación profesional, gracias a todas las personas que estuvieron ligadas a ella, ingenieros, maestros, licenciados, doctores que tuvieron mucho que ver con este proceso.

INTRODUCCIÓN

El proyecto de exportación realizado se desarrolla con el fin de dar a conocer las características y factores que hay que tener en cuenta si se pretende una exportación de Ajo al mercado de México, de esta manera buscamos aprovechar la incursión de nuestro producto en este mercado , habiendo hecho las investigaciones necesarias y encontrando los resultados de la necesidad de nuestro producto en este país de destino, el cual es uno de los mayores importadores de Ajo en el mercado internacional, y viendo la actualidad de los demás países competidores y la calidad de su producto estamos seguros de la competitividad del nuestro.

El tipo de ajo que utilizaremos en nuestro producto se el Ajo Napuri el cual se produce en mayor cantidad en la región de Arequipa, teniendo esta el 72% de la producción nacional y en la cual se cultiva este tipo de ajo en el Valle de Majes siendo este un producto con mucha importancia en el mercado, el cual está siendo reconocido como uno de gran calidad.

RESUMEN

El trabajo de suficiencia profesional se desarrolló cumpliendo la estructura establecida por la universidad, se detalla el producto que se exportara el cual es el Ajo, se describe como se da el aprovisionamiento desde la selección de los proveedores que residen en el valle de majes de la ciudad de Arequipa, describimos el proceso del producto hasta la correcta selección y embalado del producto, se habla del rotulado, la presentación para su exportación será hará en cajas de 10 kilos, de cartón corrugado de doble pared, unitarizados en pallets de madera, la carga a exportar será compuesta por 9 pallets cada uno con total de 99 cajas por cada uno, haciendo un total de 891 cajas.

El transporte interno será vía terrestre desde la ciudad Arequipa hasta el puerto del Callao, en el puerto del Callao se harán las coordinaciones correspondientes con la agencia naviera la cual se encargara de todos los trámites y procesos hasta el embarque en el buque y su llegada al puerto de destino en México, se detalla la matriz de costo de exportación, usaremos el IMCOTERM FOB; después de haber realizado todo el proceso de exportación y la llegada de nuestro producto a manos del importador, generando una buen rentabilidad y nos permitirá recuperar nuestra inversión en los dos primeros años y de esta manera también poder afianzarnos en el mercado Mexicano y obtener así un lugar en este mercado de primer mundo con nuestro producto.

INDICE

INTRODUCCIÓN	ii
RESUMEN	iii
1 PRODUCTO A EXPORTAR	8
1.1 Ficha técnica del producto:	8
1.2 Clasificación arancelaria del producto:.....	9
1.3 Flujograma de proceso productivo:	9
2 APROVISIONAMIENTO	12
2.1 Proveedores potenciales.....	12
2.2 Matriz de selección de proveedores:.....	13
2.3 Control de calidad:	15
2.4 Costo de fabricación:	16
3 ALMACENAMIENTO	17
3.1 Estrategia de Almacenamiento:	17
3.2 Lay-out de almacén:.....	18
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:.....	20
3.4 Costo fijo del almacén:.....	23
4 ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	24
4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:.....	24
4.2 Normas técnicas aplicables:.....	25
4.3 Proceso de rotulado:	26
4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:.....	27
5 EMPAQUE	28
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado (no aplica).....	28
5.2 Criterios usados para la selección del empaque (no aplica)	28
5.3 Proceso de empaque (no aplica)	28
5.4 Tiempo y costo del proceso de empackado (no aplica)	28
6 EMBALAJE	29
6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:.....	29
6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:	30
6.3 Proceso de embalaje:	32
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:	33
7 UNITARIZACIÓN	34
7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:.....	34
7.2 Criterios usados para la selección del pallet:	35
7.3 Proceso de paletización:	35
7.4 Plano de estiba del pallet:	36
7.5 Tiempo y costos del proceso de paletización:.....	38
8 CONTENEDORIZACIÓN	39
8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:	39
8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:.....	40
8.3 Proceso de contenedorización:	41
8.4 Plano de estiba del contenedor:.....	42
8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización:.....	43
9 TRANSPORTE	44
9.1 Proveedores del transporte interno:	44
9.2 Costo de transporte interno:.....	45
9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:	45

9.4	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:	47
10	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	48
10.1	Agentes de aduana:	48
10.2	Costo de agenciamiento:	49
10.3	Aseguradoras:.....	50
10.4	Póliza de seguros (cobertura y costo):.....	51
10.5	Depósitos temporales:	52
11	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	
	53	
11.1	Puertos, aeropuertos, o terminales terrestres disponibles para la carga peruana. 53	
11.2	Análisis de infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino. 58	
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc. 61	
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino.	63
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	64
11.6	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino:	65
12	DISTRIBUCIÓN	66
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:	66
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución:	68
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto:.....	69
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc. 70	
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización:.....	71
12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal:....	72
13	MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	73
14	VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	75
14.1	Costos de oportunidad de capital:.....	75
14.2	Valor actual neto:	76
14.3	Tasa de interés de retorno:	76
	CONCLUSIONES.....	77
	RECOMENDACIONES	78
	Referencias	79

INDICE DE FIGURAS

Figura 1	10
Figura 2	19
Figura 3	24
Figura 4	25
Figura 5	26
Figura 6	36
Figura 7	37
Figura 8	37
Figura 9	42
Figura 10	47
Figura 11	51
Figura 12	53
Figura 13	54
Figura 14	54
Figura 15	55
Figura 16	55
Figura 17	56
Figura 18	56
Figura 19	57
Figura 20	57
Figura 21	58
Figura 22	59
Figura 23	60
Figura 24	60
Figura 25	63
Figura 26	67
Figura 27	68
Figura 28	68
Figura 29	68
Figura 30	69
Figura 31	69
Figura 32	74
Figura 33	75

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	8
Tabla 2	9
Tabla 3	12
Tabla 4	14
Tabla 5	16
Tabla 6	20
Tabla 7	21
Tabla 8	22
Tabla 9	23
Tabla 10	27
Tabla 11	29
Tabla 12	32
Tabla 13	33
Tabla 14	34
Tabla 15	38
Tabla 16	39
Tabla 17	41
Tabla 18	43
Tabla 19	44
Tabla 20	45
Tabla 21	45
Tabla 22	48
Tabla 23	49
Tabla 24	50
Tabla 25	52
Tabla 26	65
Tabla 27	69

CAPÍTULO I

1 PRODUCTO A EXPORTAR

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Ficha técnica

FICHA TÉCNICA	
Producto Nombre Científico	AJO ALLIUM SATIVUM 
Cantidad	11 a 15 dientes por cabeza de ajo

Descripción	El cuerpo del ajo contiene de 10 a 14 dientes cubierto por una cascara blanquecina que tiene a los dientes unidos, los cuales también cuentan con una cascara y cuando son pelados tienen un aroma intenso y un poco picoso, estos son de color marfil.
Características	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sabor: intenso picante 2. Textura: característica 3. Olor: característico 4. Apariencia: cabeza media – grande de forma irregular
Color	Marfil
Valores Nutricionales	Calorías: 119 gr Grasas: 0.2 gr Carbohidratos: 24 g Fibra: 1.2 gr Proteína: 4.3 gr Agua: 63 gr Vitamina B6: 0.08 mg Hierro: 1.2 mg Vitamina C: 18 mg Vitamina B1: 0.21 mg
Consumo	Gracias a las propiedades que tiene de manera culinaria y medicinal, su uso es tanto de manera fresca o cocida.
Zona de Producción	Arequipa, Lima, Cajamarca y Junín

Nota: información del producto a exportar. **Fuente:** elaboración propia.

