



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HARINA DE TOCOSH AL MERCADO
DE ZACATECAS MEXICO”**

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

PRESENTADO POR

Bach. DIAZ SAYAN, TRACY MILAGROS
<https://orcid.org/0000-0001-8088-5037>

ASESOR

Mg. AREVALO RODRIGUEZ, MIRIAN ELIZABETH
<https://orcid.org/0000-0003-3730-3577>

**HUANUCO – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

El trabajo presentado es dedicado a mis padres por su apoyo que fue fundamental para mi crecimiento profesional y personal.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Alas Peruanas, donde he estudiado la carrera de administración y negocios internacionales, así como a los docentes que me compartieron sus conocimientos a lo largo de mi carrera que utilizo actualmente en el ámbito profesional y personal.

INTRODUCCIÓN

Esta monografía tiene como fin realizar una evaluación comercial, operativa y económica para la exportación de la harina de tocosh a México ya que según la dirección general de epidemiología de la secretaría de salud - México, junio 2021 la tasa de incidencia de úlceras, gastritis y duodenitis es de 349.2 por cada 100 mil habitantes siendo zacatecas uno de los estados con más enfermedades gástricas, estos problemas pueden ser producidos por las comidas muy condimentadas y picantes, la poca actividad física y otros factores como el estrés, el ayuno, la poca higiene en los alimentos y el consumo de alcohol.

lo cual plantea la siguiente pregunta: ¿Cuáles son los pasos a seguir para la exportación de la harina de tocosh a México? ¿Cuánta rentabilidad tiene invertir en la harina de tocosh?

Por lo cual tenemos como objetivo describir como la harina de tocosh podrá ingresar al mercado mexicano, ayudando a aliviar y prevenir los diversos problemas gástricos, el tocosh tiene un alto contenido de penicilina natural siendo un alimento probiótico y antimicrobiano que incrementa la flora intestinal, refuerza el sistema inmunológico, ayuda a mejorar la digestión y combate problemas respiratorios y gástricos.

Teniendo como objetivos específicos:

1. describir el proceso de exportación de Perú a México
2. identificar los convenios vigentes que puedan beneficiar la exportación.

Tomamos al mercado mexicano por ser un país con un índice alto de enfermedades gástricas y uno de los motivos por lo cual elegí este producto es debido al conocimiento sobre la producción y los beneficios del tocosh y del derivado que viene a ser la harina de tocosh, por lo que se visualizará en el trabajo los procesos de producción y exportación del producto.

finalmente, describo cada capítulo desarrollado en el presente trabajo.

Capítulo 1: Describimos la ficha técnica de la harina de tocosh con sus propiedades y beneficios, indicamos también la numeración de su ficha arancelaria y el proceso productivo realizado.

Capítulo 2: indicamos quiénes serán nuestros proveedores de materia prima, indicamos el control de calidad tomado para la correcta selección y los costos que tendremos en el proceso de adquirir los insumos y la materia prima.

Capítulo 3: Mencionamos los detalles del almacenamiento y el mobiliario del almacén y especificaremos los costos que generará.

Capítulo 4: Describimos el proceso de rotulado y etiquetado del producto según las normas técnicas que tuvimos en cuenta para el diseño del rotulado de nuestro producto.

Capítulo 5: indicamos los criterios que fueron tomados en cuenta para la elección del empaque y describimos el proceso de empaquetado de la harina de tocosh.

Capítulo 6: describimos el proceso de embalaje como también los criterios que fueron usados para la elección de los elementos utilizados para este proceso.

Capítulo 7: detallamos las especificaciones del contenedor a utilizar e indicamos cuales son los criterios para la selección del mismo también como el proceso y costo de la contenedorización.

Capítulo 8: describimos el tipo de pallet a utilizar y los criterios de selección como también el proceso de paletización y los costos que generan.

Capítulo 9: indicamos quiénes serán nuestros proveedores de transporte interno de Yarowilca - Lima y sus respectivos costos, también los proveedores de transporte marítimos por la naviera Navasa agentes de aduana s.a. indicando el costo del flete.

Capítulo 10: Mencionamos el agente de aduanas que es Navasa agentes de aduana s.a.e indicamos el costo de agenciamiento promedio, el tipo de seguro a utilizar y su costo, y quienes serán los depósitos que utilizaremos para nuestro producto

Capítulo 11: describimos la infraestructura marítima que utilizaremos para llegar del Callao al país destino (México).

Capítulo 12: detallamos los canales de distribución que serán utilizados para la exportación de nuestro producto como también las condiciones de compra que serán utilizados y el incoterm que viene a ser el FOB.

Capítulo 13: detallamos los costos que serán clave para la realización de nuestra matriz obteniendo así el precio FOB de nuestro producto.

Capítulo 14: indicamos el valor actual neto (VAN) el cual tenemos como resultado positivo que interpretamos es viable y la tasa interna de retorno (TIR) lo cual nos indica cuanto tiempo demora en recuperar la inversión inicial también obtenemos como resultado que en un año los fondos que obtuvimos de invertirán s un 40.20% y de esta forma será también para los años siguientes.

RESUMEN

Durante la realización de este trabajo hemos considerado que el Perú experimentó un crecimiento sostenido en la exportación, sin embargo, por efectos del COVID-19 esto se ha visto afectado por lo cual para la exportación de la harina de tocosh a México hemos realizado un sondeo para encontrar al país que tenga más cantidad de problemas gástricos, siendo México uno de estos países, también tomamos en cuenta que manejamos el mismo idioma lo cual facilita la exportación a este país.

tomamos en cuenta la compra del producto a granel verificando la calidad del producto para poder envasarlo y comercializarlo al estado de zacatecas – México, ya que es un producto nuevo y muy poco conocido incluso a nivel nacional, usaremos una estrategia de diferenciación y reconocimiento para que pueda ser conocido en el país destino, por sus múltiples beneficios para la salud, por lo tanto, contará con un envase llamativo donde resaltan los beneficios del producto, hemos llegado a un acuerdo con el comprador para realizar la exportación a través del método FOB.

Como resultado del trabajo monográfico tenemos que la exportación de la harina de tocosh a México es viable con una rentabilidad de 73.22%, lo cual indica que el flujo de caja será positivo a partir del tercer año.

Palabras clave: Harina, Tocosh, Exportación, México

ABSTRACT

During the execution of this work we have considered that Peru experienced a sustained growth in exports, however due to the effects of COVID-19 this has been affected by which for the export of tocosh flour to Mexico we have carried out a survey to To find the country that has the most gastric problems, Mexico being one of these countries, we also take into account that we speak the same language, which facilitates exports to this country.

We take into account the purchase of the product in bulk, verifying the quality of the product to be able to package it and market it to the state of Zacatecas - Mexico, since it is a new product and very little known even at the national level, we will use a differentiation and recognition strategy so that may be known in the destination country for its multiple health benefits, therefore, it will have a striking container where the benefits of the product stand out, we have reached an agreement with the buyer to export through the FOB method.

As a result of the monographic work we have that the export of tocosh flour to Mexico is viable with a profitability of 73.22%, which indicates that the cash flow will be positive from the third year.

