



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE MAIZ BLANCO GIGANTE
FRITO DEL CUSCO AL MERCADO DE JAPON, TOKIO,
COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA
GOLDEN S.A.C., CUSCO”**

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

PRESENTADO POR

Bach. BEJAR HUAMAN, JACKELYN BETSABE
<https://orcid.org/0000-0002-5237-9249>

ASESOR

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

**CUSCO – PERÚ
2022**

Dedicatoria

El presente proyecto se lo dedico a la Virgen del Carmen por ofrecerme una vida sana y saludable. A mi padre Florencio y a mi madre Andrea que desde el cielo me guían y protegen, y; quienes con su apoyo incondicional y comprensión me motivaron a cumplir con mis objetivos profesionales.

Agradecimiento

Agradezco a la Universidad Alas Peruanas por la oportunidad de superarme profesionalmente, así mismo, a mis docentes por la paciencia y la entrega en las aulas donde adquirí los conocimientos necesarios para desempeñarme profesionalmente. A mis compañeros por compartir estos años de estudios entre inquietudes, alegrías y risas.

INTRODUCCIÓN

El Maíz Blanco Gigante Frito del Cusco, que se exportará a Japón, es cultivado orgánicamente en el Valle Sagrado del Cusco, este maíz se caracteriza por ser de tonalidad blanquecina y ser alto en proteínas, su exportación beneficia a los agricultores y dará la oportunidad a nuestra empresa de ingresar en el mercado internacional.

En el Perú se viene desarrollando las exportaciones a diferentes mercados, cumpliendo con los estándares requeridos para el comercio internacional, contando con terminales portuarios como el Puerto del Callao, Puerto de Ilo, Matarani y Salaverry entre otros y aeropuertos como el Jorge Chávez debidamente implementados y con la capacidad necesaria para el normal desarrollo de exportaciones e importaciones de mercancía.

En el año 2021 el Perú logró exportar 6'903,130 kilos de Maíz Blanco Gigante del Cusco a los países de España, Estados Unidos, China y Ecuador; para el año 2022 SENASA estimó que se exportará 183 toneladas de este maíz al mercado japonés, el cual se cultivará en 2,205 hectáreas, beneficiando a 787 familias del Valle Sagrado del Cusco dedicadas a esta actividad.

RESUMEN

El Trabajo de Suficiencia Profesional consistió en desarrollar el proyecto de exportación cumpliendo con la estructura establecida por la Universidad y desempeñando los lineamientos establecidos para su desarrollo, el producto seleccionado es el MAÍZ BLANCO GIGANTE FRITO DEL CUSCO grano que es de alto consumo entre la población y tiene gran demanda en diversos mercados internacionales como Japón. Basado en esta información nació la idea de exportar el producto con el objetivo de obtener rentabilidad; propagar la marca de la empresa en el mercado internacional. El proyecto de exportación se desarrolló considerando los siguientes capítulos.

En el capítulo I Producto a exportar, se desarrolló la ficha técnica con información relevante del producto, se instauró la clasificación arancelaria basada en la información otorgada por la SUNAT y por último se elaboró el flujograma del proceso productivo.

En el capítulo II Aprovechamiento, se desarrolló la lista de proveedores potenciales con información relevante del maíz, se hizo la matriz de selección de proveedores dando un ganador, se describió el control de calidad que tendrá nuestra empresa y se terminó con una tabla de costo de fabricación y/o adquisición.

En el capítulo III Almacenamiento, se aclaró las estrategias de almacenamiento, se graficó el lay out del almacén y se plasmó una tabla de costo fijo de almacén.

En el capítulo IV Rotulado y Etiquetado Técnico, se graficó el modelo de etiquetas / rotulado de producto con las normas técnicas aplicables que rigen en el país de destino, se describe el proceso de rotulado, se desarrolló una tabla de tiempos y costos del proceso de rotulado.

En el capítulo V Empaque, se desarrolló la ficha técnica del empaque seleccionado, se describió los criterios usados para la selección del empaque, se graficó una tabla para el proceso de empaque, se describió una tabla para los tiempos y costos del proceso de empaquetado.

En el capítulo VI Embalaje, se representó una ficha técnica del embalaje seleccionado, se desarrolló los criterios usados para la selección del embalado, en una tabla se realizó la descripción del proceso de embalado y al final una tabla de tiempo y costos del proceso de embalado.

En el capítulo VII Unitarización, se plasmó la ficha técnica del pallet seleccionado, desarrollándose los criterios usados para la selección del pallet, se graficó el proceso del paletizado y en una tabla los tiempos y costo de paletizado.

En el capítulo VIII Contenedorización, se desarrolló la ficha técnica del contenedor seleccionado, se realizó los criterios para la selección del contenedor, se plasmó el proceso de contenedorización, se graficó el plano del contenedor, se desarrolló en una tabla los tiempos y costos del proceso de contenedorización.

En el capítulo IX Transporte, se realizó una lista de proveedores de transporte interno, se desplegó una tabla de costo del transporte interno, proceso de servicio de transporte internacional, en una tabla se plasmó la cotización del flete marítimo.

En el capítulo X Servicio de Soporte al Comercio Internacional, se realizó una lista de agentes de aduanas, una tabla de costo de agenciamiento, aseguradoras, una empresa de póliza de seguro y de posibles depósitos temporales.

En el capítulo XI Infraestructura para la Distribución Física en el País de Destino, se hizo una lista de los principales puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga en el Perú y en el país de destino, se describió el proceso de importación y nacionalización en el país de destino en un flujograma de costo y tiempo, se desarrolló los requisitos para importar muestras sin valor comercial y los datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.

En el capítulo XII Distribución, se plasmó el mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor, se identificó los canales de distribución y el canal de mayor flujo comercial para las importaciones del producto, se identificó y cuantificó los márgenes de intermediación y condiciones de compra, se realizó una perspectiva en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización, exigencias de compra y competencia de los canales de distribución.

En el capítulo XIII Matriz de Costo de Exportación, se realizó una tabla resaltando los gastos operativos del proceso de exportación.

En el capítulo XIV Valuación Económica Financiera, se desarrolló los costos de oportunidad, se plasmó en dos tablas los ingresos y egresos del proceso de exportación y se concluyó con los resultados del VAN y TIR.

ABSTRAC

The Professional Sufficiency Work consisted of developing the export project complying with the structure established by the University and carrying out the guidelines established for its development, the selected product is the GIANT FRIED WHITE CORN OF CUSCO grain that is of high consumption among the population and It is in great demand in various international markets such as Japan. Based on this information. The idea of exporting the product was born with in order to obtaining profitability; spread the brand of the company in the international market. The export project was developed considering the following chapters.

In chapter I Product to be exported, the technical file with relevant information on the product was developed, the tariff classification based on the information provided by SUNAT was established and finally the flowchart of the production process was prepared in which the.

In chapter II Procurement, the list of potential suppliers with relevant information on corn was developed, the supplier selection matrix was made, giving a winner, the quality control that our company will have was described and a cost table of manufacture and/or acquisition.

In chapter III Storage, the storage strategies were clarified, the layout of the storage was drawled, and a table of fixed storage cost was drawn up.

In chapter IV Labeling and Technical Labeling, the model of labels / product labeling was graphed with the applicable technical standards that govern the country

of destination, the labeling process is described, a table of times and costs of the production process was developed labeled.

In chapter V Packaging, the technical sheet of the selected packaging was developed, the criteria used for the selection of the packaging was described, a table for the packaging process was graphed, a table was described for the times and costs of the packaging process.

In chapter VI Packaging, a technical file of the selected packaging was represented, the criteria used for the selection of the packaging were developed, the description of the packaging process was made in a table and at the end a table of time and costs of the packaging process. .

In chapter VII Unitization, the technical sheet of the selected pallet was recorded, developing the criteria used for the selection of the pallet, the palletizing process was graphed, and the palletizing times and costs were charted in a table.

In chapter VIII Containerization, the technical sheet of the selected container was developed, the criteria for the selection of the container were made, the containerization process was reflected, the container plan was graphed, in a table was developed with the times and costs of the containerization process.

In chapter IX Transport, a list of internal transport providers was made, a table of internal transport cost was displayed, international transport service process, in a table the maritime freight price was reflected.

In chapter X International Trade Support Service, a list of customs agents, a table of agency costs, insurers, an insurance policy company, and possible temporary deposits were made.

In chapter XI Infrastructure for Physical Distribution in the Country of Destination, a list of the main ports, airports or land terminals available for cargo in Peru and in the country of destination was made, the import and nationalization process was described in the country of destination in a flowchart of cost and time, the requirements to import samples without commercial value and the data of logistics service providers in the country of destination were developed.

In chapter XII Distribution, the mapping of the supplier-consumer commercial sequence was reflected, the distribution channels and the channel with the highest commercial flow for imports of the product were identified, the intermediation margins and purchase conditions were identified and quantified, A perspective on evolution, diversification, simplification or specialization, purchase requirements and competition of distribution channels was carried out.

In chapter XIII Export Cost Matrix, a table was made highlighting the operating expenses of the export process.

In chapter XIV Financial Economic Valuation, the opportunity costs were developed, the income and expenses of the export process were recorded in two tables and it was concluded with the results of the VAN and TIR.