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Clasificación arancelaria

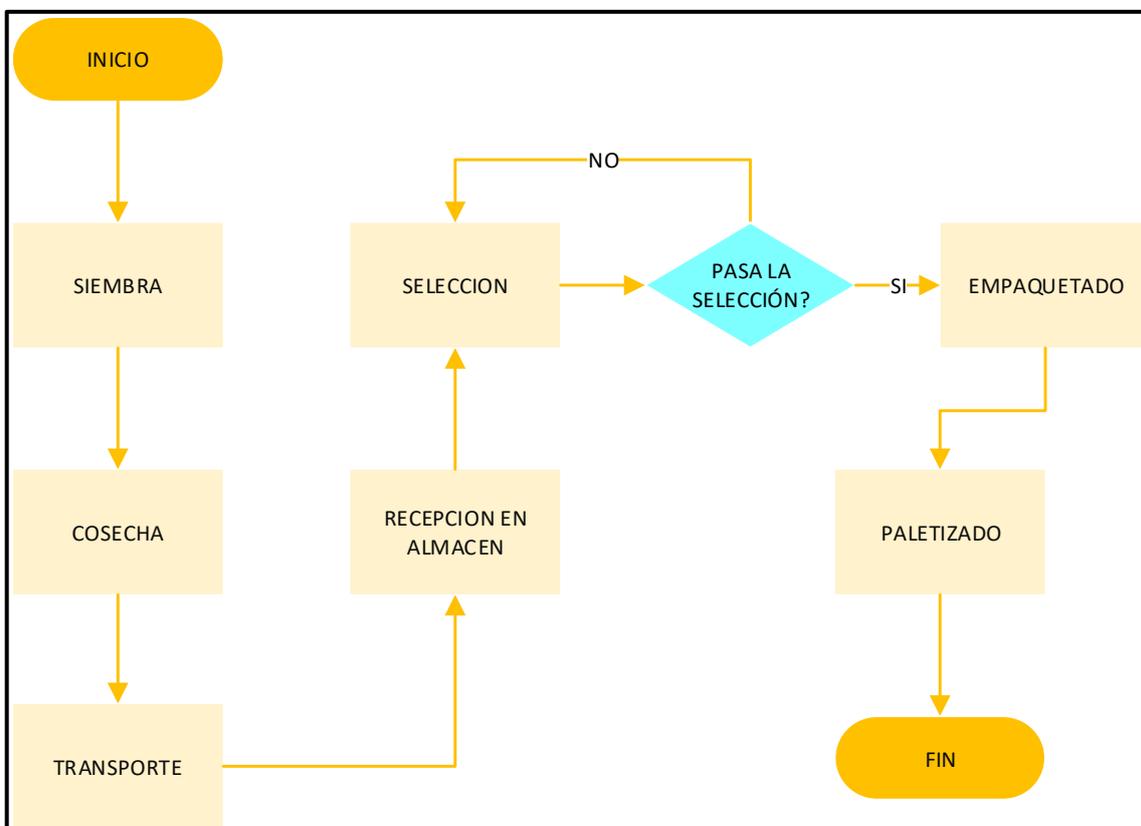
Partida Arancelaria	Descripción
07.03.20.90.00	Ajo

Nota: partida arancelaria. **Fuente:** SUNAT

1.3 Flujograma de proceso productivo:

Figura 1

Flujograma del proceso productivo



Nota: proceso productivo. **Fuente:** elaboración propia.

Proceso productivo:

- Siembra:

Se hace la respectiva siembra de las semillas previamente seleccionada del tipo de ajo escogido.

- Cosecha:

La cosecha se puede hacer de manera artesanal o de una manera más rápida usando máquinas que estén listas para este tipo de trabajo.

- Transporte:

El transporte será requerido para los 9801 kilogramos que compramos y utilizamos para hacer nuestro envío.

- Recepción en almacén:

La recepción se hará en nuestro almacén previamente acondicionado para la descarga de los sacos de ajo sobre los pallets ya ubicados en el almacén.

- Selección:

Los ajos que estén perfectos se pasarán al siguiente proceso mientras que los ajos que no, serán retirados y no seguirán la siguiente fase del proceso.

- Empaquetado:

El empaquetado se hará en cajas de 39 cm de largo x 28.5 de ancho cm x 19 cm de alto, las cajas contarán con el rotulado respectivo y cada caja contendrá 10 kilos de ajo fresco y estarán debidamente rotuladas, serán selladas con cinta de embalaje.

- Paletizado:

El paletizado se hará en pallets de 1.20 metros x 1 metro x 15 cm de alto, en cada pallet irán 99 cajas, se asegurarán con zunchos y se embalará con rollo film, con un peso total de 1039 kilogramos por pallet.

CAPÍTULO II

2 APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales

Tenemos cuatro proveedores potenciales, los cuales son cruciales para la obtención de la materia prima.

Tabla 3

Proveedores

N°	Proveedor	Logo	Lugar
1	LVL EXPORT S.A.C.		LIMA, ICA

2	SOL DE OLMOS		AREQUIPA, JUNIN, ICA
3	ARBAYAZA		LIMA, AREQUIPA
4	S & M FOODS S.R.L.		LIMA,
5	COMERCIAL NAMUCHE E.I.R.L.		TUMBES

Nota: proveedores de materia prima. **Fuente:** elaboración propia.

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tendrá 5 criterios, los cuales tendrán una ponderación de 5 puntos que sumados nos dan 25, cada punto del 1 al 5 tendrá una valoración, estos nos ayudarán a la elección de nuestro proveedor con una mayor seguridad, la valoración que le daremos a los puntos será la siguiente:

1 = Pésimo

2 = Mala

3 = Regular

4 = Buena

5 = Excelente

Tabla 4

Matriz de selección

DESCRIPCIÓN					
Criterios	LVL EXPORT	SOL DE OLMOS	ARBAYAZA	S & M FOODS	NAMUCHE
	25 pts.	25 pts.	25 pts.	25 pts.	25 pts.
Seguridad	2	4	4	4	2
Transporte	3	5	5	5	2
Certificaciones	2	5	3	5	2
Experiencia	1	5	4	3	1
Cercanía	3	5	5	3	1
Total	11 pts.	24 pts.	21 pts.	20 pts.	8 pts.

Nota: matriz para seleccionar proveedor. **Fuente:** elaboración propia.

Resultado:

Gracias al resultado de la matriz, podemos decidir con claridad sobre los demás proveedores a la empresa SOL DE OLMOS, la cual obtuvo 24 puntos siendo así la que mejor puntaje tiene sobre los demás.

2.3 Control de calidad:

Este aspecto lo podemos definir como los requerimientos para que un producto pueda ser exportado, en el país de origen entidades las cuales se encargan de regular o requerir ciertos documentos para que el producto sea exportado de manera correcta.

Para poder realizar correctamente nuestra exportación tenemos que contar con el certificado fitosanitario que nos pide SENASA de acuerdo con nuestro producto que es un producto vegetal, derivado o de transformación del mismo (Gobierno del Peru, 2020).

Para poder exportar un producto hacia un país en específico necesitamos saber que en ese país existen leyes que no son iguales en todos ellos, por lo que es necesario tener que conocer muy bien las exigencias que el país de destino pida para el correcto ingreso de nuestro producto:

En México el SENASICA establece que los productos frescos requieren ciertas exigencias para ingresar al país: Certificado Fitosanitario emitido por la autoridad fitosanitaria; el Certificado Fitosanitario deberá indicar el (los) número (s) de precinto (s) colocado (s) por el SENASA; inspección fitosanitaria en el punto de entrada al país (Gobierno de Mexico, 2012).

2.4 Costo de fabricación:

Tabla 5

Costo de fabricación o adquisición

DESCRIPCIÓN				
Descripción	Cantidad	Unidad/Medida	Precio x Kg.	Precio Total
Ajo fresco	9801	kilogramo	S/.3.50	S/ 34303.50
Total				S/ 34303.50

Nota: costo de la materia prima. **Fuente:** elaboración propia.

CAPÍTULO III

3 ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de Almacenamiento:

Estrategia para los sacos de ajo: Los sacos serán almacenados en piso sobre pallets de plástico en un área con un ambiente amplio y fresco.

Estrategia de almacenamiento de cajas: El ajo ya en cajas será almacenado en los estantes que estarán en el área de almacén.

Almacén: será el alquiler de un almacén el cual que está ubicado en el departamento de Arequipa y provincia de Arequipa en el distrito del cercado, en la calle la isla 211, nuestro local cuenta con 450 metros cuadrados, el piso del almacén es todo de concreto, paredes de ladrillo de 6 metros y el techo de calamina, las estrategias de seguridad que utilizaremos será la colocación de cámaras de seguridad, cada área contará con 2 extintores.