Keywords: Flour, Tocosh, Export, Mexico

ÍNDICE

| | |
|---|----|
| DEDICATORIA | 2 |
| AGRADECIMIENTO | 2 |
| INTRODUCCIÓN | 3 |
| RESUMEN | 4 |
| ABSTRACT | 5 |
| CAPÍTULO 1 | 9 |
| 1. PRODUCTO A EXPORTAR | 9 |
| 1.1. FICHA TÉCNICA DE PRODUCTO | 9 |
| 1.2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA | 10 |
| 1.3. FLUJOGRAMA DE PROCESO DE PRODUCTIVOS | 11 |
| CAPÍTULO 2 | 16 |
| 2. APROVISIONAMIENTO | 16 |
| 2.1. PROVEEDORES POTENCIALES | 16 |
| 2.2. MATRIZ DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES | 18 |
| 2.3. CONTROL DE CALIDAD CERTIFICACIONES SOLICITADAS COMO REQUISITO EN EL PAÍS A EXPORTAR | 19 |
| 2.4. COSTO DE FABRICACIÓN Y/O ADQUISICIÓN | 21 |
| CAPÍTULO 3 | 22 |
| 3. ALMACENAMIENTO | 22 |
| CAPÍTULO 4 | 25 |
| 4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO | 25 |
| 4.1. MODELO DE ETIQUETAS/ROTULADO DE PRODUCTO | 25 |
| 4.2. NORMAS TÉCNICAS APLICABLE | 27 |
| 4.3. PROCESO DE ROTULADO | 28 |

| | | | |
|-------|---|----|----|
| 4.4. | TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE ROTULADO | 28 | |
| | CAPÍTULO 5 | | 29 |
| 5. | EMPAQUE | | 29 |
| 5.1. | FICHA TÉCNICA DE EMPAQUE SELECCIONADO | 29 | |
| 5.2. | CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DE EMPAQUE | 30 | |
| 5.3. | PROCESO DE EMPAQUE | 31 | |
| 5.4. | TIEMPO Y COSTO DEL PROCESO DE EMPACADO | 31 | |
| | CAPÍTULO 6 | | 32 |
| 6. | EMBALAJE | | 32 |
| 6.1. | FICHA TÉCNICA DE EMBALAJE SELECCIONADO | 32 | |
| 6.2. | CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DE EMBALAJE | 33 | |
| 6.3. | PROCESO DE EMBALAJE | 33 | |
| 6.4. | TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE EMBALAJE | 34 | |
| | CAPÍTULO 7 | | 35 |
| 7. | UNITARIZACIÓN | | 35 |
| | CAPÍTULO 8 | | 38 |
| 8. | CONTENEDORIZACIÓN | | 38 |
| | CAPÍTULO 9 | | 42 |
| 9. | TRANSPORTE | | 43 |
| | CAPÍTULO 10 | | 45 |
| 10. | SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL | | 45 |
| 10.1. | AGENTES DE ADUANA | 45 | |
| 10.2. | COSTO DE AGENCIAMIENTO | 45 | |
| 10.3. | ASEGURADORAS | 46 | |
| 10.4. | PÓLIZA DE SEGUROS (COBERTURA Y COSTO) | 46 | |
| 10.5. | DEPÓSITOS TEMPORALES | 46 | |
| | CAPÍTULO 11 | | 47 |
| 11. | INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO | | 47 |

| | |
|---|----|
| 11.1. PUERTOS, AEROPUERTOS O TERMINALES TERRESTRES DISPONIBLES PARA LA CARGA PERUANA | 47 |
| 11.2. ANÁLISIS DE LA INFRAESTRUCTURA VIAL, PORTUARIA DEL PAÍS DESTINO | 49 |
| 11.3. DESCRIPCIÓN, ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES PUERTOS Y AEROPUERTOS INCLUYENDO RUTAS, CAPACIDAD, RESTRICCIONES, SERVICIOS, PROCEDIMIENTOS, COSTOS, ETC. | 50 |
| 11.4. DATOS DE PROVEEDORES LOGÍSTICOS EN EL PAÍS DESTINO | 51 |
| CAPÍTULO 12 | 52 |
| 12. DISTRIBUCIÓN | 52 |
| 12.1. MAPEO DE LA SECUENCIA COMERCIAL PROVEEDOR-CONSUMIDOR | 53 |
| 12.2. IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN. | 53 |
| 12.3. IDENTIFICACIÓN Y CUANTIFICACIÓN DE LOS MÁRGENES DE INTERMEDIACIÓN, CONDICIONES DE COMPRA (60-90-120 DÍAS, INCOTERMS UTILIZADOS), VOLÚMENES MÍNIMOS, ETC. | 54 |
| 12.4. PERSPECTIVAS ESPERADAS EN MATERIA DE EVOLUCIÓN, DIVERSIFICACIÓN, SIMPLIFICACIÓN O ESPECIALIZACIÓN DE LOS ACTORES DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN. | 60 |
| 12.5. TENDENCIAS ACTUALES Y SU IMPLICACIÓN PARA LOS MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN, EXIGENCIAS DE COMPRA Y COMPETENCIA DE PRODUCTOS POR CANAL. | 60 |
| CAPÍTULO 13 | 61 |
| 13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN | 61 |
| CAPÍTULO 14 | 62 |
| 14. EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA | 62 |
| CONCLUSIONES | 63 |
| RECOMENDACIONES | 63 |
| REFERENCIAS | 64 |

CAPÍTULO 1

1. PRODUCTO A EXPORTAR

1. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO

A continuación, elaboramos la ficha técnica donde vamos a especificar todas las características del producto, su partida arancelaria, características organolépticas, modo de uso y vida útil de la harina de tocosh, entre otros.

FIGURA

1

Ficha técnica de la harina de tocosh

| FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO | |
|----------------------------------|---|
| NOMBRE DEL PRODUCTO | HARINA DE TOCOSH |
| Partida | 1106.10.00.00 De las hortalizas de la partida 0713 |
| Denominación física del producto | harina de papa fermentada |
| Ingredientes | Papa fermentada deshidratada |
| Características organolépticas | Color: blanco a simple vista |

| | |
|--|--|
| | Olor: sin olor característico |
| | Sabor: Agradable |
| | Textura: polvo blanco fino |
| Uso previsto/Intención de uso | Perfecta para mazamorras y batidos, público en general |
| Tratamiento de conservación y método | Se realiza el secado del Tocosh hasta alcanzar un 12% de humedad, también la vamos a acondicionar en bolsas de polietileno así evitaremos que la harina de Tocosh absorba humedad y se contamine con microorganismos externos y así evitaremos que pierda sus características. |
| Fecha de caducidad | 12 meses a partir de la fecha de fabricación |
| Condiciones de almacenamiento y distribución | Mantener y almacenar la harina de tocosh en un lugar fresco y seco, higiénico, protegido de la contaminación y cerrado. |
| Empaque y etiquetado | bolsa de polietileno con cierre hermético Sobre de 200 gr |
| Instrucciones de uso | Disolver 13 gr de harina de Tocosh en 250 ml de agua caliente o agua fría, luego endulzar con el endulzante de su preferencia, se recomienda tomar en ayunas en casos de gastritis. |
| Detalles de producto | La harina de Tocosh, es recomendada para mejorar el sistema digestivo, ya que contiene altas dosis de penicilina natural, es un derivado de la papa andina que es procesada para fines curativos y alimenticios. |
| Beneficios | Es un alimento probiótico el cual contiene agentes antimicrobianos, alcaloides y aminoácidos, los cuales ayudan a mejorar el sistema inmunológico, aliviando y curando de afecciones respiratorias como la faringitis, bronquitis y el asma. Alivia malestares provocados por la gastritis crónica y ayuda a eliminar úlceras que se producen en el estómago. |

Nota: Datos tomados de agrorural, elaboración propia del investigador.

2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

La clasificación arancelaria de la harina de Tocosh en la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE), se identifica para establecer los impuestos, obligaciones y derechos que se requieren para su exportación, facilitando el comercio y ayudando con la definición de los aranceles aduaneros.

Sin restricciones, ni prohibiciones.