ÍNDICE

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstrac.....	ix
Índice.....	xii
Índice de tablas.....	xv
Índice de figuras.....	xvi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	01
1.1 Ficha técnica del producto	02
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	02
1.3 Flujograma de proceso productivo.....	03
2. APROVISIONAMIENTO.....	05
2.1 Proveedores potenciales.....	05
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	07
2.3 Control de calidad.....	08
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	09
3. ALMACENAMIENTO.....	10
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	10
3.2 Lay out de almacén.....	11
3.3 Detalle de Mobiliario usado en almacenamiento.....	11
3.4 Costo fijo del almacén.....	13
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	15
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	15
4.2 Normas técnicas aplicables.....	16
4.3 Proceso de rotulado.....	18
4.4 Tiempos y costos de rotulado.....	19
5. EMPAQUE.....	20
5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado.....	20
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	21
5.3 Proceso de empaque.....	22
5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado.....	23
6. EMBALAJE.....	24
6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado.....	24
6.2 Criterios usados para la selección del embalado.....	25
6.3 Proceso de embalado.....	26
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalado.....	27
7.. UNITARIZACIÓN.....	28
7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado.....	28
7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....	29
7.3 Proceso de pallet.....	30
7.4 Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	31
8. CONTENEDORIZACIÓN.....	32
8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	32
8.2 Criterios usados para la selección del contenedor.....	33

8.3	Proceso de contenedorización.....	34
8.4	Plano del contenedor.....	34
8.5	Tiempos y costos del proceso de contenedorización	35
9.	TRANSPORTE	36
9.1	Proveedores de transporte interno	36
9.2	Costo del transporte interno.....	39
9.3	Proceso de servicio de transporte internacional	39
9.4	Cotización del flete marítimo.....	42
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	43
10.1	Agentes de aduanas.....	43
10.2	Costo de agenciamiento	45
10.3	Aseguradoras	45
10.4	Póliza de seguros	46
10.5	Depósitos temporales	47
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAÍS DE DESTINO.....	48
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	48
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino ..	50
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	51
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos).....	52
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial	53
11.6	Datos de proveedores de servicios logísticos ene l país destino	54
12.	DISTRIBUCIÓN.....	55
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	55
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha técnica que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)	56
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	57
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterm utilizados), volúmenes mínimos, etc.	57
12.5	Perspectiva esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización	58
12.6	Tendencias actuales y su implicancia para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal	58
13.	MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	60
14.	VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA	61
14.1	Costos de oportunidad de capital	61
14.2	Valor actual neto y tasa interna de retorno	62
	Conclusiones.....	64
	Recomendaciones.....	65
	Referencias Bibliográficas.....	66
	Anexos	69

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Datos del producto a exportar	02
Tabla 2	Partida arancelaria	02
Tabla 3	Relación de empresas.....	05
Tabla 4	Empresa proveedora 1.....	06
Tabla 5	Empresa proveedora 2.....	06
Tabla 6	Empresa proveedora 3.....	07
Tabla 7	Indicadores para empresas de productoras	07
Tabla 8	Gastos referidos al proceso	09
Tabla 9	Gastos operativos	13
Tabla 10	Tiempos y costos de etiquetas.....	19
Tabla 11	Información referencia del empaçado	21
Tabla 12	Secuencia de empaçado.....	22
Tabla 13	Datos referenciales	23
Tabla 14	Datos relevantes del embalado.....	25
Tabla 15	Secuencia de embalaje.....	26
Tabla 16	Información del proceso	27
Tabla 17	Información técnica	28
Tabla 18	Secuencia del paletizado	30
Tabla 19	Información del proceso	31
Tabla 20	Datos relevantes del contenedor.....	32
Tabla 21	Secuencia del sistema para el contenedor.....	34
Tabla 22	Información del contenedor para la exportación	35
Tabla 23	Costos de transporte interno	39
Tabla 24	Gasto de transporte internacional	42
Tabla 25	Cotización para la exportación a Japón	45
Tabla 26	Empresas de seguro	45
Tabla 27	Gastos operativos para el proceso de exportación	60
Tabla 28	Datos de ingresos	62
Tabla 29	Información de gastos.....	62

INDICE DE FIGURAS

Figura 1	Secuencia del producto.....	03
Figura 2	Modelo del almacén	11
Figura 3	Rotulado del producto	15
Figura 4	Proceso de rotulado en los productos.....	18
Figura 5	Plano estructural del contenedor.....	35
Figura 6	Mapa de ubicación	37
Figura 7	Logo expreso Grael.....	37
Figura 8	Mapa de ubicación	38
Figura 9	Logo de expreso Shalom	38
Figura 10	Mapa de ubicación	38
Figura 11	Logo empresa Marvisur.....	39
Figura 12	Mapa de ubicación	40
Figura 13	Logo de SOUTH SHIPPING LIMITED S.A.....	40
Figura 14	Mapa de ubicación	41
Figura 15	Logo de AGENTAL PERU S.A.....	41
Figura 16	Mapa de ubicación	42
Figura 17	Logo Maersk Logistics & Services Perú S.A.	42
Figura 18	Agente de adunas	44
Figura 19	Agente de adunas	44
Figura 20	Logo de la empresa.....	46
Figura 21	Logo de la empresa.....	47
Figura 22	Logo de la empresa.....	47
Figura 23	Puerto del Callao.....	49
Figura 24	Puerto de Oí-Tokio.....	51
Figura 25	Logotipo de empresa.....	54
Figura 26	Logotipo de empresa.....	54
Figura 27	Fase secuencial	55
Figura 28	Canal indirecto	57

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

Descripción del producto y empresa:

El producto seleccionado para el proceso de exportación es el Maíz Blanco Gigante Frito del Cusco, este tiene un color característico siendo blanco, es considerado de un tamaño grande y mantiene una textura muy suave, cuya forma es plana; este producto es cultivada en el Valle Sagrado de los Incas, el maíz tendrá un proceso con aceite natural y sal para que sea muy crocante. Para el desarrollo exportador se constituyó la empresa GOLDEN S.A.C., quien cumplirá con todos los documentos formales y con una infraestructura acondicionada para la parte administrativa, operativa y con un almacén para la custodia del producto, cumpliendo con las certificaciones, permisos y controles por las instituciones competentes.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Datos del producto a exportar

MAIZ BLANCO GIGANTE Nombre científico: Zea Mays Amulacea	
Consumo	Sancochado Frito
Peso y medidas	200 gramos Largo 17 gramos Diámetro 25 cm.
Zonas de producción	Ica Cusco Arequipa Lima
Datos (100 gramos)	Proteínas 30,10 Fibra cruda 98,20 Almidón 103,20 Azúcar 11,76 Grasa 4,70 Carbohidratos 81,10 Energía 408,00

Nota. www.repositorio.inia.gob.pe

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Partida arancelaria

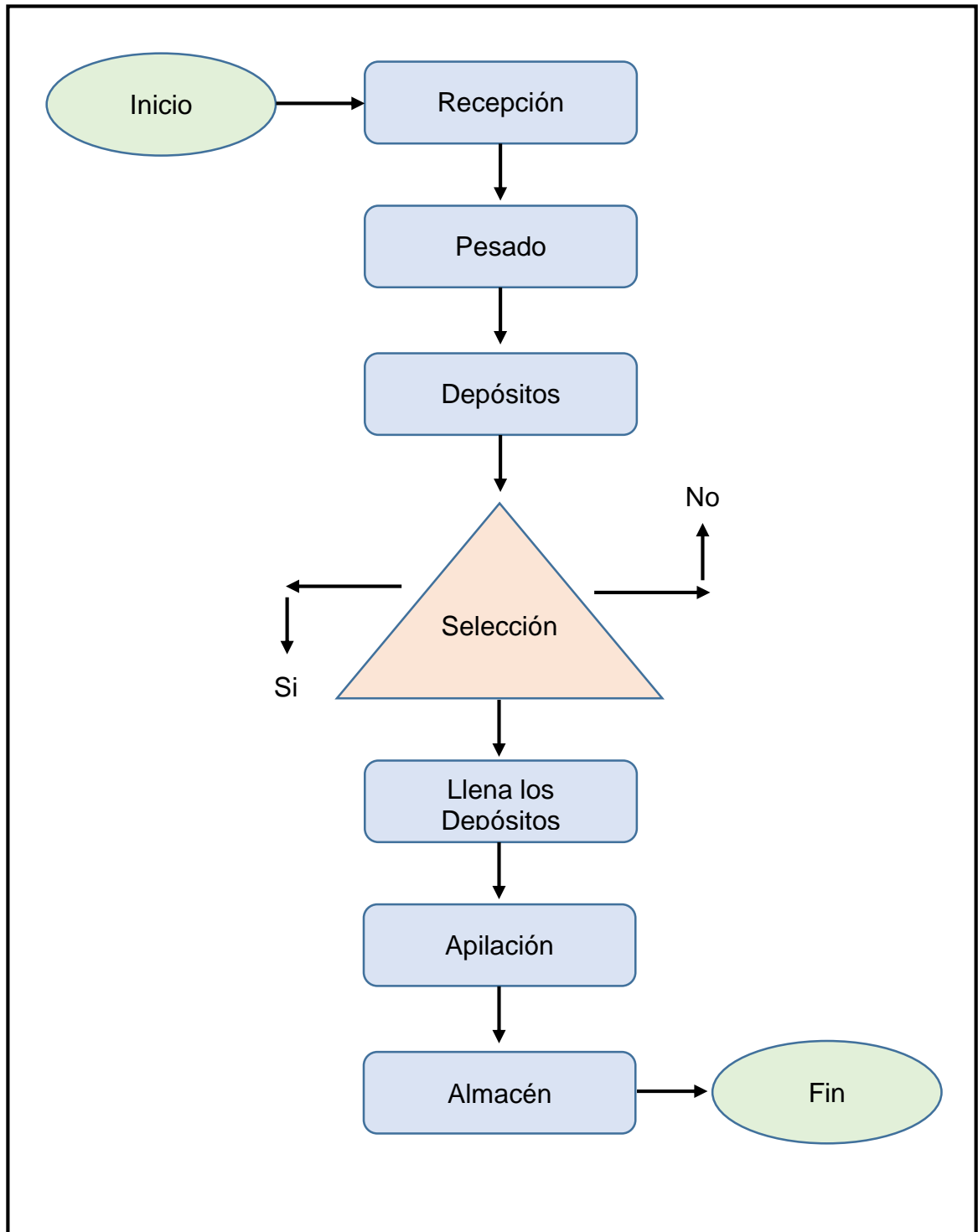
DETALLE		
N°	Partida	Descripción
10.05	1005.90.30.00	Maíz Blanco

Nota. www.sunat.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Secuencia del producto



Nota. www.biodiversidadalimentaria.cl

Recepción:

La empresa productora entregará el maíz blanco gigante completamente frito en condiciones óptimas y cumpliendo los requerimientos solicitados por nuestra empresa.