El almacén cuenta con 5 áreas:

Oficina: esta área es de 3 m por 3 m, piso de cemento, habrá 2 escritorios, 4 sillas de escritorio, 3 computadoras, y un estante de escritorio.

Área de carga y descarga: en esta área el piso es de cemento, con un área de 9.5 m por 15 m.

Almacén de ajo: En esta área es de 6.5 m por 13.5 m, el ajo en sacos que será descargado y se almacenará en piso sobre pallets de plástico.

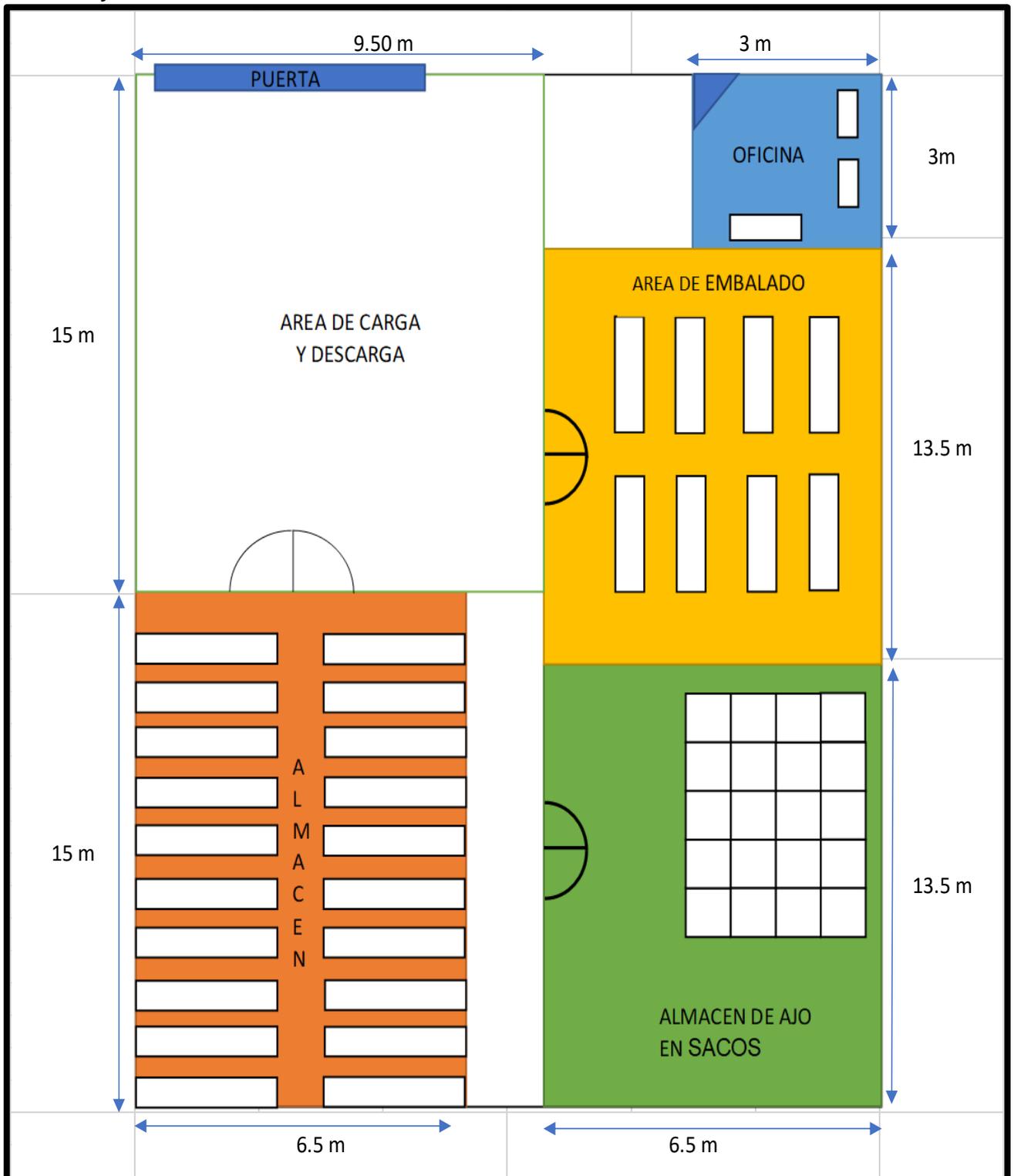
Área de embalado: esta área es de 13.5 m por 6.5 m, el piso es de cemento, contara con 8 mesas de trabajo.

Almacén: el almacén contara con 20 estantes, donde serán almacenadas las cajas, esperando para su unitarización.

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Lay - out



Nota: lay - out. **Fuente:** elaboración propia

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 6

Máquinas y equipos

MAQUINAS Y EQUIPOS	
Laptops y cámaras de vigilancia	
	
Patín hidráulico	
	
Balanza industrial y electrónica	
	

Nota: máquinas y equipos comprados. **Fuente:** elaboración propia.

Tabla 7

Mueblería

MUEBLERIA	
Escritorios y sillas	
	
Bancas y estante de oficina	
	
Estantes de almacén y mesas	
	

Nota: muebles del almacén. **Fuente:** elaboración propia.

Tabla 8

Herramientas

HERRAMIENTAS	
Bandejas y cuchillos	
	
Extintor y pallets	
	
Carretilla manual y plataforma de carga rodante	
	
Jabas y tijeras de corte	
	

Nota: herramientas del almacén. **Fuente:** elaboración propia.

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 9

Costos fijos

DESCRIPCIÓN	PRECIO TOTAL S/.
Alquiler	S/ 1,000.00
Agua	S/ 100.00
Energía eléctrica	S/ 200.00
Internet y teléfono	S/ 150.00
TOTAL	S/ 1,450.00

Nota: costos fijos del almacén por mes. **Fuente:** elaboración propia.

CAPÍTULO IV

4 ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

Figura 3

Rotulado del producto



Nota: rotulo de la caja cara principal. **Fuente:** elaboración propia

Figura 4

Rotulado del producto



Nota: rotuló de la caja parte lateral. **Fuente:** elaboración propia.

4.2 Normas técnicas aplicables:

Todo producto que es exportado debe de contener la información necesaria que indique la ley del país de origen, todos los países cuentan con una ley ya establecida, esto ayudara de forma eficiente a su comercialización en el país de destino:

Según: la LEY N.º 28405 El rotulo del producto contendrá: Nombre del producto; lugar de fabricación; si es producto es perecedero: (Fecha de caducidad, modo de preservación, advertencias); estado del producto; peso neto; en caso de que el producto pueda ser dañino con el consumidor tendrá que ser expresado; nombre, dirección y RUC del responsable de la fabricación

y/o envasado como de su importación; advertencias por si el producto pueda ser dañino y su manera de empleabilidad; tratamiento por si hay complicaciones de salud del consumidor; toda la información debe de ser clara en idioma castellano y muy fácil de visualizar. – País de origen del producto agrícola alimenticio envasado o con procesado primario (Congreso de la Republica, 2021).

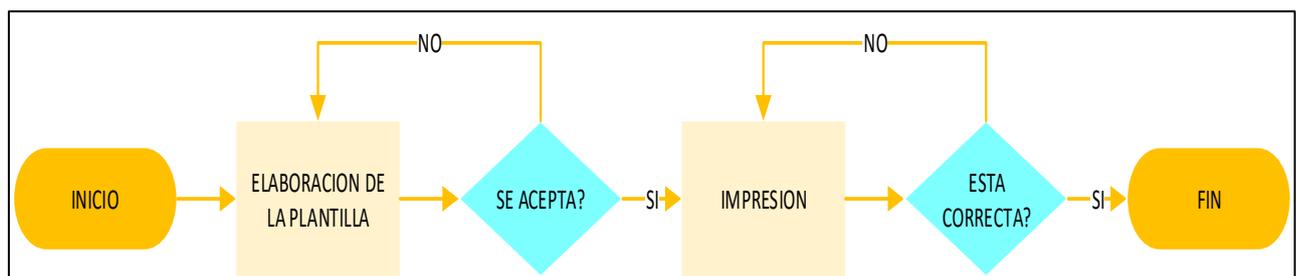
4.3 Proceso de rotulado:

ELABORACION DE LA PLANTILLA: Se hará la elaboración de la plantilla para las cajas de 10 kg, esta contendrá la marca de la empresa y las imágenes correspondientes para el manipuleo e información acerca del producto a exportar.