TABLA 1

Exportación de harina de tocosh a México

| | |
|----------------------------|-----------------------------|
| SECCIÓN: II | Productos del reino vegetal |
| PARTIDA ARANCELARIA | 1106.10.00.00 |
| NOMBRE DEL PRODUCTO | Harina de tocosh |

Nota: información obtenida del portal de la Sunat, operatividad aduanera partida arancelaria 2022

FIGURA 2

Ficha de Gravámenes vigentes de exportación de la harina de tocosh

| TIPO DE PRODUCTO: | LEY 29666-IGV 20.02.11 |
|---------------------------------|------------------------|
| Gravámenes Vigentes | |
| Ad / Valorem | 0% |
| Impuesto Selectivo al Consumo | 0% |
| Impuesto General a las Ventas | 16% |
| Impuesto de Promoción Municipal | 2% |
| Derecho Específicos | N.A. |
| Derecho Antidumping | N.A. |
| Seguro | 1.25% |
| Sobretasa Tributo | 0% |
| Unidad de Medida: | (*) |
| Sobretasa Sanción | N.A. |

Nota: imagen obtenida del portal de la Sunat, operatividad aduanera partida arancelaria 2022

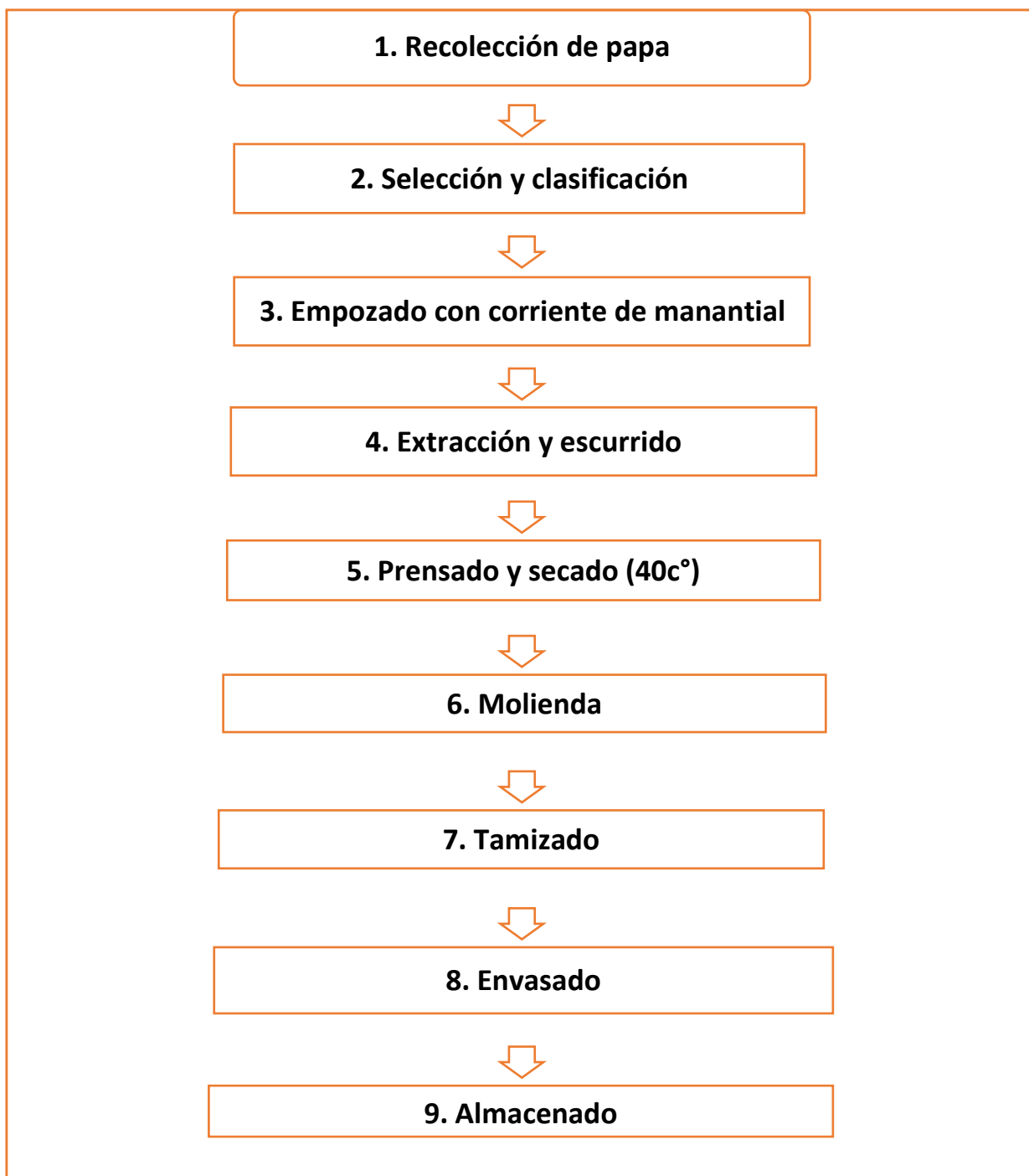
3. FLUJOGRAMA DE PROCESOS PRODUCTIVOS

La siguiente figura detalla los diferentes procesos realizados para obtener la harina de Tocosh como producto final para luego ser comercializado en el mercado mexicano.

FIGURA 3

Flujograma de proceso de productivos

Nota: Datos tomados de agrorural. Elaboración propia del investigador



A continuación, detallamos cada proceso de la elaboración de harina de tocosh.

1. Recolección de papa: empezamos por la obtención de materia prima, los tipos silvestres de papa son las más usadas para la elaboración de tocosh debido a su textura chiclosa por su gran porcentaje de almidón, estas variedades son: Shiri, cusi,

Ayanhui, Yungay, Chaquilla, Huamantanga, Huaña y Hualash siendo esta última la más conocida y usada en la región de Huánuco.

FIGURA 4

Recolección de papa



Fuente: imagen obtenida del comercio 2021.

2. Selección y clasificación: seleccionamos los tipos de papa que irán en el pozo clasificándolos según la variedad y tamaño para una mejor fermentación.
3. Empozado con corriente de manantial: conocido como puquial, que viene a ser el agua que emerge por una filtración proveniente del subsuelo, se teje ichu un tipo de paja para que no pueda entrar tierra y otros contaminantes físicos esta es la característica principal para el sabor agradable del mismo, aquí reposa un periodo de 5 a 7 meses aproximadamente.

FIGURA 5

Pozo de tocosh.



Imagen obtenida de Yungay: Ayer, hoy y siempre 2018.

4. Extracción y escurrido: En el fondo del pozo se pone un conjunto de piedras con un poco de paja a lo llaman colchón, y es aquí donde se pone cierta cantidad de papas ordenadamente, para posteriormente hacerle un tejido con ichu (paja) para cerrarlo.
5. Prensado y secado a 40°C: para prensarlo se colocan piedras encima para hacer presión aplastando las papas para que queden laminados para dejarlos fermentar por un periodo de 60 a 90 días, para luego orearlo hasta que tenga una humedad de 36%, a continuación, para el secado de 40°C lo llevamos a un secador de bandejas.
6. Molienda: el tocosh seco toma una consistencia de polvo con algunos grumos.
7. Tamizado: Proceso realizado para obtener el polvo fino que viene a ser ya el producto terminado,
8. Envasado: lo envasamos en una bolsa de poliestireno con cierre hermético que garantiza su conservación una vez abierto
9. Almacenado: Almacenamos en un ambiente fresco, seco e higiénico, protegiéndolo de la contaminación de microorganismos.

CAPÍTULO 2

10. APROVISIONAMIENTO

1. PROVEEDORES POTENCIALES

Los proveedores de papa para tocosh son productores que fueron preseleccionados de distintas provincias de Huánuco los cuales cuentan con producción de papa especial para este producto y cuentan con estándares de calidad los cuales les permite ser seleccionados para esta tabla.

TABLA 2*Proveedores potenciales de materia prima que es la papa*

| PROVEEDORES POTENCIALES | | | |
|--------------------------------|---|--------------------------------|--|
| N.º | PROVEEDOR | SEDE | CARACTERÍSTICAS |
| 01. | Asociación de productores de papa de Yarowilca Huánuco | Distrito Yarowilca Huánuco | Dedicados a la siembra y cosecha de papa nativa, además que son expertos en la producción de tocosh. |
| 02. | Asociación de productores de papa del distrito de Huamalíes Huánuco | Llata Huánuco | Produce papas nativas y ganó un concurso al mejor tocosh el 2011 |
| 03. | Asociación de productores del distrito de Lauricocha Huánuco | Distrito de Lauricocha Huánuco | Productores de papas nativas, poca experiencia en la producción de tocosh |
| 04. | Productores de papa del pueblo de Panao distrito Pachitea Huánuco | Panao - Pachitea-Huánuco | Productores de papas, tocosh un poco más amargo y ácido, más comercial |

Nota: información obtenida de la cámara de comercio de Huánuco, elaboración propia por el investigador

A continuación, detallamos quiénes serán los proveedores de los suministros que son usados para la producción del producto.