Pesado:

Se realizará el proceso de pesado del producto, en presencia de un encargado de la empresa productora y así verificar que la mercancía recibida es la cantidad establecida en el contrato.

Depósitos:

Se deposita el maíz en recipientes grandes para poder manipularlos y llevarlos a una mesa de trabajo para continuar con el proceso productivo.

Selección:

Se procederá a la selección del maíz frito, separando los dañados de los que tienen mejor presencia y consistencia; ya que estos serán enviados para la exportación hacia nuestro país de destino.

Llenan los depósitos:

Seleccionado el maíz según los indicadores determinados se procede a llenar los depósitos con el producto.

Apilan:

Se apilan todos los depósitos conteniendo el maíz blanco seleccionado para su control y resguardo.

Almacén:

El producto envasado será transportado y apilado en nuestro almacén; el cual está adecuadamente implementado para mantener al producto en óptimas condiciones hasta la fecha de su exportación.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Relación de empresas.

INFORMACIÓN	
Datos	Ubicación
Vidal Foods S.A.C.	<i>Lima</i>
Kuski S.R.L.	<i>Cusco</i>
Agro Fergi S.A.C.	<i>Lima</i>

Nota. Autoría propia

Tabla 4*Empresa proveedora*

RUC	20513303824
Razón Social	VIDAL FOODS S.A.C
Tipo de Empresa	Sociedad anónima cerrada
Condición	Habido
Fecha de inicio	07/06/2006
Dirección Legal	Calle Jacinto Guerrero 194 Urb. Las Magnolias
Ubicación	San Borja / Lima
Página web	www.vidalfoods.com.pe
Teléfono	+51-1-2246901

Nota. www.vidalfoods.com.pe**Tabla 5***Empresa proveedora*

RUC	20114870171
Razón Social	KUSKI S.R.L.
Tipo de Empresa	Sociedad comercial de responsabilidad Limitada
Condición	Habido
Fecha de inicio	01/01/1992
Dirección Legal	Av. Las Américas Mza.GLote.1Parque Industrial
Ubicación	Wánchaq / Cusco
Página web	www.kuski.pe
Teléfono	+51-84-239610

Nota. www.kuski.pe

Tabla 6*Empresa proveedora*

RUC	20552256647
Razón Social	AGRO FERGI S.A.C
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Habido
Fecha de inicio	02/04/2013
Dirección Legal	Av. Alfredo Benavides nro. 1180 Dpto.302 Urb. San Antonio
Ubicación	Miraflores /Lima
Página Web	www.agrofergi.com.pe
Teléfono	+51-1-6335002

Nota. www.agrofergi.com.pe**2.2 Matriz de selección de proveedores:****Tabla 7***Indicadores para empresas de productoras*

FACTORES DE ÉXITO	%	"VIDAL FOODS"		"KUSKI"		"AGRO FERGI"	
		Valor	Pts.	Valor	Pts.	Valor	Pts.
Calidad	25%	3	0.75	4	1	3	0.75
Certificación	20%	4	0.84	4	0.8	3	0.6
Precio	15%	4	0.6	3	0.45	2	0.3
Capacidad	15%	2	0.1	3	0.45	2	0.
Tiempo de entrega	15%	2	0.1	4	0.6	2	0.3
Ubicación	10%	2	0.2	4	0.4	2	0.2
Resultado	100%		2.59		3.25		2.3

Nota. Autoría propia

Resultado: De acuerdo con los criterios y a las empresas productoras participantes se adjudicó como ganadora la empresa KUSKI S.R.L.; que se encargara de proveer el producto de maíz gigante del Cusco frito para nuestra exportación.

2.3 Control de calidad:

El control de calidad es desarrollar, diseñar, manufacturar y mantener un producto de calidad, aplicándose en el área de ejecutivos, administrativos, así como a todas las divisiones de las empresas y a todos los colaboradores, (Dr. Kaoru Ishikawa, 2017)

Los controles de calidad están enmarcados en los siguientes aspectos técnicos y los procesos que se gestionan:

- Respecto al ISO 9001; nuestra empresa ofrecerá un producto de calidad considerando un trabajo eficiente, eficaz y en cumplimiento de las normas de seguridad correspondientes.
- En base al HACCP; nuestra empresa determinara un plan estratégico para implantar, desarrollar y aplicar las 2 bases para elaborar, producir y ofrecer un producto libre de contaminantes, garantizando la inocuidad del producto final.
- De acuerdo con el BPM; aplicaremos la mejora en el diseño, ejecución, medición, control y optimización en los procesos de nuestra empresa, para generar un valor agregado a nuestros clientes.

2.4 Costo de fabricación y/o adquisición:

Tabla 8

Gastos referidos al proceso

INFORMACION			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario S/.	Total S/.
MBGCF	4,147 K	12.00	51,422.80
Proceso Productivo	4,147 K	-	11,232.00
Proceso de Envases	50,000 Unid.	0.21	10,530.00
Proceso de Rotulado	50,000 Unid.	0.312	15,600.00
Proceso de Empacado	1,152 Cajas	5.35	6,163.20
Proceso de Embalado	Strech Film	10.00	200.00
Proceso de Paletizado	18 Pallets	150.00	2,700.00
Proceso de Contenedorización	1 Unid.	2,800.00	2,800.00
Total			S/. 100,648.00

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento:

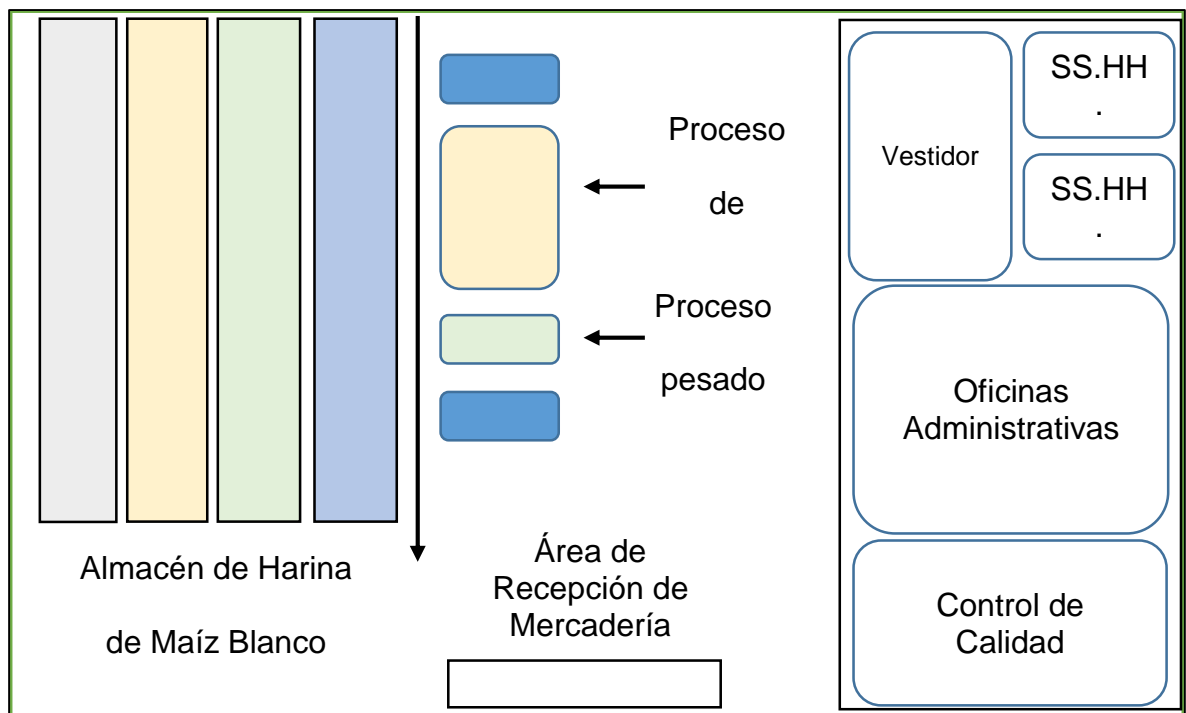
La empresa GOLDEN S.A.C desarrolla la estrategia de almacenamiento de la siguiente forma. Su almacén debe tener instalaciones seguras y preparadas siguiendo los lineamientos y requisitos que nos exijan las autoridades competentes. Se encuentra ubicada en la Calle Hospital 745 Interior Dpto. 101 en el distrito Cusco de la ciudad de Cusco. Debido a que el producto no requiere tantas exigencias para su conservación, el almacén estará ubicado en un lugar con ventilación para mantener en buen estado el producto, tendrá un techo impermeable, con una humedad no mayor a 13% para proteger la mercancía de la exposición al sol, lluvia y cualquier otro tipo de eventos de la

naturaleza. El almacén cuenta con un sistema de alcantarillado/drenaje, este es un proceso que no presenta riesgo de una contaminación al producto a exportar. (Pérez, 2017)

3.2 Lay out de almacén:

Figura 2

Modelo del almacén



Nota: Autoría propia

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Un sistema controlado de almacenaje es fundamental en cualquier empresa para su buen funcionamiento. El control y supervisión de los productos y posteriores inventariados es crucial para obtener para obtener una cadena de suministro eficaz y válido. (www.llorsa.com)

- **Maquinarias:** son importantes para desarrollar un proceso productivo eficiente y cumpliendo con las normas técnicas para un trabajo efectivo y los productos puedan estar en buenas condiciones para tal se utiliza los siguientes
 - Balanzas electrónicas; permite comprobar el peso del producto adquirido y verificar si cumple con el contrato.
 - Faja transportadora; Sirve para poder trasladar el producto de un lado a otro en el almacén.
 - Selladoras; sirve para cerrar el envase con el producto en su interior.