IMPRESIÓN: Una vez echa y aceptada la plantilla se continuará con la impresión en todas las cajas.

Figura 5

Flujograma de rotulado



Nota: procesos del rotulado de la caja. **Fuente:** elaboración propia.

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Este será hecho por la empresa responsable de las cajas, con un costo de S/.400.00 por la elaboración de la plantilla para las 1000 cajas, la entrega será en 10 días.

Tabla 10

Tiempo y costo

DESCRIPCIÓN		
Costo de plantilla	Unidades	Tiempo de elaboración
S/ 400.00	1000	10 días

Nota: tiempo y costo del rotulado. **Fuente:** elaboración propia.

CAPÍTULO V

5 EMPAQUE

- 5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado (no aplica)**
- 5.2 Criterios usados para la selección del empaque (no aplica)**
- 5.3 Proceso de empaque (no aplica)**
- 5.4 Tiempo y costo del proceso de empacado (no aplica)**

CAPÍTULO VI

6 EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Tabla 11

Ficha técnica

	DESCRIPCIÓN
Descripción física del empaque	Caja de cartón corrugado de doble pared.
Beneficios	<p>Su fabricación y armado se hará de manera fácil.</p> <p>Resistirá el manejo que se le da durante el transporte.</p> <p>Fácil comunicación gráfica gracias a sus caras.</p> <p>De bajo costo.</p> <p>Fácil de reciclar.</p>
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL EMPAQUE	
Medidas	39 cm x 28.5 cm x 19 cm
Peso	495gr
Resistencia vertical	Mayor a 12 cajas
Color	Blanco

Nota: datos de la caja. **Fuente:** elaboración propia.

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

ROSSi S.A.C. tendrá en cuenta los siguientes criterios para el respectivo embalaje del producto para su transporte:

- Tamaño:

El tamaño de la caja nos permitirá transportar 10 kilos de ajo.

- El material y su calidad:

Las cajas serán de papel Kraft.

- Cartón:

Cartón corrugado de doble pared parafinado.

- Ergonomía:

Nos facilitara el manejo para su transporte, manipulación para su fácil apertura, sellado y su apilamiento de manera segura.

- Tipo de impresión:

Serán serigrafiadas y rotuladas.

- Diseño:

Las cajas tendrán la marca de la empresa con el rotulo correcto que se necesita y las imágenes de manipuleo correspondientes.

- Comunicación:

Las imágenes indicaras la fragilidad, modo de transporte, país, dirección de embalado, peso, modo de apilamiento.

- Conservación y Seguridad:

Se deben conservar en donde no tengan interacción con agua ni fuego directamente, serán aseguradas con cinta de embalaje en su correcto sellado

- Sostenibilidad:

Al ser cajas de cartón de papel Kraft, son amigables con el medio ambiente y de fácil reciclaje.

- Coste:

El costo de cada caja sin rotulado es de S/ 6.05.

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 12

Proceso de embalaje

PROCESO DE EMBALAJE	
	Se hará el correcto armado de las cajas.
	Se llenarán las cajas con los 10 kg de ajos.
	Se cerrarán y con cinta de embalaje se sellarán.
	Las cajas irán al almacén para luego proceder con el paletizado.

Nota: procesos de embalaje del producto. **Fuente:** elaboración propia.

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Se hará en dos días por 5 personas. El costo según su remuneración por persona será de S/.43.00 por día, costando un total de S/.430.00 el embalado de 891 cajas.

Tabla 13

Tiempo y costo

DESCRIPCIÓN				
Tiempo	Costo x día(hombre)	N° de trabajadores	Costo total	Cajas totales
2 días	S/.43.00	5	S/.430.00	891

Nota: tiempo y costo del embalaje. **Fuente:** elaboración propia.

CAPÍTULO VII

7 UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

Tabla 14

Ficha técnica

	DESCRIPCION
---	-------------

Descripción física de los pallets		El pallet a utilizar será el pallet de tipo americano el cual será de madera debidamente seca y elaborado correctamente con un peso de 25 kg y capaz de soportar una carga de 1500 kg.
Características de los pallets	Largo	1.00 m
	Ancho	1.20 m
	Alto	15 cm
	Peso	25 kg
	Peso bruto	1500 kg

Nota: datos del pallet. **Fuente:** elaboración propia.

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

- El costo bajo a diferencia del pallet de plástico, ya que solo será utilizado una sola vez.
- Utilizaremos el pallet americano ya que, en el país de destino, en este caso México, se utiliza con mayor frecuencia este tipo de pallet.

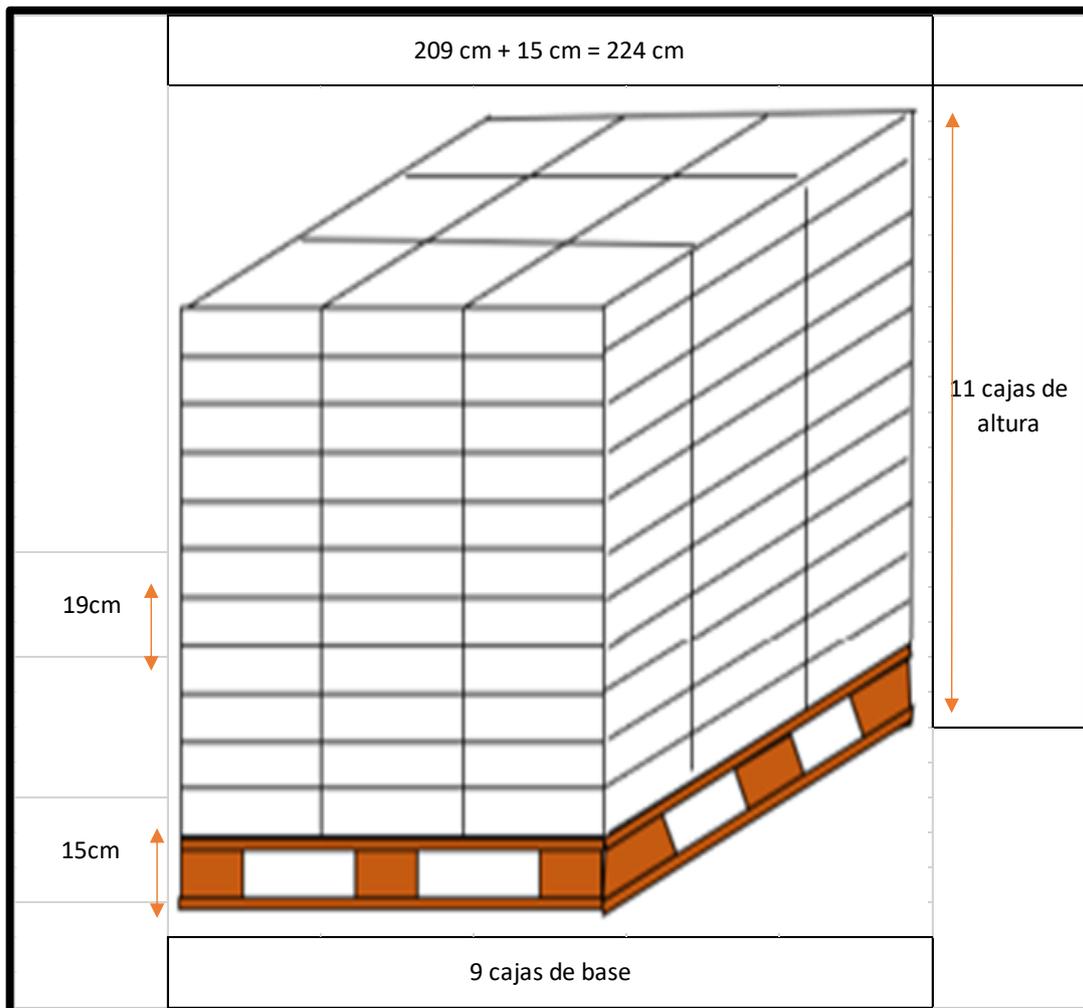
7.3 Proceso de paletización:

Durante el proceso del paletizado se utilizará el pallet de tipo americano, en un pallet se pondrán 99 cajas de 10 kg, estas cajas previamente habrán sido embaladas correctamente, las cajas serán aseguradas con suncho y rollo film para que de esta manera soporten sin ningún problema el manipuleo y movimiento durante todo el viaje.