TABLA 3*Proveedores de suministro de la empresa*

| PROVEEDORES DE SUMINISTROS | | | |
|-----------------------------------|-------------------|------------------|---|
| N.º | PROVEEDOR | PRODUCTOS | |
| | | UNIDAD | DESCRIPCIÓN |
| 01. | Polinplast s.a.c. | 200 unidades | Proveedor de plásticos que nos va a abastecer con un promedio de 200 unidades al precio de 16 soles la unidad |

| | | | |
|-----|-------------------------|---------------|---|
| 02. | Plastinort s.a.c. | 5000 unidades | Proveedor de bolsas de polietileno con cierre hermético con un precio de aproximadamente S/.0,70. |
| 03. | | 2 unidad | Maquina trituradora industrial promedio de precio 600 dólares para poder obtener la harina de tocosh seco |
| 04. | Agq labs | | Empresa dedicada a los análisis requeridos por el producto |
| 05. | Blindados Perú s.a.c. | | Empresa que brinde servicio de seguridad según lo requerido |
| 06. | Packingtech Perú s.a.c. | 50 unidades | Cajas para transportar las bolsas del producto hasta el lugar de destino |

Nota: datos recopilados de SUNAT, elaboración propia del investigador

2. MATRIZ DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES

Tiene como objetivo seleccionar el proveedor adecuado para la elaboración de nuestro producto final que esté dentro del parámetro de calidad que manejamos para el cual brindaremos una calificación del 1 al 5 con las siguientes especificaciones que puntuamos.

Donde:

1 = muy malo

2 = malo

3 = regular

4 = bueno

5 = muy bueno.

TABLA 4

Matriz de selección de proveedores

| MATRIZ DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES | | | | | | |
|---|----------------|---------------|------------------|-------------------------|----------------------|--|
| Criterios de selección/Proveedores | Calidad | Precio | Distancia | Plazo de entrega | Puntaje Total | |
| 1. Asociación de productores de papa de Yarowilca Huánuco | 5 | 5 | 5 | 4 | 19 | |

| | | | | | | |
|----|--|---|---|---|---|----|
| 2. | <i>Asociación de productores de papa del distrito de Huamalíes Huánuco</i> | 4 | 4 | 3 | 4 | 15 |
| 3. | <i>Asociación de productores del distrito de Lauricocha Huánuco</i> | 5 | 5 | 4 | 4 | 18 |
| 4. | <i>Productores de papa del pueblo de Panao distrito Pachitea Huánuco</i> | 3 | 5 | 4 | 5 | 17 |

Nota: Datos recopilados por el gobierno Regional de Huánuco elaboración propia del investigador

Como resultado la asociación de productores de papa/tocosh de Yarowilca Huánuco tiene la mayor puntuación.

1. CONTROL DE CALIDAD CERTIFICACIONES SOLICITADAS COMO REQUISITO EN EL PAÍS A EXPORTAR

La inspección de calidad para la harina tocosh de la empresa exportadora es muy estricta.

iniciando con la selección de proveedores, el manejo de la materia prima, desde la selección, el procesamiento hasta el producto final, para así obtener la harina de tocosh de una calidad alta, cuyo control continuo de higiene ayuda al cumplimiento de los certificados sanitarios y fitosanitarios por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria. (SENASA) y la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA).

La tabla muestra cuales son las autoridades que controlan la calidad y los certificados de las empresas exportadoras.

TABLA 5

Organismos y certificación de control de calidad

| ORGANISMOS Y CERTIFICACIÓN CONTROL DE CALIDAD | | |
|--|--------------------------------------|--------------|
| N.º | DESCRIPCIÓN | SIGLA |
| 01. | Servicio de Sanidad Agraria | SENASA |
| 02. | Dirección general de salud ambiental | DIGESA |
| 03. | Gestión de calidad | ISO 9000 |

| | | |
|-----|---------------------------------|-----------|
| 04. | Buenas prácticas de manufactura | BPM |
| 05 | Gestión de calidad | ISO 22000 |

Nota: Datos obtenidos de ESAN 2020, elaboración propia del investigador

TABLA 6

Órganos de la Alianza del Pacífico– México se ocupa de la seguridad alimentaria

| ÓRGANOS | FUNCIONES |
|--|--|
| HACCP Análisis de Riesgos y de puntos críticos de control. | Sistema que controla los procesos identificando donde pueden surgir peligros en la inocuidad alimentaria durante la producción |
| SSA México la secretaría de salud. | Se encarga de que los alimentos frescos y procesados tengan un nivel de inocuidad alto. |
| SAGARPA México, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. | Se encarga de los aspectos de Inocuidad a través del Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA) (FAO 2005) |
| COFEPRIS Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios. | Ejerce las atribuciones de regulación, control y fomento sanitario |

Nota: Datos recopilados la secretaría de salud México, elaboración propia por el investigador

2. COSTO DE FABRICACIÓN Y/O ADQUISICIÓN

TABLA 7

Costo de adquisición de la harina de tocosh.

| Nº | DESCRIPCIÓN | Costo Unitario | Unidad medida | Cantidad | Costo Mes S/. | Costo Mes US \$ |
|-----------------|--|-----------------------|----------------------|-----------------|----------------------|------------------------|
| 1 | Harina de tocosh | 4.50 | Kg | 4,000 | 18,000.00 | 4,687.50 |
| 2 | Bolsas de polietileno con cierre hermético de 200gr + rotulado | 0.70 | Kg | 20,000 | 14,000.00 | 3,645.83 |
| Sub Total | | | | | 32,000.00 | 8,333.33 |
| Gastos directos | | | | | | |
| 8 | 4 obreros a destajo | 0.40 | Unidad | 4 | 32,000.00 | 8,333.33 |
| Sub Total | | | | | 32,000.00 | 8,333.33 |
| TOTAL | | | | | 64,000.00 | 25,000.00 |

Nota: Datos obtenidos de los proveedores para la elaboración propia del investigador

CAPÍTULO 3

5. ALMACENAMIENTO

1. ESTRATEGIA DE ALMACENAMIENTO

Almacenamiento de entrada

Al recibir el tocosh seco inmediatamente se va a procesar para obtener la harina luego del control de calidad será envasada y posteriormente llevada al área del almacén

Almacenamiento intermedio y de salida

La harina de tocosh es un producto higroscópico por lo que tiene una capacidad de ganar o perder humedad, gracias a esta característica es de vital importancia un lugar adecuado para su almacenamiento, deben de estar con una humedad no mayor de 15% ya que esto ayuda a que los insectos se proliferen y genera que la harina se apelmace por lo que la temperatura promedio no debe superar los 18 °C .