- **Equipos:** Son indumentaria que ayuda
 - Aire acondicionado; mantiene al almacén con la temperatura adecuado para conservación del producto.
 - Luces de emergencia; son luces que se encienden cuando falle el fluido eléctrico.
 - Extintores; son equipos fabricados con finalidad de apagar algún inicio de incendio.
 - Pallets; armazones de madera con medidas estándares que sirven para transportar y apilar cajas con producto.
 - Cortinas de plástico; sirven para dividirlos ambientes.
 - Computadoras; es una máquina que se usa para procesar información.
 - Impresoras; dispositivo que produce textos gráficos de información.

- **Implementos:**
 - Linternas; aparatos eléctricos movibles que dan luz en lugares oscuros.
 - Lentes protectores; para la protección de los ojos.

- Cascos; sirve para la protección de la cabeza.
- Chalecos reflectivos; prendas de vestir que llevan una cinta que brilla en la oscuridad para su fácil ubicación.
- Botas; calzados con punta acerada para la protección de los pies.
- Mamelucos; vestimentas que debe usar el personal para manipular el producto para evitar su contaminación.
- Guantes; Implemento que cubre las manos para manipular el producto.

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 9

Gastos operativos

Características	Precio Unitario S/.	Total S/.
Maquinarias		
Balanzas electrónicas (3)	130.00	390.00
Faja Transportadora	3,120.00	3,120.00
Selladoras (3)	1,839.00	5,517.00
Equipos		
Aire acondicionado (2)	1249.00	2,498.00
Luces de emergencia (4)	115.00	460.00
Extintores (6)	98.00	294.00
Pallets (18)	150.00	2,700.00
Cortinas de plástico (5)	70.00	350.00
Computadoras (3)	1695.00	5,085.00
Impresora	1,300.00	1,300.00
Implementos		
Linternas (6)	126.00	756.00

Lentes (6)	30.00	180.00
Cascos (6)	73.00	438.00
Chalecos reflectivos (6)	45.00	270.00
Botas (6pares)	100.00	600.00
Mamelucos (6)	18.00	108.00
Guantes descartables (1 caja)	15	15.00
Gastos Operativos		
Alquiler	2,375.00	2,375.00
Suministros	855.00	855.00
Transporte	2,915.00	2,915.00
Personal	12,434.00	12,434.00
Total, S/.		42,660.00
Total \$(Cambio3.80)		11,226.32

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto:

Figura 3

Rotulado del producto



Nota: Autoría propia

La etiqueta es utilizada para denominar el rótulo que presenta información considerada relevante para el producto a exportar. La empresa GOLDEN S.A.C., considera en su etiqueta la información en el idioma inglés, el nombre de la empresa exportar, el nombre del producto, el país de origen, el país de destino, teléfono, Ruc, fecha de producción y expiración, la forma de consumo, ingredientes, el peso en gramos, valor nutricional y el código de barras.

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para exportar a Japón:

Para las empresas que desean exportar hacia Japón se necesita las siguientes normas:

- SENASA: Certificación fitosanitaria.
- DIGESA: Certificación sanitaria de exportación para productos alimenticios procesados.
- ITP: Certificación Sanitaria de alimentos de origen hidrobiológico.

Para el producto que nosotros vamos a exportar MBGCF se necesita cumplir las siguientes normas.

- Según SENASA: Certifica el estado fitosanitario de las empresas dedicadas a la producción agraria, entregando el certificado fitosanitario en idioma inglés.
- Según DIGESA: Establece los requisitos y procedimientos para el registro sanitario y habilitación para las empresas exportadoras de alimentos y bebidas destinados al consumo humano.

Normas de Japón para importar de Perú:

Según el JAS (Japanese Agricultural Standards) (Normas Agrícolas Japonesas).

- Certificación JAS General, que garantiza la calidad del producto, refiriéndose a su contenido, composición o desempeño.
- Certificación JAS Especifica, que norma los procedimientos de producción, tales como los de alimentos orgánicos de manera natural.

Las normas en el envasado son:

- Prevención de deformaciones, roturas y cualquier otro tipo de daño que pudieran sufrir los productos.
- Protección contra los microorganismos.
- Entrega de información relevante para el consumidor y facilidad de uso.
- Diseño adecuado que resalte las cualidades del producto.
- Respeto al medio ambiente, resaltando las 3Rs. (Reciclaje, reducir, reutilizar).

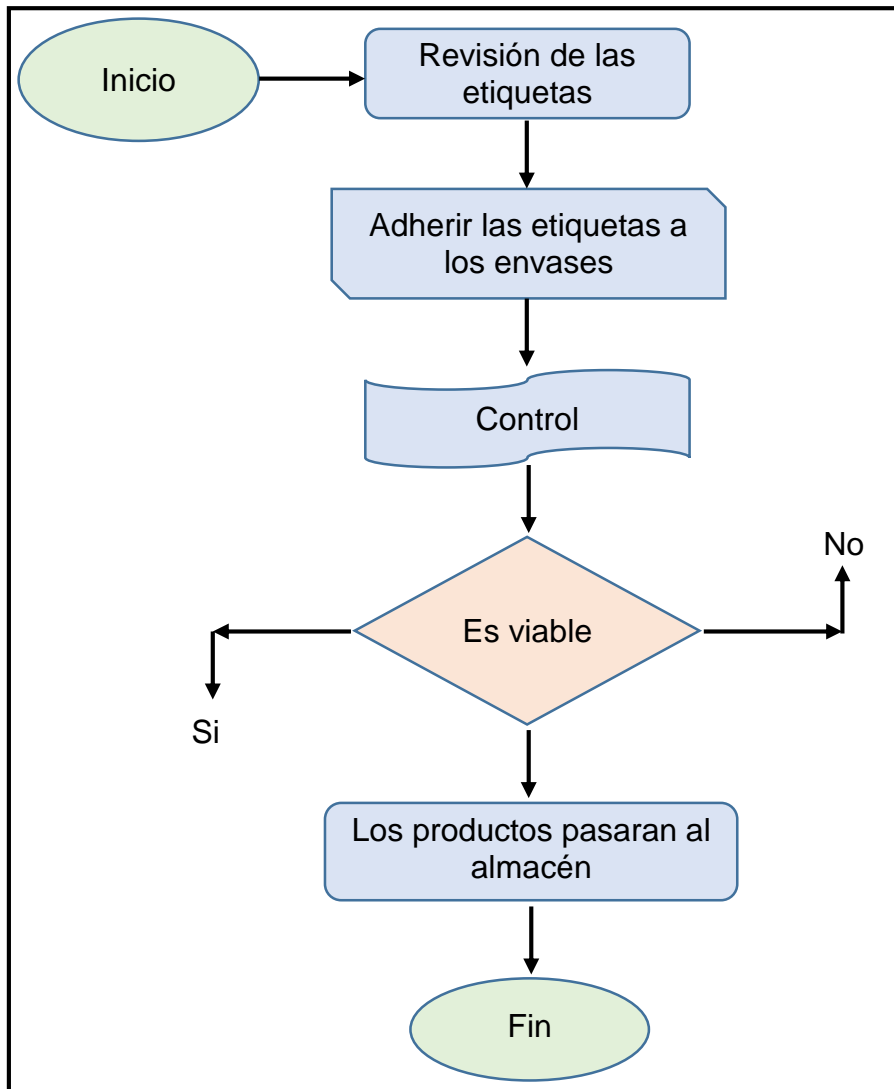
Las normas en el etiquetado:

- Denominación del producto.
- Peso del contenido (en gramos)
- Fecha mínima de expiración.
- Nombre y dirección del importador/distribuidor.
- País de Origen.
- Método de preservación (para productos conservados).
- Información sobre cómo consumir el producto.
- Ingredientes.
- Método de almacenaje.
- Idioma (Japonés, inglés y francés). (www.siicex.gob.pe)

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Proceso de rotulado en los productos



Nota: Autoría propia

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

De acuerdo con los tiempos y costos del proceso de rotulados, se especifica que el tiempo fue 124 horas o 5 días de trabajo para el proceso de adherir las etiquetas al envase y su impresión, siendo su costo total 15,600.00 soles

Tabla 10*Tiempos y costos de etiquetas*

Detalle	Tiempos	Costos S/.
Rótulos 50000		14,600.00
Impresión	48 horas	
Proceso	72 horas	1,000.00
Total	5 días	15,600.00

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE


5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

El empaque es el envoltorio que tiene contacto directo con el producto a exportar. Los empaques biodegradables son los fabricados con materiales de primas orgánicas, provienen de fuentes renovables y al convertirse en residuos, se degradan cuando entran en contacto del medio ambiente.

El empaque es muy importante porque debe cumplir la función de protección del producto y lograr una conservación del producto en su estado natural, por eso es importante sus criterios de selección. (www.edecasa.com)

Tabla 11

Información referencia del empackado

Aspectos principales	
<p>El empaque seleccionado para el proceso de exportación es un sobre de plástico biodegradable, siendo de color blanco con detalles azules; haciéndolo llamativo para los clientes.</p>	
Características	<ul style="list-style-type: none">- Es biodegradable.- Cierre de cremallera.- Es reutilizable.- Aseguran calidad.
Medidas	Largo 18 cm, ancho 12 cm, espesor 3cm
Capacidad	100 gramos

Nota. www.vidalfoods.com

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Los criterios que se han considerado para seleccionar el empaque son exigencias para la exportación: (www.mincetur.gob.pe)

Criterio 1: Son herméticos y mantienen limpio, seguro, fresco, aislándolo de los daños del medio ambiente al producto.

Criterio 2: Resistente a la luz UV ya que aísla al producto ya que está hecho con aceite y sal, evitando la pérdida de sabor color y las proteínas que tiene.

Criterio 3: Por la resistencia que tiene al agua, vapor de agua, gases; ya que es un material impermeable.

Criterio 4: Por ser un material amigable con cualquier producto y sobre todo con el medio ambiente.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 12

Secuencia de empackado

Sistema Estructural	
	<p>El maíz frito pasara por un proceso de selección y clasificación para seguir con el proceso de empackado</p>
	<p>Se empieza el llenado de empacke con el producto</p>
	<p>Producto en el empacke ya l sellado.</p>

Nota: Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

Para el proceso de empackado se determinó como tiempo de selección del producto 24 horas y el proceso del producto 72 horas siendo un total de 4 días, mandando hacer 50,000 envases con un costo de 15,530.00 soles, que incluye mano de obra, equipos, maquinarias, insumos y otros elementos que son asumidos por la empresa tercerizada.