7.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 6

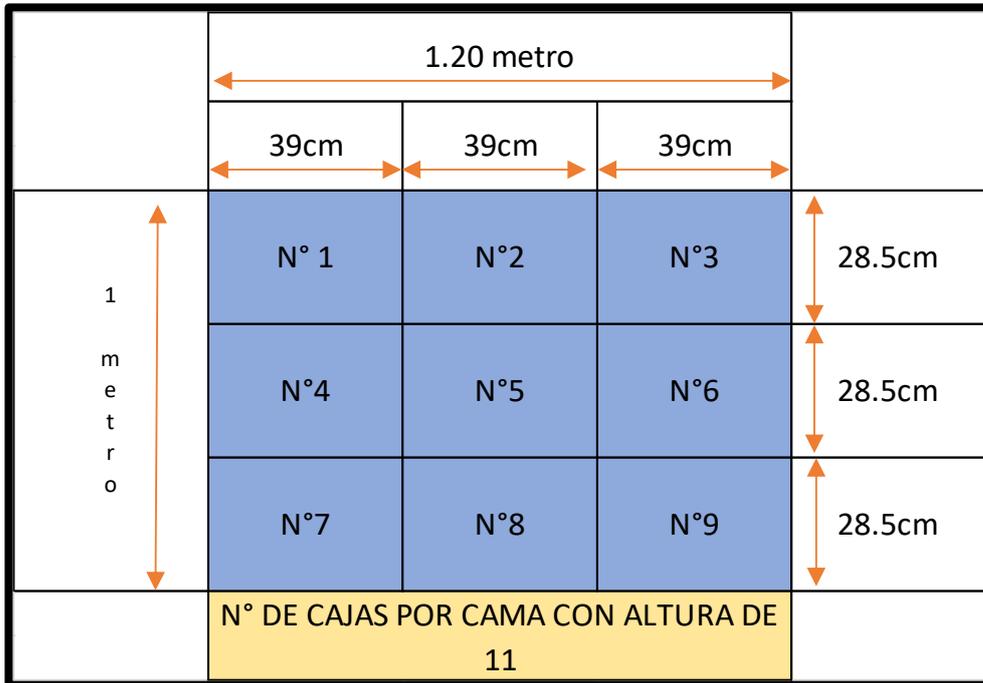
Plano de paletizado



Nota: plano de estiba del pallet por cama. **Fuente:** elaboración propia.

Figura 7

Plano de paletizado



Nota: plano del pallet cargado. **Fuente:** elaboración propia.

Figura 8

Numero de cajas por pallet

DATOS CTD*PALLETS		
PALLETS	CAJAS	BASE*ALTURA
9	99	9*11

Nota: número y altura de cajas por pallet. **Fuente:** elaboración propia.

7.5 Tiempo y costos del proceso de paletización:

El paletizado se hará en dos días con un total de 5 trabajadores costando S/. 43.00 por persona y un costo total de S/. 430.00 para paletizar 891 cajas en 9 pallets.

Tabla 15

Tiempo y costo

DESCRIPCIÓN				
Tiempo	Trabajadores	Costo por trabajador	Costo total	Productos
2 días	5	S/.43.00	S/. 430.00	Paletizar 891 cajas en 9 pallets

Nota: tiempo y costo del paletizado. **Fuente:** elaboración propia.

CAPÍTULO VIII

8 CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 16

Ficha del contenedor

	<p>CONTENEDOR REFRIGERADO 20" pies</p>
---	---

Utilizaremos un contenedor refrigerado de 20" pies el cual mantendrá nuestra carga en óptimas condiciones con una temperatura de entre 0 C° y 30 C°, de esta manera nuestra carga no sufrirá ningún daño al ser carga perecible.

CARGA			
Peso tara:	3160 kg		
Carga útil:	27320 kg		
Carga Máxima	30480 kg		
MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO	PUERTAS ABIERTAS
LARGO	6.05	5.45	
ANCHO	2.43	2.28	2.23
ALTO	2.59	2.33	2.10

Nota: datos del contenedor. **Fuente:** elaboracion propia.

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Tamaño y volumen:

Tiene el tamaño adecuado para todo el lote de nuestra mercadería que se enviara en una sola exportación la cual no sobrepasa el volumen de capacidad del contenedor.

Tipo de contenedor:

Debido al tipo de mercadería exportar, se utilizará un contenedor refrigerado de 20" pies el cual mantendrá nuestra carga en óptimas condiciones con una temperatura de entre 0 C° y 30 C°, de esta manera nuestra carga no sufrirá ningún daño al ser carga perecible

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 17

Proceso de estiba al contenedor

PROCESO DE ESTIBA AL CONTENEDOR	
	<p>Los pallets ya listos son retirados del almacén para ser cargados al contenedor.</p>
	<p>Cuando el contenedor llegue al almacén los pallets serán cargados de manera correcta.</p>
	<p>Ya los pallets el contenedor se da la última revisión para dar el visto bueno a la exportación.</p>

	<p>Terminada la revisión el transporte se dirigirá al puerto del Callao dentro del plazo establecido.</p>
	<p>El contenedor ya listo en el puerto del Callao esperara para ser cargado al buque.</p>

Nota: proceso de carga al contenedor. **Fuente:** elaboración propia.

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 9

Plano de estiba del contenedor



Nota: plano del contenedor. **Fuente:** elaboración propia.

8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

Se alquilará un montacarga para poder cargar los pallets en el contenedor, el tiempo que tomará en llevarse a cabo esta acción será de una hora, costando el alquiler de la maquina S/.180.00.

Tabla 18

Tiempo y costo

DESCRIPCIÓN		
TIEMPO	COSTO	ALQUILER (maquinaria)
1 hora	S/.180.00	Montacarga

Nota: tiempo y costo de estiba. **Fuente:** elaboración propia.

CAPÍTULO IX

9 TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 19

Proveedores de transporte interno en Arequipa

N°	Proveedor	Logo	Lugar
1	TRANSEL E.I.R.L.		Arequipa
2	MVELOZ		Arequipa

Nota: proveedores de transporte en Arequipa. **Fuente:** elaboración propia.

9.2 Costo de transporte interno:

Tabla 20

Costo de transporte interno

DESCRIPCIÓN		
Ruta	Precio en Soles	Tiempo
Arequipa - Callao	2,400.00	16 h 12 min

Nota: tiempo y costo del transporte. **Fuente:** elaboración propia.

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Tabla 21

Proveedores de transporte internacional

N°	Proveedor	Logo
1	AP Moller-Maersk Group	
2	Mediterranean Shipping Company (MSC)	
3	Grupo CMA CGM	
4	COSCO Shipping Co. Ltd.	
5	Hapag-Lloyd	

6	Ocean Network Express (ONE)	
7	Evergreen Marine Corp	
8	Yang Ming Marine Transport Corp.	
9	Pacific International Lines (PIL)	
10	Hyundai Merchant Marine	

Nota: proveedores de transporte internacional. **Fuente:** elaboración propia.