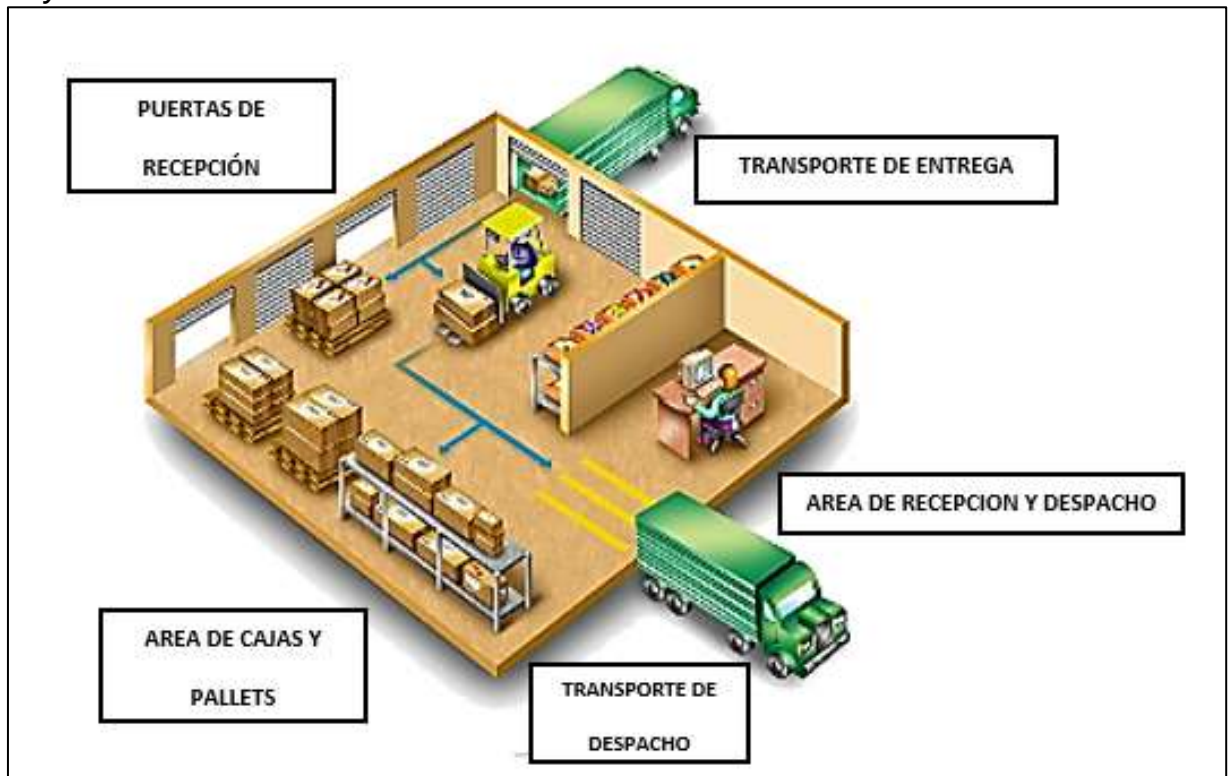
Por lo que vemos conveniente utilizar pallets los cuales impiden el contacto con el suelo, se apilan las cajas y colocaran precintos para facilitar el traslado de los pallets.

2. LAY-OUT DE ALMACÉN

A continuación, presentamos el lay-out del almacén donde la empresa almacenará el producto terminado listo para su exportación, respectivamente contabilizado y empaquetado con una previsión de dos semanas de tiempo en almacén por cada lote.

FIGURA 6

Lay-out del almacén



Nota: imagen inspirada en businessgroupcorp elaboración propia del investigador

3. DETALLE DE MOBILIARIO USADO EN ALMACENAMIENTO

los mobiliarios usados en almacén serán los siguientes:

Estantes donde se pondrán las cajas más pequeñas que serán enviadas como muestra o para pedidos en pocas cantidades, luego estarán los pallets que se utilizarán como base para las cajas y también ayudarán a que el producto no tenga deterioraciones, también contará con un escritorio y una computadora para que el personal encargado de almacén recepción y despacho los pedidos, con un auto elevador que facilitara el traslado de los pallets.

4. COSTO FIJO DE ALMACÉN

TABLA 8

Costo fijo del almacén

| Nº | Descripción | Costo Unitario | Unidad medida | Cantidad | Costo Mes S/. | Costo Mes US \$ |
|--------------|------------------------------|----------------|---------------|----------|-----------------|-----------------|
| 1. | Alquiler de local | 1,500.00 | Unidad | 1 | 1,500.00 | 390.63 |
| 2. | Servicio internet, telefonía | 300.00 | Unidad | 1 | 300.00 | 78.13 |
| 3. | Útiles de oficina | 150.00 | Unidad | 1 | 150.00 | 39.06 |
| 4 | Servicio agua y desagüe | 100.00 | Unidad | 1 | 100.00 | 26.04 |
| 5 | Mantenimiento del local | 100.00 | Unidad | 1 | 100.00 | 26.04 |
| 6 | Costo energía eléctrica | 200.00 | Unidad | 1 | 200.00 | 52.08 |
| 7 | Depreciación activo fijo | | | | 369.71 | 96.28 |
| TOTAL | | | | | 2,719.71 | 708.26 |

Nota: datos obtenidos de proveedores para la elaboración propia del investigador

CAPÍTULO 4

6. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

Según la NOM-050-SCFI-2004, toda etiqueta de un producto tiene que contener la información comercial para que así los consumidores puedan saber qué es el producto, cuáles son sus ingredientes, cómo utilizarlo y almacenarlo, quién lo elaboró, su origen, su fecha de caducidad, etc.

1. MODELO DE ETIQUETAS/ROTULADO DE PRODUCTO

La etiqueta se ha elaborado en consulta con el cliente y la información se describe a continuación:

1. Marca del producto
2. Slogan del producto
3. Imagen del producto
4. Tabla valor nutricional
5. Empresa productora
6. Dirección y teléfono de la empresa productora
7. Nacionalidad del producto
8. Código de barras
9. Procedencia de la mercancía
10. Contenido neto del producto
11. indicaciones para el cuidado del producto

FIGURA 7

Diseño etiqueta lado 1 (frontal)



Nota: Elaboración y diseño propio

FIGURA 8

Diseño etiqueta lado 2 (posterior)



Nota: Elaboración y diseño propio

1. NORMAS TÉCNICAS APLICABLE

Viene a ser un documento que es aprobado por un organismo que fija algunas especificaciones técnicas para el etiquetado y rotulado que los productos tienen que cumplir para su exportación.

A continuación, especificaremos las normas a cumplir y las instituciones que las regulan.

1. NTP – Norma Técnica Peruana 209.038:2009 alimentos envasados, esta norma aplica a todos los alimentos envasados, especificando en mostrar la información de manera exacta en el envase, el encargado de regular dicha norma es la Comisión de Normalización y de Fiscalización de Barreras Comerciales No Arancelarias – INDECOPI.

2. sistema de gestión para la seguridad alimentaria ISO 22000, especifica que requerimientos se necesitan para la seguridad alimentaria implementando programas de prerrequisitos y la metodología HACCP (Hazard análisis and critical control points). Aplica a todas las organizaciones que se encuentren en el sector de alimentos por lo que es importante para la exportación de harina de tocosh.
3. Norma Oficial Mexicana NOM-051-SCFI/SSA1-2010, se especifica de forma general como son las etiquetas para alimentos y bebidas no alcohólicas, tiene como objetivo establecer en el producto la información comercial y sanitaria, para salvaguardar a los consumidores y usuarios que usaran la Harina de tocosh.
4. CODEX STAN 1-1985, Rev.1-1991. Norma General para el Etiquetado de los Productos preenvasados, y sus respectivas enmiendas.

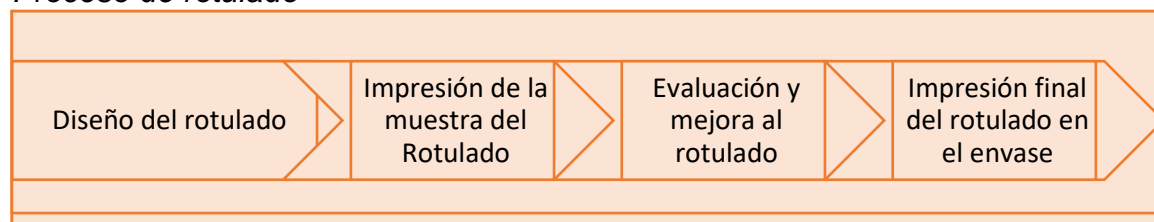
Uno de los propósitos es cuidar la salud de nuestros consumidores, asegurando la igualdad de los etiquetados en el mercado interno y externo.