Tabla 13

Datos referenciales

Detalle	Tiempos	Costos S/.
Envases 50,000		10,530.00
Selección del producto	24 horas	
Proceso	72horas	
Total	4 días	10,530.00

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

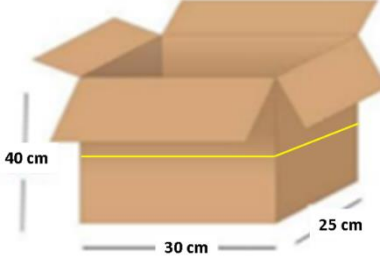
6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Las cajas de cartón son la solución más común para empaquetar, almacenar y enviar diferentes tipos de productos. Su resistencia evita las deformaciones características del apilamiento y están pensadas para soportar los cambios de temperatura sin dañar la mercancía interior.

El embalaje seleccionado es el segundo medio cercano a los productos, y también permite una consolidación en la protección de la mercancía durante el transporte interno y el marítimo. (www.rajapack.com.es)

Tabla 14

Datos relevantes del embalado

Aspectos principales	
-----------------------------	--

El embalado seleccionado para el proceso de exportación es la caja de cartón corrugado la cual está hecho por la unión de tres papeles.

Características	<ul style="list-style-type: none">- Es reutilizable.- Es manejable.- Es estable.- Es rígido
Medidas	Largo 30 cm, ancho 25 cm, altura 40 cm.
Material	Cartón corrugado
Capacidad	4 kl.

Nota: www.rajapack.com.es

6.2 Criterios usados para la selección del embalado:

Los aspectos que se han considerado como criterios para seleccionar el embalado son exigencias para la exportación. (www.mincetur.gob.pe)

Criterio 1: Es un material reciclable y biodegradable, reutilizable, amigable con el empaque del producto a exportar.

Criterio 2: De fácil manipulación, se adapta de manera óptima al producto a exportar.

Criterio 3: Garantiza la protección del producto contra presuntos accidentes, ya que es de un material corrugado.

Criterio 4: Protege al empaque del producto de la contaminación, polvo, luz solar y suciedad.

6.3 Proceso de embalado:

Tabla 15

Secuencia de embalaje

Sistema Estructural	
	<p>El maíz frito pasara por un proceso de selección y clasificación para seguir con el proceso de empacado</p>
	<p>Se empieza el llenado de empaque con el producto</p>
	<p>Producto en el empaque ya sellado.</p>
	<p>La última fase de este proceso consiste en colocar los envases con el maíz frito en el embalado que llevara 36 envases.</p>

Nota: Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalado:

Para el proceso de embalado se determinó como tiempo de selección del producto 48 horas y el proceso del producto 72 horas siendo un total de 5 días, mandando a elaborar 1152 cajas con un costo de 6,163.20 soles, que incluye mano de obra, equipos, maquinarias, insumos y otros elementos que son asumidos por la empresa tercerizada.

Tabla 16

Información del proceso

Descripción	Tiempos	Costos S/.
Cajas 1152		6,163.20
Selección del producto	48 horas	
Proceso	72horas	
Total	5 días	6,163.20

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha Técnica del pallet seleccionado:

Tabla 17

Información técnica

Descripción	
El pallet seleccionado para el proceso de exportación es el americano el cual debe ser de una material rígido y transportable siendo casi siempre de madera.	

CARACTERÍSTICAS

Modelo	Americano
Medidas	Largo 120 cm., Ancho 100 cm., Altura 14.4 cm.
Material	Madera
Capacidad	1,200 kl.
Certificación	Americana

Nota. www.mundopallets.com.es

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Los aspectos que se han considerado como criterios para seleccionar el pallet es cumpliendo con las medidas y materiales establecidos para el proceso de exportación. (www.mincetur.gob.pe)

Criterio 1: Facilita la manipulación del producto ya que lo lleva a la unitarización del embalado.

Criterio 2: Ayuda a la mejor utilización del espacio; tanto en su almacenado y distribución

Criterio3: Facilita el tiempo al personal encargado del almacén ya que reduce el control de inventario y disminuye el costo de etiquetado.

Criterio4: Reduce el tiempo de carga y descarga y evita accidentes en su manipulación.

7.3 Proceso del pallet:

Tabla 18

Secuencia del paletizado

Sistema Estructural	
	El maíz frito pasara por un proceso de selección y clasificación para seguir con el proceso de empackado
	Se empieza el llenado de empaque con el producto
	Producto en el empaque ya sellado.
	Este proceso consiste en colocar los envases con el maíz frito en el embalado que llevara 36 envases.
	Presentación del pallet americano hecho de madera.



Presentación final del embalado unitarizado sobre el pallet

Nota: Autoría propia

7.4 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

Para el proceso de paletizado se determinó como tiempo de unitarización 24 horas y el proceso del paletizado 24 horas siendo un total de 2 días, mandando a elaborar 18 pallets y adquiriendo 10 unidades de stretch film con un costo de 2,900.00 soles, que incluye mano de obra, equipos, maquinarias, insumos y otros elementos que son asumidos por la empresa tercerizada.

Tabla 19

Información del proceso

Descripción	Tiempos	Costos S/.
Pallets18Unid.		2,700.00
Stretch Film 10Unid.		200.00
Unitarización	24 horas	
Proceso de paletizado	24horas	
Total	2 días	2,900.00

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 20

Datos relevantes del contenedor

ASPECTOS PRINCIPALES	
Contenedor de 40 Pies	
CARACTERÍSTICAS	

		Internas	Puertas
Medidas	Largo	11.57m	
	Ancho	2.29 m	2.34m
	Altura	2.25m	2.28m
Volumen	58,73m3		
Infraestructura	Metal		
Marco	Metal		
Capacidad de carga	30,400 kl.		

Nota. www.peru-container.com.pe.

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Para el proceso exportador por parte de la empresa GOLDEN S.A.C. a considerado algunos criterios de interés para seleccionar el contenedor que brinde ventilación, seguridad y protección a los productos con destino a Japón, siendo: (www.peru-container.com.pe).

Criterio 1:

Por la facilidad que brindar en transportar el producto en cantidades al país de destino.

Criterio 2:

La protección que brinda al producto para su transporte internacional.

Criterio 3:

La facilidad de control del inventario del producto en el out e in de este.

Criterio 4:

El ahorro de costos en el traslado del producto ya que se realiza en cantidades.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 21

Secuencia del sistema para el contenedor

PROCESO	
	<p>El inicio de este proceso comienza con la manipulación de los productos debidamente paletizado</p>
	<p>En el siguiente paso es traslado del producto en un carro monta carga hacia en contenedor</p>
	<p>Seguidamente se hará la estiba del producto al contendor.</p>
	<p>Finalmente, con una grúa se realizará la estiba del contenedor hacia el barco par al traslado al país de destino.</p>

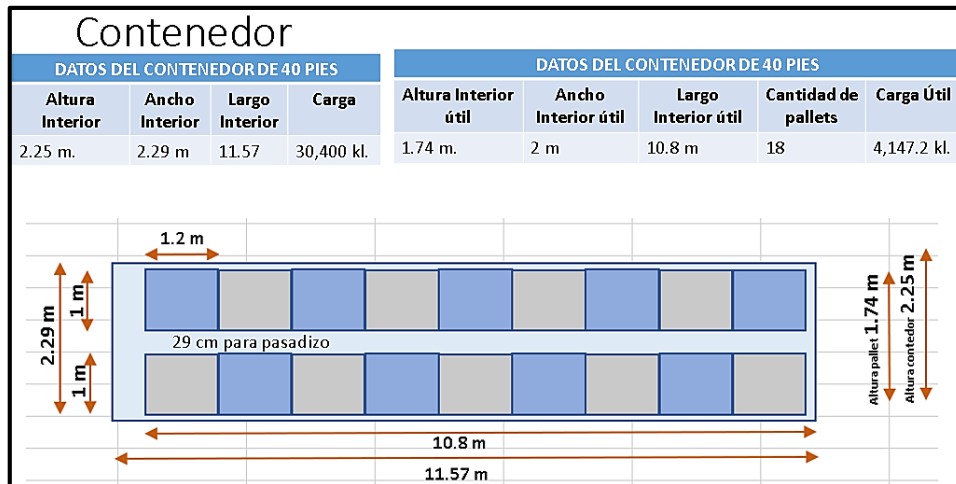
Nota. Autoría propia

8.4 Plano del contenedor:

Plano del contenedor con sus medidas internas y distribución de los pallets con el producto en el interior de esta.

Figura 5

Plano estructural del contenedor



Nota. Autoría propia

8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización:

En este proceso se divide en dos partes; la primera será la ubicación de los pallets que llevará 24 horas y la segunda parte el trámite documentario que llevará 24 horas también, siendo en total 2 días y un monto de 2,800.00 soles.

Tabla 22

Información del contenedor para la exportación

Descripción	Tiempos	Costos S/.
Contenedor 40 pies		2,800.00
Ubicación del pallet	24 horas	
Proceso	24 horas	
Total	2 días	2,800.00

Nota. Autoría propia.

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores de transporte interno:

Es el transporte de un lugar en donde se realiza la carga del producto desde el punto de partida del vendedor hacia un punto indicado por este, siendo normalmente al transportista principal, esto es dentro del país de origen. (www.globalnegotiator.com).