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

Figura 10

Costo cotizado de flete marítimo y aéreo

Resumen de la mercadería			N° de contenedores necesario para el transporte de la mercancía		
Volumen	18.82	Metros Cúbicos	Unidad	N° de contenedores (m3)	N° de contenedores (capacidad peso)
Peso bruto	9,576.00	Kilos	1 x 20 st	0.58	0.34
Relación peso volumen	3,136.67	Kilo / Volumen	1 x 40 st	0.28	0.33

Cotización
Resultado 1 : Vía Aérea - Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México

Agente de Carga	Medio de Transporte	Unidad	Flete Unitario (USD)	Flete Total (USD)
ANDINA FREIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	Flete Aéreo	Kilo / Volumen	2.26	21,641.76
GVC CARGO S.A.C.	Flete Aéreo	Kilo / Volumen	1.94	18,577.44

Resultado 2 : Vía Marítima - Puerto de México

Agente de Carga	Medio de Transporte	Unidad	Flete Unitario (USD)	Flete Total (USD)
ANDINA FREIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	Flete Marítimo	1 x 20 st - FCL	2,000.00	2,000.00
ANDINA FREIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	Flete Marítimo	1 x 40 st - FCL	2,550.00	2,550.00
GAMMA CARGO S.A.C.	Flete Marítimo	Ton / M3 - LCL	45.00	855.00
ANDINA FREIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	Flete Marítimo	Ton / M3 - LCL	80.00	1,520.00

Nota: cotización marítima y aérea. **Fuente:** PROMPERU

CAPÍTULO X

10 SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Tabla 22

Agentes de aduana

AGENTE	LOGO
AAVIA S.A.C. AGENTE DE ADUANAS	 The logo for AAVIA S.A.C. features the word "AAVIA" in a bold, blue, sans-serif font. Below it, the text "Agente de Aduanas" is written in a smaller, blue, sans-serif font. A small "S.A.C." is positioned to the right of "AAVIA".
ADUALINK S.A.C.	 The logo for ADUALINK S.A.C. consists of a circular emblem at the top, divided into three segments of different colors: grey, blue, and green. Below the emblem, the word "ADUALINK" is written in a bold, blue, sans-serif font. Underneath that, the tagline "Interconectando Servicios Logísticos" is written in a smaller, blue, sans-serif font. A small "S.A.C." is positioned to the right of "ADUALINK".

ADUAMERICA S.A.	 ADUAMERICA Operador Logístico
ADUANDINA AGENCIA DE ADUANA S.A.C.	 ADUANDINA AGENCIA DE ADUANA S.A.C.
AGENCIA DE ADUANA MACROMAR S.A.	 GRUPO MACROMAR [®] Soluciones Integrales en Logística CERTIFICADO POR: 

Nota: agentes de aduana en el callao. **Fuente:** elaboración propia.

10.2 Costo de agenciamiento:

Tabla 23

Costo de agenciamiento

DESCRIPCION DE COSTOS	
B/L	\$. 30.00
Visto bueno	\$. 160.00
THC	\$. 40.00
Gastos administrativos	\$. 65.00
Total	\$. 295.00

Nota: costos de agenciamiento en puerto. **Fuente:** elaboración propi

10.3 Aseguradoras:

Tabla 24

Aseguradoras

ASEGURADORA	LOGO
RÍMAC	
MAPFRE	
ZURU	
GLOBAL COMEX	
GRUPO IFS PERU	

Nota: aseguradoras de comercio. **Fuente:** elaboración propia.

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

La carga exportable, siempre está en constante riesgo, ya sea debido a cualquier incidente natural o provocado, para esto existen un amplio número de empresas que brindan pólizas de seguro con distintas coberturas:

Principales coberturas del seguro de GLOBAL COMEX: por el extravió o daño de la carga debido a algún fallo por parte del contenedor; en caso de hechos imprevistos; al momento de la estiba y desestiba; daños en el almacén temporal durante el tiempo de estadía; si el medio de transporte sufre algún inconveniente; por robo y riesgos de la naturaleza (GLOBAL COMEX, 2021)

Figura 11

Costo de póliza de seguro



Nota: cotización de póliza de seguro. **Fuente:** empresa ZURU.

10.5 Depósitos temporales:

Tabla 25

Depósitos temporales

DEPOSITO	LOGO	UBICACION
DP WORLD		Av. Manco Cápac 113 Callao, Perú
APM TERMINALS		Av. Contralmirante Raygada 111 Callao, Perú
RANSA		Av. Jorge Chávez 154 piso 10, Miraflores, lima - Perú
ALBO		Calle Uno 383, Urb. Industrial bocanegra 07036 Callao, Perú
CONTRANS		Av. A 204 Ex fundo Oquendo, Callao, Perú

Nota: depósitos temporales en callao. **Fuente:** elaboración propia.

CAPÍTULO XI

11 INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Figura 12

Puerto de manzanillo



Nota: vista del puerto. **Fuente:** Google imágenes.

Figura 13

Puerto de Veracruz



Nota: imagen del puerto. **Fuente:** Google imágenes.

Figura 14

Puerto de Lázaro Cárdenas



Nota: vista del puerto. **Fuente:** Google imágenes.

Figura 15

Puerto de Altamira



Nota: vista del puerto. **Fuente:** Google imágenes.

Figura 16

Puerto de Ensenada



Nota: vista del puerto. **Fuente:** Google imágenes.

Figura 17

Aeropuerto internacional Benito Juárez



Nota: aeropuerto vista aérea. **Fuente:** Google imágenes.

Figura 18

Aeropuerto internacional de Cancún



Nota: aeropuerto vista aérea. **Fuente:** Google imágenes.

Figura 19

Aeropuerto internacional de Guadalajara



Nota: aeropuerto vista de la entrada. **Fuente:** Google imágenes.

Figura 20

Aeropuerto internacional de monterrey



Nota: aeropuerto vista de la entrada. **Fuente:** Google imágenes.

Figura 21

Aeropuerto internacional de Tijuana



Nota: aeropuerto vista aérea. **Fuente:** Google imágenes.

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

Las vías terrestres son fundamentales en cualquier país del mundo, una infraestructura vial óptima, ayuda mucho al desarrollo del país:

La infraestructura terrestre: el 55.6% de mercadería, sea de carga pesado o de otras, se da de manera terrestre, por la carretera nacional en las cuales se encuentran la carretera federal de México en las cuales encontramos diferentes autopistas y puentes en toda su extensión (Gomez, 2021).

Figura 22

Infraestructura vial



Nota: red vial de México. **Fuente:** Google imágenes.

La infraestructura portuaria; México tiene 117 puertos debidamente equipados con lo último en tecnología, la tecnología con la que cuentan todos estos puertos es muy avanzada para así poder ampliar el contacto con puertos de todo el pacífico y el caribe.

Figura 23

Infraestructura portuaria



Nota: puertos de México. **Fuente:** Google imágenes.

La infraestructura aeroportuaria; está integrada de 35 aeropuertos.

Figura 24

Infraestructura aérea



Nota: aeropuertos de México. **Fuente:** Google imágenes.

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

Básicamente un punto de acceso muy importante siempre será un aeropuerto, la vía aérea es muy importante, ya sea para el comercio como para el desarrollo cultural en todo país:

El aeropuerto no cuenta con instalaciones de gran alcance por lo que solo puede recibir aviones de tipo DC-9 y Focker 100, su principal pista es de 2,200 metros, cuenta con un área de maniobras y un área donde pueden pasar la noche los aviones, toda el área del aeropuerto tiene 3,200 metros, con estas características solo puede cubrir las necesidades de la región (Gobierno de Mexico, 2012).

Los puertos son las principales entradas para la comercialización entre países del mundo, por la vía marítima se da el mayor porcentaje de comercio de todo el mundo, la economía mundial siga creciendo de manera acelerada:

Siendo uno de los principales puertos del pacifico mexicano, el puerto de manzanillo es uno de los más modernos y con una alta productividad, esto gracias a todas las inversiones privadas y con el correcto trabajo de sus autoridades portuarias. La tecnología utilizada en cada uno de los terminales especializados con los que cuenta, le abrió la puerta al mundo de los puertos con grandes potenciales a nivel mundial (Gobierno de Mexico, 2012).

Para que el comercio no se detenga, las vías de acceso de manera terrestre cumplen un papel muy importante con el crecimiento comercial, a mayor comercio se necesita mejores vías accesibles, para que las actividades no se detengan:

Existen 5 vías que tienen al puerto de manzanillo comunicado con todo el país y estas son; Manzanillo Cuyutlán Libramiento – Colomos Tapeixtles; Manzanillo Ramal – Aeropuerto; Colima -Manzanillo; Minatitlán y Manzanillo – Puerto Vallarta (Gobierno de Mexico, 2012).