1. PROCESO DE ROTULADO

En este proceso de rotulado tenemos como objetivo principal brindar a nuestros consumidores una información clara sobre las características y particularidades de la harina de tocosh, guiándonos de acuerdo a lo indicado por el ministerio de salud tomando en cuenta la información que debe estar presente en el diseño del rotulado. por lo mismo especificamos los pasos seguidos para este proceso.

FIGURA 9

Proceso de rotulado



Nota: Datos obtenidos del ministerio de salud Elaboración propia por el investigador

2. TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE ROTULADO

TABLA 8

Tiempos y costos del proceso de rotulado

| Nº | DESCRIPCIÓN | Costo Unitario | Unidad medida | Cantidad | Costo Mes S/. | Costo Mes US \$ |
|-------|-----------------------------|----------------|---------------|----------|---------------|-----------------|
| 1 | Rótulo cajas de exportación | 0.50 | Unidad | 200 | 100.00 | 25.58 |
| TOTAL | | | | | 100.00 | 25.58 |

Nota: datos obtenidos del proveedor de cajas para la elaboración propia del investigador

CAPÍTULO 5

5. EMPAQUE

1. FICHA TÉCNICA DE EMPAQUE SELECCIONADO

Aquí especificamos de forma precisa las características del empaque que está encargado de preservar el producto según las condiciones de sanidad, para el empaque se escogió un diseño en color verde, ya que es un color que transmite salud, serenidad y naturaleza, con imágenes del producto para que sea reconocido con facilidad.

FIGURA 10

Ficha técnica del empaque

| | | |
|---------------------|------------------|----------------------|
| Nombre del producto | Harina de tocosh | |
| Fotografía: | Materia prima | Bolsa de polietileno |
| | Capacidad | 200 gr |

| | | |
|---|--|--|
|  | | |
| Descripción física del producto | Bolsa de polietileno trilaminada con cierre hermético, con colores distintivos de la marca | |
| Características físicas | Ancho 16 cm Largo 22 cm | |

Nota: elaboración propia del investigador

2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DE EMPAQUE

TABLA 9

Criterios para la selección del empaque

| CARACTERÍSTICAS | DEFINICIÓN |
|---------------------------|--|
| Costo | El costo de empaque ya impreso y el proceso para empaquetar el producto es rentable y sencillo |
| Oportunidad de materiales | La bolsa de polietileno es de fácil acceso por lo que se encuentra fácilmente. |

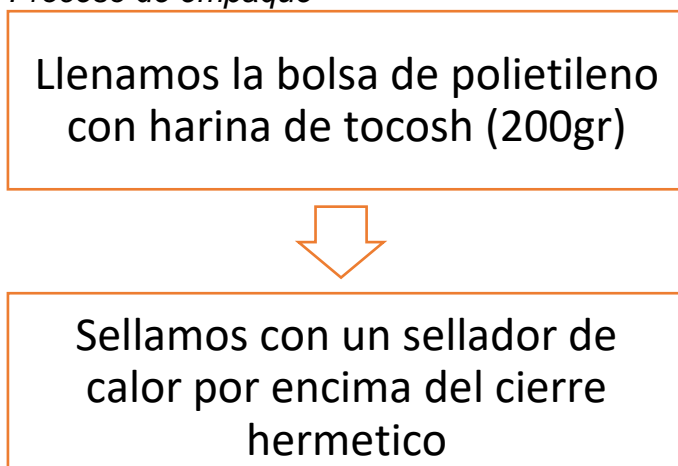
| | |
|------------------------|---|
| Desempeño operacional | Los materiales están en buenas condiciones para el momento de empaquetado, así no tenemos inconvenientes en el proceso de empaquetado |
| Apariencia del empaque | La apariencia del empaque es llamativa ya que el material facilita el uso de colores en el proceso de estampado |
| Barrera | El material y las características de la bolsa ayuda a mantener la inocuidad del producto y lo protege de medios externos |

Nota: elaboración propia del investigador

3. PROCESO DE EMPAQUE

FIGURA 11

Proceso de empaque



Nota: elaboración propia

4. TIEMPO Y COSTO DEL PROCESO DE EMPACADO

TABLA 9

Criterios de tiempo y costo de empacado

| PRODUCTO | TIEMPO | COSTO |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|
| Bolsa de polietileno impresas | 6 días | S/. 700 el millar |
| Empacadora automática | 15 bolsas por min | S/. 10000 |
| Sellador de calor | 10 bolsas por min | S/. 400 |

Nota: elaboración propia

CAPÍTULO 6

6. EMBALAJE

1. FICHA TÉCNICA DE EMBALAJE SELECCIONADO

FIGURA 12

Ficha técnica de embalaje

| | | |
|---|---|------------------------------|
| Nombre del producto | Caja de cartón | |
| Fotografía: | Materia prima | Cartón |
|  | Capacidad | 20 kg / 100 bolsas de 200gr. |
| Descripción física del producto | Cartón con corrugado doble resistente, rotulado con las señalizaciones. | |
| Características físicas (medidas) | 60,2 x 40,2 x 50 cm. | |

Nota: datos obtenidos del proveedor, Elaboración propia del investigador.

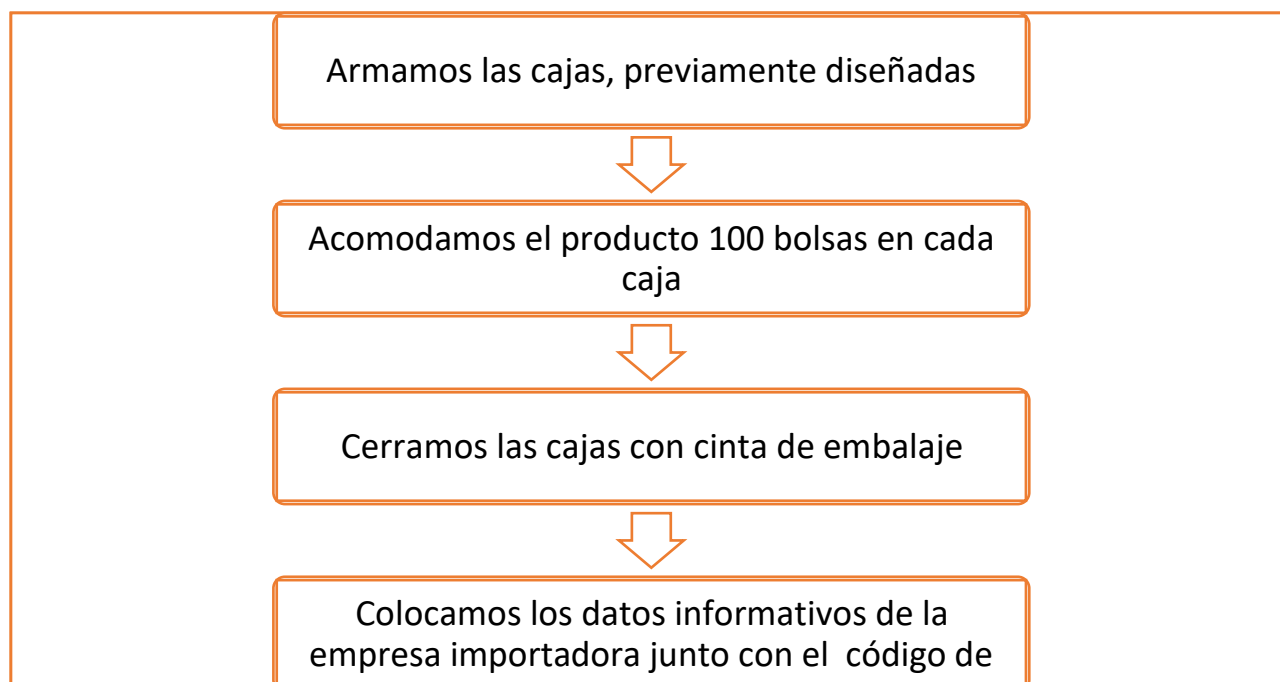
2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DE EMBALAJE

Una de las funciones principales del embalaje es cuidar el producto para que pueda llegar a su destino de forma adecuada, previniendo la pérdida o deterioro del producto, por ello elegimos el cartón corrugado doble forrado interiormente con burbupack ya que este procedimiento es resistente y sencillo.