Transporte Interno:

Transporte “Expreso Grael”

Servicio: Empresa de transporte en todo el Perú-sucursal Cusco

Dirección: Calle las Américas D-14 –A- Costado de la discoteca Frozen

Tel: 988805342

Figura 6

Mapa de ubicación

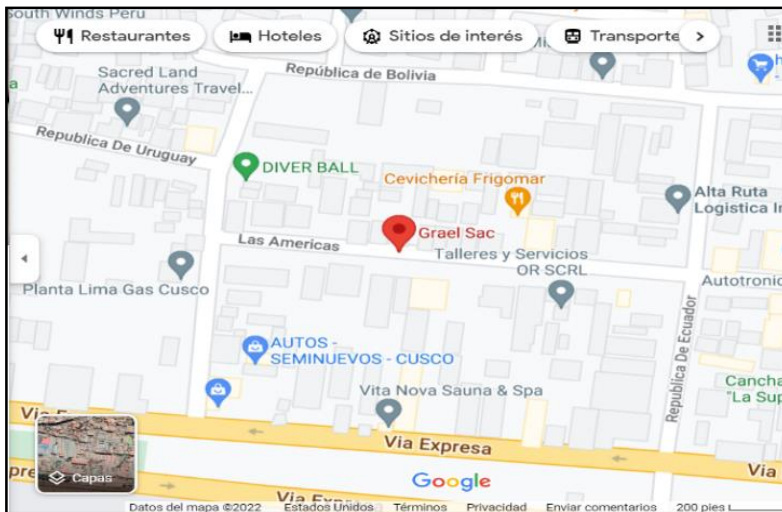


Figura 7

Logo expreso GraeL



Nota. www.expresograel.com

Transporte interno:

Transporte "Shalom Encomiendas"

Servicio: Empresa de transporte de encomiendas -Sucursal -Av. Vía Expresa

Dirección: Av. Vía Expresa Mz. E Lote 8. Parque Industrial Wanchaq

Teléfono: 984781904

Figura 8

Mapa de ubicación



Figura 9

Logo de expreso Shalom



Nota. www.shalom.com.pe

Transporte interno:

Transporte "Agencia Marvisur"

Servicio: Empresa de transporte de encomiendas -Sucursal -San Sebastián

Dirección: Urb. Surihuaylla Chico Mz. A lote C-1

Teléfono: 974796606

Figura 10

Mapa de ubicación

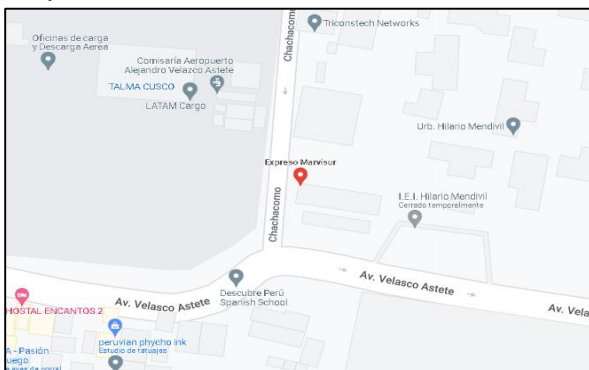


Figura 11

Logo empresa Marvisur



Nota. www.marvisur.pe

9.2 Costo del transporte interno:

Tabla 23

Costos de transporte interno

Empresa Agencia Marvisur			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Cusco- Callao	Carretera (1,114 km)	S/. 2758.30 \$ 707.25	19 h. 40 m.

Nota. www.marvisur.pe

9.3 Proceso de servicio de transporte internacional:

Es el proceso de transportar productos de un determinado país de origen a otro llamado destino; este es un proceso complejo que necesita de empresas especializadas con el fin de elegir el mejor medio para poder transportar la mercancía. (www.trasporteinternacionademergancias.com)

Servicio de Transporte Internacional: SOUTH SHIPPING LIMITED S.A.

Lugar: Puerto del Callao

Servicio: Transporte Marítimo Internacional

Dirección: Av. 2 de Mayo N° 731, Int. 405 – Callao

Teléfonos: (51 1) 465-7047 – (51 1) 453-0268

Figura 12

Mapa de ubicación

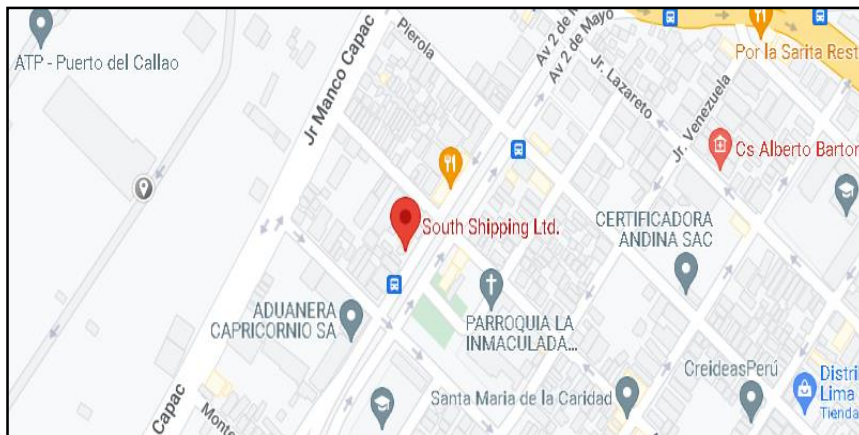
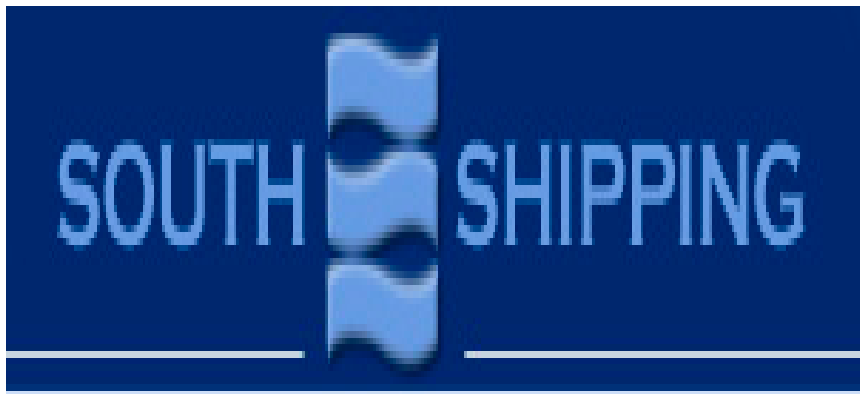


Figura 13

Logo de SOUTH SHIPPING LIMITED S.A.



Nota. www.southshipping.pe

Servicio de Transporte Internacional: AGENTAL PERU S.A.C.

Lugar: Puerto del Callao

Servicio: Transporte Marítimo Internacional

Dirección: Av. Coronel Francisco Bolognesi N° 807, La Punta – Callao

Teléfono: (51 1) 652 6628

Figura 14

Mapa de ubicación



Figura 15

Logo de AGENTAL PERU S.A.



Nota. www.amental.cl

Servicio de transporte internacional

Servicio de Transporte Internacional: Maersk Logistics & Services Perú S.A.

Lugar. Puerto de Callao

Servicio: Transporte Marítimo Internacional

Dirección: Av. Néstor Gambetta N° 14 La Punta Callao

Teléfono: +51 1 6140050

Figura 16

Mapa de ubicación

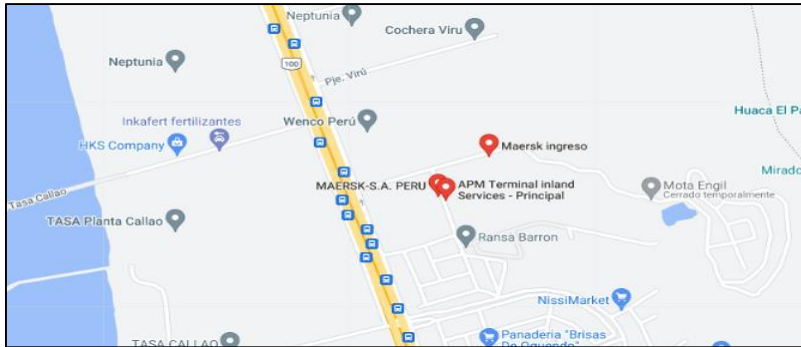


Figura 17

Logo Maersk Logistics & Services Perú S.A.



Nota: www.maersk.com

9.4 Cotización del flete marítimo:

Tabla 24

Gasto de transporte internacional

INFORMACIÓN			
Empresa South Shipping Limited S.A.			
Ruta	Flete \$	Precio S/	Tiempo
Perú (Callao) Japón (Tokio)	\$ 1,500	S/. 4,000.00	30 días

Nota. www.southshipping.pe

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNANCIONAL

10.1 Agentes de aduanas:

Empresa: Global COMEX

Dirección: Calle Lord Cochrane Nro. 486 Of.101 Lima-Perú

Teléfono: +51 987774168 / +51 970566610

Servicios:

En la búsqueda de alcanzar la satisfacción a nuestros clientes brindamos servicios de primer nivel con precios y productos accesibles en el rubro de seguros y despacho aduanero de comercio exterior en el mercado internacional.

Figura 18

Agente de adunas



Nota. www.globalcomex.pe

Empresa: ORVEX Logística Inteligente

Dirección: Calle De la Roca de Vergallo 493 Magdalena del Mar Lima-Perú

Teléfono: +51 1 4069034

Servicios:

Nuestra empresa es la solución logística integrada de mayor valor agregado en el mercado, encontrando soluciones a los requerimientos de nuestros clientes, contando con personal altamente capacitado y motivado que brinda a nuestros usuarios un servicio personalizado, ágil y sencillo. Nuestros servicios en: Agente de aduanas, asesoría, distribución y transporte.