El puerto de Manzanillo cuenta con grandes estructuras para la recepción de diferentes tipos de carga: “En la Infraestructura en el puerto encontramos: La terminal de Gas Natural Licuado Manzanillo; Granelera Manzanillo Cementos de México (CEMEX); Frigorífico de Manzanillo (FRIMAN); Corporación Multimodal S. A. de C. V.” (Gobierno de Mexico, 2012).

La comunicación que se da entre un puerto y otro es cada vez más rápida, esto está permitiendo que los tiempos al cargar y descargar se agilicen:

Las 14 operadoras que hay en el puerto son de capital privado interno y externo del país, permitiendo así la recepción de múltiples tipos de carga, dándole una alta competitividad a nivel mundial (Gobierno de Mexico, 2012)

Los puertos al ser prácticamente las vías principales del comercio internacional, dan una gran variedad de servicios dentro de sus instalaciones:

Los servicios que otorga el puerto son: “Servicio de pilotaje, servicio de remolque, servicio de lanchaje, servicio de amarre de cabos, servicio de avituallamiento, servicio de suministro de agua servicio de suministro de

combustibles y lubricantes, recolección de basura o desechos, servicio de maniobras” (Gobierno de Mexico, 2012)

Figura 25

Costos en el puerto de Manzanillo

SSA MÉXICO, S.A. DE C.V.	
TARIFA DE ATRAQUE Y MUELLEJE APLICABLE A LA TERMINAL ESPECIALIZADA DE CONTENEDORES EN EL PUERTO DE MANZANILLO, COL.	
CONCEPTOS	TARIFA
I. TARIFA DE ATRAQUE Atraque: Por cada metro de eslora o fracción. Para embarcaciones con estadía de menos de 24 hrs.	\$19.48
Para embarcaciones con estadía de 24 a 48 hrs.	\$20.10
Para embarcaciones con estadía de más de 48 hrs.	\$20.48
II. TARIFA DE MUELLEJE Por contenedor de 20 pies.	\$237.41
Por contenedor a partir de 21 pies.	\$262.72

Nota: costos en el puerto de Manzanillo México. **Fuente:** Google.

11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino.

En cada país siempre es diferente, al momento de exportar hay que revisar que documentación pedirán que restricciones hay para poder hacer mejores negocios:

Requerimientos: pertenecer al RFC(registro federal de contribuyentes);- saber sobre su condición fiscal; poder firmar electrónicamente; tener asesoramiento de una empresa de servicios logísticos; entrar a la lista de

importadores; hacer lo dispuesto por el agente de aduana; hacer los respectivos pagos y contribuciones; respetar las normas y reglas que sean solicitadas; que los inventarios estén correctamente actualizados para el control del producto; no fallar con la documentación para su traslado; saber con exactitud sobre el país de origen;- entregar la manifestación de valor electrónica quien esté a cargo; realizar el registro a la AGE(administración general de aduanas); pagar las contribuciones al comercio exterior (Logycom, 2020).

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial.

Las muestras sin valor comercial son una forma de asegurar la decisión de importar algún producto, esto ayuda mucho a concretar los negocios internacionales que se den:

Requisitos: el precio de la muestra no debe ser mayor a un dólar en la moneda del país; tiene que tener alguna falencia para que su venta no se pueda dar; serán enviadas sin empaque; serán productos fáciles de identificar, estas muestras no tienen ningún valor según la LIGIE(ley de impuestos generales de importación y exportación) (AduanasRevista , 2020).

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

Tabla 26

Proveedores logísticos

N°	PROVEEDOR	LOGO	CONTACTO
1	HENCO:		henco@henco.com.mx
2	CAMFRI:		comercial@camfrilogistica.com
3	GLIPSA:		comercializacion@glipsa.com.mx
4	AGUNSA:		mcardenas@agunsa.com.mx

Nota: proveedores logísticos en el puerto de Manzanillo México. **Fuente:** elaboración propia.

CAPÍTULO XII

12 DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

Proveedor: Elaboración del producto terminado, correctamente envasado y embalado para su exportación.

Puerto de embarque: Traslado al puerto de embarque desde la ciudad de Arequipa hacia el puerto del Callao en Lima.

Estiba al buque: Se realiza la estiba en el contenedor y su carga respectiva en el buque.

Viaje del producto: El producto viajare 7 días por vía marítima hasta llegar a su puerto de destino.

Puerto de destino: Llegada de la mercancía al puerto de Manzanillo en el estado de Colima, México.

Desestiba del buque: La correcta descarga del producto para su traslado.

Punto de comercialización: Transporte con dirección al punto de comercialización.

Consumidor: Nuestro producto llega a las manos de nuestros consumidores para su empleo de acuerdo al uso que estos le den.

Figura 26

Mapeo comercial



Nota: mapeo del producto. **Fuente:** elaboración propia.

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

Figura 27

WALMART



Nota: cadena de supermercado Walmart México. **Fuente:** Google imágenes.

Figura 28

SORIANA



Nota: cadena de supermercado Soriana. **Fuente:** Google imágenes.

Figura 29

OXXO



Nota: tiendas OXXO en México. **Fuente:** Google imágenes.

Figura 30

KIOSKO



Nota: tiendas Kiosko en México. **Fuente:** Google imágenes.

Figura 31

BODEGA AURRERA



Nota: tiendas Bodega Aurrera en México. **Fuente:** Google imágenes.

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

Tabla 27

Canales de mayor flujo

CANAL	LOGO	DESCRIPCION
WALMART		Es una cadena de tiendas con mayor presencia en México y también en centro América, tiene alianza con otras tiendas como bodega Aurrera y cuantas con un gran número de tiendas en todo el país.
SORIANA		Es una empresa que solo está presente en México en más de 32 estados del país, esta cadena de supermercados compite directamente con Walmart

Nota: canales con mayor flujo para nuestro producto. **Fuente:** elaboración propia.

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

Existen diferentes formas de pago en el comercio internacional, se debe de hacer una correcta decisión para escoger una forma de pago, de esta manera aseguraremos el pago de la exportación:

Carta de crédito de exportación (CDE): forma de pago por la cual la entidad financiera del importador hace un compromiso bajo términos y condiciones, para correr con la cancelación del monto establecido (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2006).

El comercio internacional es tan amplio que se necesitan muchos términos para poder hacer negocios correctamente, para esto tenemos los incoterms, los cuales nos ayudan a negociar de diferentes maneras:

El Incoterm FOB, o Free On Board, también es específico del transporte marítimo. El exportador pondrá la carga en el transporte designado en el puerto elegido o disponer que la mercancía se entregue en estas condiciones en el lugar específico. La amenaza de extravió o afección a la carga se da al momento que los productos se colocan en el barco. El comprador es responsable de todos los gastos generados a partir de ese momento.

(Sampalo, 2022)

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

Los dos canales de comercialización escogidos, nos darán una amplia cobertura con nuestro producto, directamente en el estado de colima, gracias a la evolución obtenida por estas empresas en los últimos años, tenemos una gran oportunidad para llegar a cubrir más puntos en el país de México. Estas empresas llevan un buen tiempo en el país y prácticamente son competencia directa una de la otra, por esto vemos una ventaja para que nuestro producto tenga el impacto que esperamos.

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

Demanda del ajo: la demanda de ajo en el país de México es muy grande, a pesar de que el país uno de los principales exportadores de este producto, principalmente se importa ajo fresco para el consumo directo de la población.

El tipo de ajo: una ventaja y principal de nuestro producto es el tipo de ajo que estamos utilizando, este tipo es el ajo criollo o napuri que se da prácticamente de manera natural en nuestro país y más que todo en la región de Arequipa, este tipo de ajo en especial está tomando mucha importancia en el mercado internacional gracias a su aroma y sabor diferente a los demás.

Competencia externa: la competencia directamente con países exportadores, es directamente con el ajo chino el cual es el principal exportador a nivel mundial, una oportunidad que se abrió fue la aparición de la Covid - 19 la cual mermo un poco las exportaciones del país asiático con dirección al país de México, debido a esto México tuvo que buscar más países proveedores y por lo cual las exportaciones de ajo de nuestro país crecieron en los últimos año, otra ventaja directa sobre nuestra competencia directa es el tipo de ajo que exportaremos.

CAPÍTULO XIII

13 MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

En nuestra matriz de costo podemos ver nuestro costo de exportación en valor FOB de \$ 17,527.97 o S/. 68,359.08 con el cual el precio de venta por kilogramo es de \$ 1.97 o s/. 7.67, siendo de esta manera nuestro precio mas bajo que el de otros exportadores lo cual nos da una clara oportunidad de negocio.

Figura 32

Matriz costo de exportación

COSTO DE LA EXPORTACIÓN				
		Tipo de cambio:		3.9
		Utilidad:		10%
Egresos (Expresado en US\$)	Ene	Feb	Marzo	Costo total por el 1er envío
COSTO FIJO	371.79	371.79	371.79	
Energía Eléctrica	51.28	51.28	51.28	
Almacen	256.41	256.41	256.41	
Internet y Telefono	38.46	38.46	38.46	
Agua	25.64	25.64	25.64	
MANO DE OBRA	0.00	0.00	1807.69	
Mano de Obra en Plata			1538.46	
Mano de Obra Indirecta			269.23	
MATERIA PRIMA	0.00	0.00	8795.77	
Ajo Fresco sin Pelar			8795.77	
COSTO DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN	0.00	0.00	297.18	
Rotulado			102.56	
EPP			194.62	
COSTO DEL PALETIZADO	0.00	0.00	2051.28	
Rollo de Zunchos			153.85	
Cajas			1551.28	
Rollo Film			153.85	
Cinta de Embalaje			53.85	
Pallets			138.46	
COSTO TOTAL EN PLANTA	371.79	371.79	13323.72	14067.31
UTILIDAD (%)			1332.37	1332.37
GASTOS ADUANEROS			1934.81	
Agente aduanas			121.03	
Emision B/L			58.46	
Derecho de Embarque			325.50	
Visto Bueno			25.64	
Deposito Temporal			690.00	
Corruier(documento cliente destino)			26.92	
Gastos Administrativos			19.82	
Certificado de origen			10.51	
Certificado fitosanitario (SENASA)			18.46	
Transporte Arequipa/Lima			512.82	
Carga y estiba al contenedor			125.64	
IMPREVISTOS			193.48	
GASTOS DE EXPORTACIÓN			2128.29	2128.29
VALOR FOB				17,527.97
Nro unidades			8910	8910
			Precio unitario (dólares) (Valor FOB)	1.97
			Precio unitario (soles) (Valor FOB)	7.67

Nota: matriz con el costo de la primera exportación. **Fuente:** elaboración propia.

CAPÍTULO XIV

14 VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

Para este estudio se ha establecido un costo de oportunidad de capital de un 10% que es una tasa que se utiliza para este tipo de proyecto, se exportara 4 veces por año.

Figura 33

Flujo de caja

FLUJO DE CAJA ECONOMICO	0	1	2	3	4	5
(Expresado en US\$)	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Ingresos		70112	77123	84835	93319	102651
Ingresos Totales		70,112	77,123	84,835	93,319	102,651
COSTO TOTAL EN PLANTA		56,269	61,896	68,086	74,894	82,384
GASTOS DE EXPORTACIÓN		8,513	9,364	10,301	11,331	12,464
Egresos Totales		64,782	71,261	78,387	86,225	94,848
Inversion	-13,613					
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(13,613)	5,329	5,862	6,449	7,094	7,803

Nota: flujo de caja proyectado 5 años, con 3 exportaciones por año. **Fuente:** elaboración propia

14.2 Valor actual neto:

El valor actual neto resultante es de S/. 41,387.89 el cual es positivo lo que significa que se estaría recuperando la inversión y además habría una ganancia o lucro, por lo tanto, bajo el criterio del VAN el proyecto es aceptable.

$$\text{VAN} = \text{S/. } 41,387.89$$

$$\text{VAN} = \$ 10,612.28$$

14.3 Tasa de interés de retorno:

La tasa interna de retorno es del 35.19% lo cual nos indica que el proyecto es viable, este porcentaje de acuerdo a los criterios económicos financieros indica que la inversión es rentable para los inversionistas.

$$\text{TIR} = 35.19\%$$

CONCLUSIONES

Después de haber elaborado el presente proyecto de exportación y obtener resultados favorables con respecto a la rentabilidad del proyecto llegamos a las siguientes conclusiones.

Nuestro producto es de gran necesidad en México, lo cual nos dice que tenemos un mercado abierto a pesar de tener competidores de mayor potencial, a pesar de que nuestro rival es el principal exportador al país de México, nuestro producto ya tiene una gran acogida gracias a su calidad y lo podemos ver reflejado en el crecimiento progresivo de los últimos años con referencia a las exportaciones hacia México.

El flujo proyectado que se hizo de 5 años, nos permite decir que el proyecto es viable y que tendremos un crecimiento gradual, no tan acelerado, pero nos permitirá recuperar la inversión y obtener ganancia para ampliar el número de exportaciones por año y de esta manera consolidarnos como un exportador constante, dando por concluyente que el proyecto elaborado está correctamente elaborado, esperamos que pueda servir de guía para alguna aplicación cercana del mismo.

RECOMENDACIONES

Después de elaborar este proyecto y con la obtención de resultados favorables, tenemos algunas recomendaciones para poder mejorar y optimizar aún más los resultados.

Se recomienda buscar más puntos de recepción de nuestro producto, que no solo se exporte con dirección al puerto de manzanillo y así ampliar más nuestra incursión en el país de destino, esto nos podría permitir ampliar el numero de exportaciones por año.

También se recomienda buscar ampliar los proveedores de ajo para así poder tener un mejor precio para poder obtener una mayor rentabilidad, buscando la manera de ampliar nuestra línea de productos y no solo ofrecer un solo tipo de ajo.

Otra recomendación es tratar de ofrecer un producto con valor añadido, como puede ser enviar el ajo en polvo, deshidratado, en pasta, pelado, etc. Ya que el ajo en México es de gran necesidad por su gran consumo.

Estas recomendaciones están enfocadas hacia el crecimiento de la empresa teniendo en cuenta la oportunidad que tenemos en el hermano país de México.

Referencias

- AduanasRevista . (2020). Importación de muestras sujetas al cumplimiento de Normas. *AduanasRevista* , parr. 6.
- Congreso de la Republica. (2021). *Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual*. Peru. Obtenido de <https://www.gob.pe/indecopi>
- GLOBAL COMEX. (2021). *globalcomex.pe*. Obtenido de globalcomex.pe: <https://globalcomex.pe/seguros/>
- Gobierno de Mexico. (2012). *digaohm.semar.gob.mx*. Obtenido de digaohm.semar.gob.mx: <https://digaohm.semar.gob.mx/cuestionarios/cnarioManzanillo.pdf>
- Gobierno de Mexico. (2012). *Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria*. Obtenido de <https://sistemasssl.senasica.gob.mx/mcrfi/>
- Gobierno del Peru. (2020). *Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Peru*. Peru. Obtenido de <https://www.gob.pe/10093-obtener-certificado-fitosanitario-de-exportacion-o-reexportacion-de-plantas-productos-vegetales-y-otros-articulos-reglamentados>
- Gomez, J. (29 de 04 de 2021). *revistainfraestructura.com*. Obtenido de [revistainfraestructura.com](https://www.revistainfraestructura.com): <https://www.revistainfraestructura.com.mx/infraestructura-carretera-en-mexico/>
- Logycom. (2020). <https://www.logycom.mx/>. Obtenido de <https://www.logycom.mx/>: <https://www.logycom.mx/blog/requisitos-y-documentos-para-importar-a-mexico>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2006). *GUÍA COMERCIAL Y CREDITICIA PARA EL USUARIO DEL COMERCIO EXTERIOR: SERIE PEPE MYPE*. Lima, Peru: KINKO'S IMPRESORES S.A.C. Obtenido de <https://www.siicex.gob.pe>

Sampalo, M. (07 de Abril de 2022). *outvio.com*. Obtenido de *outvio.com*: <https://outvio.com/blog/what-are-incoterms/>