Figura 19

Agente de adunas



Nota. www.orvexlogistics.com.pe

10.2. Costo de agenciamiento

Tabla 25

Cotización para la exportación a Japón



CALLAO, [REDACTED] 2022	Señores: [REDACTED]
PROFORMA [REDACTED]	[REDACTED]
Despacho N° [REDACTED]	RUC: [REDACTED]
Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO	[REDACTED]
Aduana: MARITIMA CALLAO	Teléfono: [REDACTED]
Nave / Avión:	Fax: [REDACTED]
Tipo de cambio: 4.20	Contenido: [REDACTED]
Peso bruto: 0.00	Destino: JAPÓN - TOKIO
Valor CIF 64,237.61	Fecha de Llegada: [REDACTED]
FOB 54,438.65	Flete US\$ 1,500 Seguro US\$ 480
Valido: 15-01-2023	

Carga de productos	
Observaciones:	
Partida:	
IGV	8,710.18
IPM	1,088.77
Total Aduana	S/. 9,798.95
Gastos:	
Documentos de aduanas	1,365.00
Gastos administrativos	1,170.00
Transporte	2,915.00
Almacenaje	2,758.30
Comisión 0.3%	162.15
Total General	S/. 18,169.40

DIECIOCHO MIL CIENTO SESENTA Y NUEVE CON 40/100 SOLES

Av. Bertello Balatti Mz. "C" Lt. 14 Urb. Los Jazmines – Callao Provincia Constitucional del Callao

Teléfono: 01 574-2614

E-mail: contacto@logisticainternacionaladuanera.com

Web: www.logisticainternacionaladuanera.com

10.3 Aseguradoras:

La mercancía se trasladará desde el país de origen al de destino con un seguro, monto que será cubierto por la empresa importadora japonesa ya que estamos trabajando con el incoterm FOB.

Tabla 26

Empresas de seguro

Empresas	Costos \$
RIMAC	480.00
ASSEKURANSA	550.00
SAFELINK	550.00

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguro:

Empresa: Assekuransa Compañía de Seguros

Dirección: Av. Faucett 2305 Of.323 Int. 3er piso Callao-Lima-Perú

Servicio:

Somos Assekuransa, grupo especializado en seguros para el comercio internacional, integrado por profesionales capacitados. Contamos con la experiencia y fortaleza para brindarles la mejor póliza de seguro para su mercancía, labor que realizamos desde hace 25 años por todo el mundo.

Figura 20

Logo de la empresa



Nota. www.assekuransa.com

10.5 Depósitos temporales:

APM TERMINALS

Nuestros clientes tienen la oportunidad de acceder a una nueva alternativa para planificar sus operaciones logísticas de una manera diferente a la que tradicionalmente vienen utilizando, haciendo uso del depósito temporal dentro de las instalaciones portuarias.

Figura 21

Logo de la empresa



Nota. www.apmterminals.com

RANSA

Nos encargamos de la logística de almacenamiento y manipuleos en depósito temporal de mercancía, reefers, carga suelta, carga rodante y carga; proyectos de diferentes sectores del rubro de comercio exterior.

FIGURA 22

Logo de la empresa



Nota. www.ransa.biz

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

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

Puertos en el Perú:

El Perú cuenta con los siguientes puertos: El puerto de Callao que es el de mayor capacidad, ubicado estratégicamente en la ciudad capital que le permite manejar cantidades de mercancía, cuenta con tecnología acorde a los requerimientos del comercio internacional y sus respectivos controles; este puerto movilizó entre los meses de enero a marzo un total 1,410.873 toneladas métricas de carga. El Perú también contamos con puertos de Pisco, Ilo y Piura que también están

dispuestos para la exportación e importación, pero en cantidades limitadas.
(www.mincetur.gob.pe)

Aeropuertos en el Perú

En el Perú casi todas las ciudades cuentan aeropuertos, el Cusco es la ciudad más concurrida visitantes internacionales por contar con una de las 7 maravillas modernas del mundo Machupicchu; en época de verano que son enero, febrero y marzo las playas del norte peruana son muy visitadas y por ende los aeropuertos de Piura, Tumbes y Chiclayo tienen mucha afluencia de visitantes nacionales y extranjeros, pero el encargo del tráfico internacional de pasajeros y mercancías tanto de importación como exportación es el aeropuerto Internacional Jorge Chávez ubicado en la ciudad de Lima-Callao, contando con tecnologías acorde a las necesidades del comercio internacional, resaltando en seguridad y control de pasajeros y mercancías.

Figura 23

Puerto del Callao



Nota. www.mundomaritimo.cl

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

Respecto al sistema vial; Japón se encuentra en el este del continente Asiático; contando con una red de más de 10.000 kilómetros que se dividen en 5 tipos de pistas: autopista nacional, camino nacional, camino prefectural, camino municipal y ciclo vías, esto clasifica a Japón en el 53 país a nivel mundial en contar con sus vías asfaltadas.

Respecto al sistema portuario; por su ubicación geográfica, su economía se ha basado en el comercio marítimo, contando con más de 150 puertos, ubicándose los principales en su capital Tokio; cuenta con 4 terminales: Terminal de contenedores de Oí, Aomi, Shinagawa y el terminal de línea Odaiba, moviliza el 12,5% mercancías de importación y exportación del país; seguido de los puertos de Nagoya con el 6,5% y Osaka con el 6 %.

Respecto al sistema aeroportuaria; Japón cuenta con 175 aeropuertos, de los cuales 20 tiene la capacidad de hacer operaciones internacionales, 2 de estos aeropuertos ubicados en la ciudad de Tokio: El aeropuerto de Narita moviliza 2,12 millones de toneladas de mercancía seguido por el aeropuerto de Haneda con 1,17 millones de toneladas.

Figura 24

Puerto de Oí-Tokio



Nota. www.megaconstrucciones.net

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

Principales puertos de Japón:

- Tokio
- Yokohama
- Nagoya
- Osaka
- Kobe

Principales aeropuertos de Japón

- Tokio; (Narita, Haneda)
- Kansai
- Osaka
- Okayama
- Hiroshima

Capacidad:

Nuestro producto llegara al puerto de Tokio, al terminal de contenedores de Oí, cuenta con 20 grúas las tienen una capacidad de manejar 8.000 TEU's, con una longitud de 2354 metros que están divididos en 7 atracaderos.

Restricciones: (www.aduanet.gob.pe)

- Animales vivos, pelos, tejidos o cualquier otro derivado de: vicuñas, huanacos, chinchillas, alpacas y lobos marinos.
- Plumas para hacer relleno.
- Orquídeas de todas las especies.
- Pieles de reptiles.
- Peletería en bruto de las especies de animales silvestres que se encuentran vedadas por el Ministerio de Agricultura.
- Madera en bruto, incluso descortezada o escuadrada; madera aserrada de cedro y caoba, con espesor superior a 6 cm.
- Objetos fragmentados y/o restos arqueológicos, históricos y artísticos sean de propiedad del estado o de propiedad privada, aun con carácter profesional.

11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos):

En el Perú este trámite ocurre en los depósitos de Aduanas. Una vez pasada por la inspección, se autoriza el retiro de la mercancía del depósito por el importador mostrado el documento de pago de bodegajes causados, presentando los siguientes documentos:

- Factura comercial
- Lista de empaque
- Certificados sanitarios
- Certificado de origen
- Guía de remisión
- Instrucción de embarque
- Reserva de espacio
- Documento de transporte
- Póliza de seguro
- Mandato de agente de aduana
- Declaración aduanera de mercancías
- Ticket de pesaje
- Visto bueno
- Warehouse
- Volante de despacho. (www.diariodelexportador.com)

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial:

Las muestras sin valor comercial son aquellos productos o manufacturas, que al ingresar al país solo tienen por finalidad demostrar sus características, pudiendo ser éstas con o sin valor comercial; se debe presentar la certificación de la empresa productora, ni deben de exceder de \$2,000.00 dólares americanos en su valor FOB. (www.export.promperu.gob.pe)

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

Empresa: Nippon Express Co. Ltd.

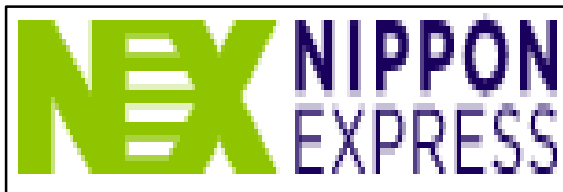
Dirección: 468 Shibaura Minato Ku Tokyo 108 0023 Japan

Teléfono: +81 3 89759815

Servicios: Es una empresa japonesa con sede en Tokyo, tuvo los mayores ingresos entre todas las compañías de logística en el año 2016.

Figura 25

Logotipo de empresa



Nota. www.nipponexpress.com

Empresa: Naigai NittoCO LTD.

Dirección: 1-38-8 Higashi-Shinagawa, Tokyo, 140-0002 Japón

Teléfono: +81 3 5460 9744

Servicios: Empresa de autobuses chárter, servicio de mensajería y entrega urgente, arreglo de transporte de carga, transporte de carga general.

Figura 26

Logotipo de empresa



Nota. www.nnt.co.jp

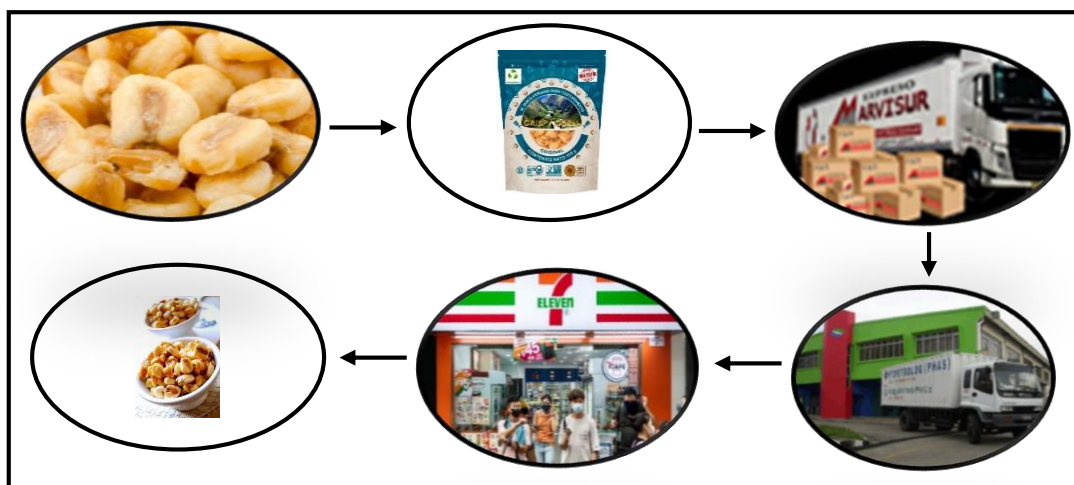
CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor:

Figura 27

Fase secuencial



Nota. Autoría propia

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha técnica que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos):

Canal directo:

Esta es la modalidad más ambiciosa y peligroso para el exportador él se encarga de identificación del mercado meta, todo el proceso administrativo y logístico de exportación, distribución, venta y cobro de la mercancía en el mercado de destino.

Canal indirecto:

Este tipo de canal es utilizado por pequeñas empresas que no tienen con los recursos suficientes con la exportación directa; o bien por empresas que ya vienen exportando y desean ingresar a nuevos mercados u buscan intermediarios para ingresos a estos.

Nombre: 7-Eleven

Dirección: 2 Chome 7-2 Nishishinjuku Shinjuku city Tokio 160-0023, Japón

Teléfono: + 81 3-3346-7027

Página web: www.sej.co.jp

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

Figura 28

Canal indirecto



Nota. Autoría propia

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

El sistema por aplicar en la exportación será enmarcado en el trato con la empresa importadora, fijándose un plazo de entrega de 120 días para la entrega de los productos, iniciada desde el día que se reciba el adelanto, se fija un pago del 50% para iniciar el proceso de exportación y el otro 50 % cuando la mercancía sea embarcada hacia Japón, señalando que el volumen a exportar es de 4,147.20 kilos de maíz frito gigante del Cusco, el presente contrato se respalda con el incoterm FOB cuyos costos son asumidos por la empresa importadora.

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

La empresa GOLDEN S.A.C tendrá un desarrollo sostenible empezando a diversificar sus productos que tienen demanda en el mercado japonés, se analizarán nuevos mercados internacionales los cuales se les ha realizado un estudio de mercado cuyos resultados han arrojados que los maíces de cultivo orgánico como: el chullpi, el maíz morado, tarmeño, maicillo y el moreno que se cultivan en el departamento del Cusco- Perú en sus diferentes preparaciones, son solicitados bien recibidos por el mercado Asiático, los países de Estados Unidos, España, Chile y Alemania; para que los procesos de exportación sean beneficiosos se tendrá tratos con las cadenas internacionales de supermercados como 7-Eleven, Walmart y Oxxo, que tienen sucursales en estos países, generando alianzas estratégicas y ganancias entre todos.

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

La globalización permite la comunicación entre todo el globo terráqueo facilitando la diversificación y exportación de productos a los mercados internacionales, mediante este medio podremos hacer llegar nuestros productos. La tecnología facilita las ventas y/o compras a nivel internacional a través de e-commerce y e-bussiness sin la necesidad que el comprador salga de

su país de origen. Los procesos administrativos encaminan el correcto desarrollo del comercio internacional facilitando la estandarización de la normativa que rige la exportación e importación, estos aspectos influyen positivamente en las exigencias de compra y de competitividad.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 27

Gastos operativos para el proceso de exportación

Descripción	Total Soles S/	Total Dólares \$
Certificado fitosanitario	43.20	11.08
Certificado de calidad	3,000.00	769.23
Certificado sanitario	365.00	93.59
Gastos operativos	42,660.00	11,226.32
Documentos de adunas	1,365.00	350.00
Gastos administrativos	1,170.00	300.00
Transporte	2,915.00	767.11
Almacenaje	2,758.30	707.25
Comisión de aduanas 0.3%	162.15	42.67
IGV 18%	9,798.96	2,568.11
Total de Exportación	64,237.61	16,835.36

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

El costo de oportunidad hace referencia a los gastos señalados en la inversión fija del proyecto en el capital de trabajo que corresponde a la mano de obra, al total del activo fijo; dando los porcentajes del aporte propio un 7%, al del préstamo un 24.34% y a los porcentajes de los costos de financiamiento cuyo resultado es de 16.91%.

14.2 Valor actual neto y tasa interna de retorno:

Tabla 28

Datos de ingresos

AÑO	INGRESOS S/.
0	-000,000.00
1	491,556.11
2	516,133.94
3	541,940.61
4	569,037.65
5	597,109.54

Nota. Autoría propia

Tabla 29

Información de gastos

DETALLE	EGRESOS S/.
Producto	51,422.80
Procesos Productivos	11,232.00
Rotulo	15,600.00
Empacado	6,163.20
Embalado	200.00
Paletizado	2,700.00
Gastos de Exportación	64,454.28
Costos Fijos de Almacén	42,660.00
Costos Fijos de Empresa	13,731.90
Costo de Personal	12,434.00
Total S/.	360,998.18
Total \$.	94,999.53

Nota. Autoría propia

Resultado den VAN

De acuerdo con los datos considerados en los ingresos en un periodo de 5 años el resultado del VAN es de S/. 2'715,777.85

Resultado del TIR

De acuerdo con los datos considerados en los ingresos en un periodo de 5 años el resultado del TIR es de 31%

CONCLUSIONES

- 1.- Se logró desarrollar la estructura del proyecto dividido por capítulos cuya información fue valiosa para tener mayor conocimiento sobre el proceso de exportación del maíz blanco gigante frito del Cusco y su proceso de exhibición en el país de destino.
2. De acuerdo con la información del mercado japonés fue favorable el nivel de aceptación del producto por la alta cultura de alimentación saludable y el conocimiento que nuestro país desarrolla el cultivo de productos orgánicos, exclusivos para la exportación, cumpliendo con estándares queridos.
- 3 Se incrementó el personal interno de la empresa, así como la cartera de proveedores del maíz blanco gigante frito, además de los participantes en los procesos de producción, logística y administrativos, para extender la exportación del producto.
4. Se incrementó el mercado receptivo del producto, diversificando la oferta en maíz frito gigante dulce, picante y enviando un nuevo producto de maíz chullpi frito; abarcando más ciudades de Japón, entre ellas Yokohama, Kioto, Osaka y Nagoya.

RECOMENDACIONES

- 1.- Con base en la información obtenida para el proceso de exportación del maíz blanco gigante frito del Cusco al mercado japonés, es recomendable realizar un análisis de mercado para considerar nuevos productos que se puedan comercializar en el país, basándose en sus costumbres, tradiciones y hábitos de alimentación.
- 2.- Realizado el proceso de exportación y para nuevos procesos se recomienda contar con diversos agentes de aduanas que permitan la viabilidad de los trámites y documentación para que la entrega de los productos se realice de manera óptima en los plazos y tiempos establecidos.
- 3.- Visto los aspectos positivos y negativos en el proceso de exportación se recomienda que el personal implicado en dichos procesos esté en constante capacitación en las áreas de normas legales, impuestos, INCOTERMS, uso de tecnología, para estar a la vanguardia de los estándares internacionales.
- 4.- En base a este trabajo se recomienda el conocimiento de las herramientas facilitadas por el estado (exporta e importa fácil) para quienes se inician en el proceso de exportación, lo que les dará la experiencia suficiente para que en un futuro puedan realizar este proceso a mayor escala.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ADUANAS, (2022). *Mercancía prohibida*

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

Agental Perú S.A.C, (2022). *Transporte internacional.*

<https://www.agental.cl>

Agrofergi Perú, (2022). *Proveedor de materia prima.*

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

APM Terminals, (2022). *Agente asegurador.*

<https://www.apmterminals.com>

Biodiversidad Alimentaria, (2018). *Proceso de producción.*

<https://www.biodiversidadalimenmtaria.cl>

Diario del Exportador, (2019). *Japón, proceso de importación.*

<https://www.diariodelexportador.com>

Dr. Kaoru Ishikawa, (2017). *¿Qué es el Control Total de Calidad?* Editorial Norma.

Expreso Grael, (2022). *Transporte interno.*

<https://www.expresograel.com>

Expreso Marvisur, (2022). *Transporte interno.*

<https://www.marvisur.pe>

Global Comex, (2022). *Agente de aduanas*

<https://www.globalcomex.pe>

Grupo Assekuransa, (2022). *Agente asegurador.*

<https://www.assekuransa.com>

Grupo Llorsa, (2022). *Carretillas, elevadoras.*

<https://www.llorsa.com>

Grupo Orvex Logistics. (2022). *Agente de aduanas.*

<https://www.orvexlogistics.com>

Grupo Perú Container, (2022). *Contenedorización.*

<https://www.peru-container.com.pe>

Grupo Rajapack, (2021). *Embalado.*

<https://www.rajapack.com.es>

Grupo South Shipping Limited S.A, (2022). *Transporte internacional.*

<https://southshipping.pe>

Grupo Transmerian, (2022). *Agente de aduanas*

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

Instituto Nacional de Innovación Agraria, (2022). *Maíz Blanco Gigante de Cusco.*

<https://www.repositotio.inia.gob.pe>

Kuski Perú, (2022). *Proveedor de materia prima.*

<https://www.kuski.pe>

Maersk Logistics & Services Perú, (2022). *Transporte internacional.*

<https://www.maersk.com>

Mega Construcciones, (2022). *Puertos del mundo.*

<https://www.megaconstrucciones.net>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, (2022). *Exportaciones peruanas.*

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

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, (2022). *Puertos y Aeropuertos del Perú.*

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

Mundo de los Pallets, (2022). *Paletizado.*

<https://www.mundopallets.com.es>

Mundo Marítimo, (2022). *Puerto del Callao*.

<https://www.mundomaritimo.cl>

NAIGAI NITTO C.O LTD, (2022). *Proveedor de servicio logístico en Japón*.

<https://www.nnt.co.jp>

NIPPON EXPRESS C.O LTD, (2022). *Proveedor de servicio logístico en Japón*.

<https://www.nipponexpress.com>

Pérez, (2017). *Almacenamiento de materiales*. Editorial Alfaomega Marge Books.

PROMPERU, (2022). *Proceso de importación*.

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

Ransa, (2022). *Agente asegurador*.

<https://www.ransa.biz>

SUNAT, (2022). *Partida Arancelaria*.

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

Transporte Shalom Cusco, (2022). *Transporte interno*.

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

Vidal Foods, (2022). *Proveedor de materia prima*.

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

7-Eleven, (2022). *Distribuidor indirecto*

<https://www.sej.co.jp>