3. PROCESO DE EMBALAJE

FIGURA 13

Proceso de embalaje



Nota: elaboración propia

4. TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE EMBALAJE

TABLA 10

Tiempo y costo del proceso de embalaje

| Nº | Descripción | Costo Unitario | Unidad medida | Cantidad | Costo Mes S/. | Costo Mes US \$ |
|--------------|----------------------|----------------|---------------|----------|-----------------|-----------------|
| 1 | Cajas de exportación | 2.52 | Unidad | 200 | 504.00 | 131.25 |
| 3 | Palletes de plástico | 74.00 | Unidad | 8 | 592.00 | 154.17 |
| 4 | Embalador (1) | 5.00 | Unidad | 200 | 1,000.00 | 260.42 |
| TOTAL | | | | | 2,096.00 | 545.83 |

Nota: Datos obtenidos de los proveedores , elaboración propia del investigador

CAPÍTULO 7

7. UNITARIZACIÓN

1. FICHA TÉCNICA DEL CONTENEDOR SELECCIONADO

TABLA 11

FICHA TÉCNICA DEL CONTENEDOR

| CONTENEDOR BOX 20' DC | | | |
|-----------------------------------|-----------------|-----------|-----------------|
| DIMENSIONES DEL CONTENEDOR | ANCHO | ALTO | LARGO |
| Apertura del contenedor en pies | 7' 8 1/8" | 7' 6 1/4" | |
| Apertura del contenedor en metros | 2.34 m | 2.29 m | |
| Dimensiones interiores en pies | 7' 8 5/8" | 7' 6 1/4" | 19' 4 1/4" |
| Dimensiones interiores en metros | 2.34 m | 2.29 m | 5.9 m |
| Peso del contenedor | Peso bruto max. | Tara | Carga útil max. |
| Peso en lbs | 52,831 lbs | 4,914 lbs | 47,899 lbs |

| | | | |
|------------------------|-----------|----------|-----------|
| Peso en kg | 23,956 kg | 2,229 kg | 21,727 kg |
| Volumen del contenedor | In CFT | In CBM | |
| Capacidad de carga | 1,172 CFT | 33.2 CBM | |

Nota: tabla obtenida de iconainers (2022)

2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL CONTENEDOR

hay varios tipos de contenedores sin embargo por el precio y la funcionalidad del contenedor box 20' DC es que lo elegimos además de que este contenedor es el muy utilizado en el transporte marítimo debido a que la carga se encuentra protegida de diferentes factores ambientales que podrían deteriorar el empaque y/o envase debido a que se trata de un contenedor de carga seca y está fabricado con acero.

FIGURA 14

Contenedor 20 pies



Nota: imagen obtenida de iconainers (2022)

3. PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN

FIGURA 15

Proceso de contenedorización



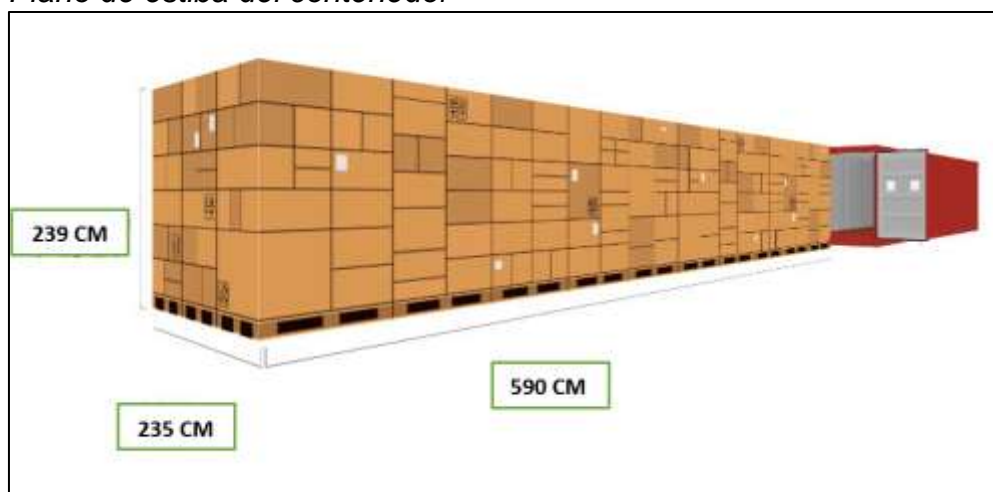
Nota: imágenes obtenidas de Google imágenes para la elaboración propia del investigador.

PLANO DE ESTIBA DEL CONTENEDOR

Detallamos las medidas de la carga.

FIGURA 16

Plano de estiba del contenedor



Nota: Datos obtenidos de iconainers (2022)

4. TIEMPO Y COSTOS DEL PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN

TABLA 14

Tiempo y costos del proceso de contenedorización

| Nº | Descripción | Costo Unitario | Unidad medida | Cantidad | Costo Mes S/. | Costo Mes US \$ |
|----|-------------|----------------|---------------|----------|---------------|-----------------|
|----|-------------|----------------|---------------|----------|---------------|-----------------|

| | | | | | | |
|--------------|--|--------|--------|---|-----------------|---------------|
| 1 | Cargo por operador portuario | 289 | Unidad | 1 | 289.00 | 75.26 |
| 2 | Alquiler del contenedor de 20 pies | 370.00 | Unidad | 1 | 370.00 | 96.35 |
| 3 | Alquiler de la máquina de carga estiba | 693.00 | Unidad | 1 | 693.00 | 180.47 |
| TOTAL | | | | | 1,352.00 | 352.08 |


CAPÍTULO 8

8. CONTENEDORIZACIÓN

1. FICHA TÉCNICA DEL PALLET SELECCIONADO

Figura 17

Ficha técnica de pallet reversible americano

| PALLET REVERSIBLE | | |
|-------------------|----------|--|
| Material | Plástico |  |
| Ancho | 100 cm | |
| Largo | 120 cm | |
| Altura | 30 cm | |

Nota: información obtenidos de transeop 2022 elaboración propia del investigador

2. CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL PALLET

Usaremos los siguientes criterios para seleccionar el pallet teniendo como objetivo seleccionar el más adecuado para el almacenamiento y traslado del producto que se encuentre en el parámetro de calidad que manejamos para el cual tenemos un rango del 1 al 5.

Donde:

1 = muy malo

2 = malo

3 = regular

4 = bueno

5 = muy bueno

TABLA 15

Calificación elegir el pallet

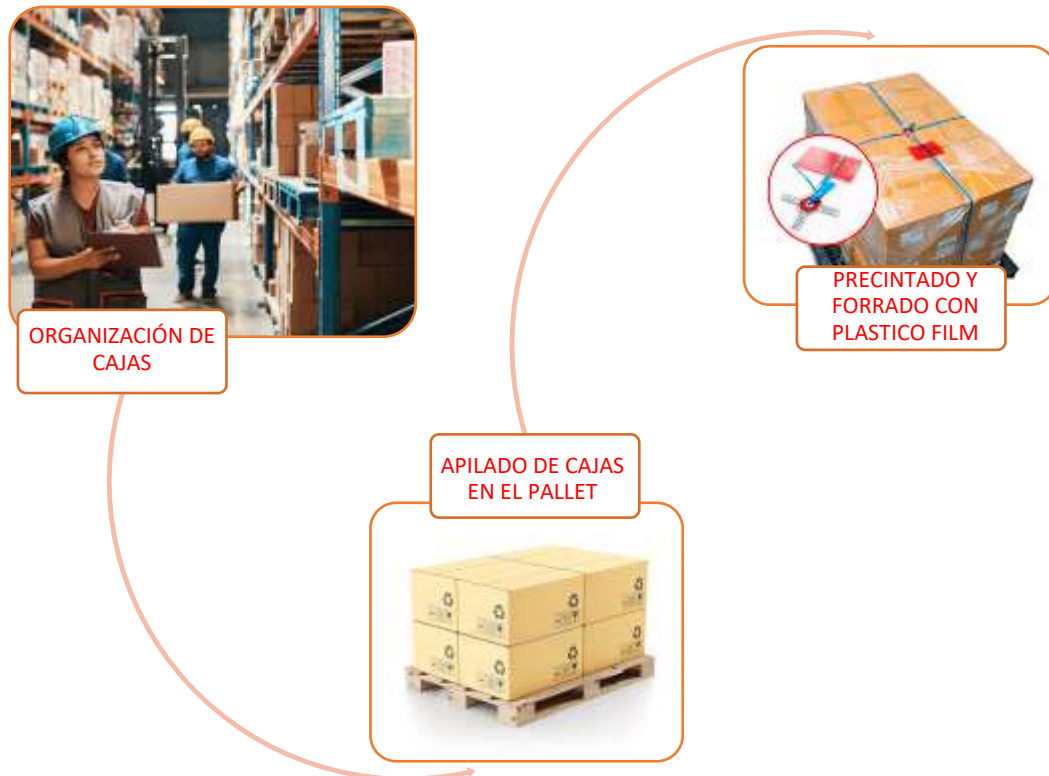
| CRITERIOS PARA LA SELECCIÓN DE PALLETS | | | | | | |
|---|----------------|---------------|------------------------------------|--------------------------------|--------------------------|--|
| TIPO DE PALLET | Calidad | Precio | Limpieza / Desinfección | Facilidad de manejo | Puntaje Total | |
| <i>PALLET REVERSIBLE DE PLASTICO</i> | 5 | 4 | 5 | 5 | 19 | |

Nota: Datos obtenidos de transeop elaboración propia del investigador

3. PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN

FIGURA 18

Proceso de contenedorización



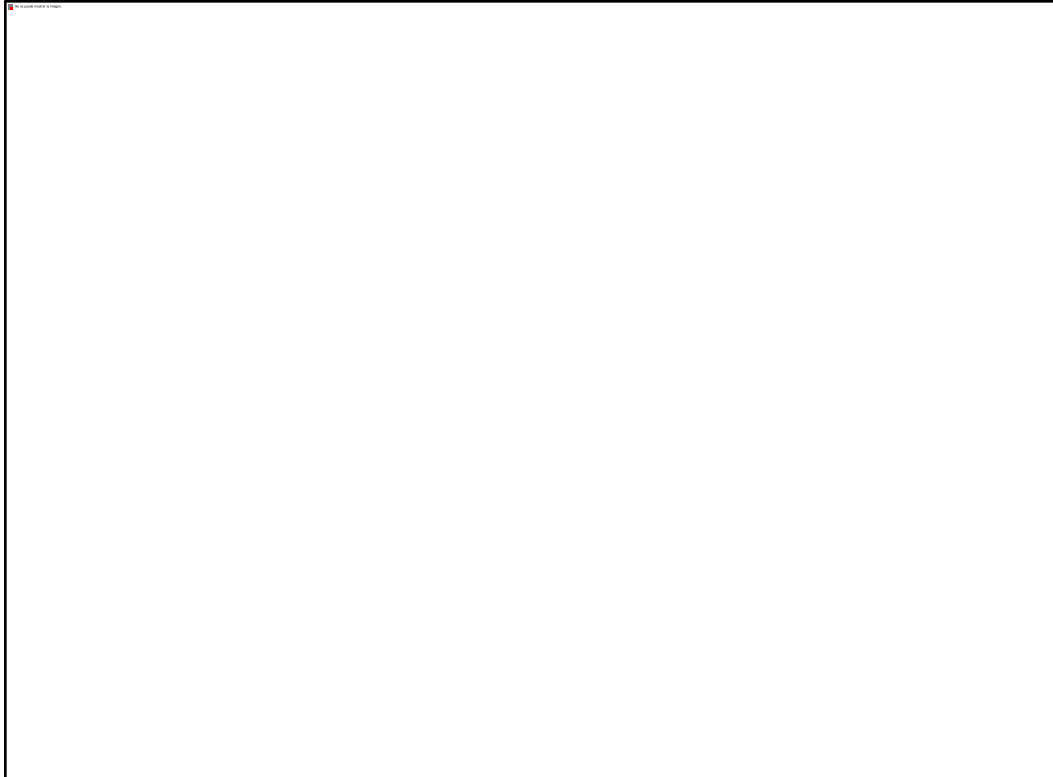
Nota: imágenes obtenidas de Google imágenes elaboración propia del investigador

4. PLANO DE ESTIBA DEL PALLET

Detallamos las medidas que tienen en total las cajas juntas, en total en cada pallet ingresan un total de 24 cajas ordenadas en forma vertical.

FIGURA 19

Plano de estiba del pallet



Nota: imagen elaborada por el investigador.

5. TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE PALETIZADO

TABLA 16

Tiempos y costos del proceso de paletizado

| Nº | Descripción | Costo Unitario | Unidad medida | Cantidad | Costo Mes S/. | Costo Mes US \$ |
|-----------|----------------------------|-----------------------|----------------------|-----------------|----------------------|------------------------|
| 1 | Acomodo de cajas de pallet | 50.00 | Dia | 1 | 50.00 | 13.02 |

| | | | | | | |
|-------|---------------------------------------|--------|--------|---|---------------|---------------|
| 3 | Alquiler de máquina de carga y estiba | 435.00 | Unidad | 1 | 435.00 | 113.28 |
| 2 | Otros gastos | 300.00 | Unidad | 1 | 300.00 | 78.13 |
| TOTAL | | | | | 785.00 | 204.43 |

Nota: Datos tomados de Adex para la elaboración propia del investigador.

CAPÍTULO 9

9. TRANSPORTE

1. PROVEEDORES DE TRANSPORTE INTERNO

En la siguiente tabla detallamos los proveedores seleccionados para brindar el transporte interno Yarowilca – Huánuco - Lima de nuestro producto.

TABLA 17

Empresas que brindan transporte interno

| NOMBRE | LUGAR |
|-----------------|--------------|
| Expreso acosta | Huánuco |
| Yoyas Huánuco | Huánuco |
| Turismo CAVASSA | Yarowilca |
| Shalom | Huánuco |

Nota: Datos obtenidos por observación propia

2. COSTO DE TRANSPORTE INTERNO (INLAND FREIGHT)

TABLA 18

Costo de transporte interno

| Nº | Descripción | Costo Unitario | Unidad medida | Cantidad | Costo Mes S/. | Costo Mes US \$ |
|--------------|---------------------------------------|-----------------------|----------------------|-----------------|----------------------|------------------------|
| 1. | Transporte terrestre Huanuco - Callao | 400.00 | Unidad | 1 | 400.00 | 104.17 |
| TOTAL | | | | | 400.00 | 104.17 |

Nota: Datos obtenidos de Expreso Acosta, elaboración propia del investigador.

3. PROVEEDORES DE SERVICIO DE TRANSPORTE

INTERNACIONAL

Se realizó la elección del transporte marino según el costo y tiempo de entrega en promedio.

TABLA 19

Proveedores de servicio de transporte internacional

| RUC | NAVIERA | FREC | T/T |
|-------------|-----------------------------------|---------|---------|
| 20603425091 | Evergreen | Semanal | 07 días |
| 20510927754 | CMA CGM | Semanal | 06 días |
| 20505850182 | Pacific international lines – PIL | Semanal | 07 días |
| 20600374339 | Wa Hai Lines | Semanal | 07 días |

Nota: datos obtenidos de Sunat (2022), para la elaboración del cuadro.

4. COTIZACIONES DE FLETE MARINO Y AÉREO

Obtuvimos la tarifa del flete marino mediante el uso del simulador SEARATES en el cual nos brinda la siguiente información.

FIGURA 20

Flete marino a México



Nota: Imagen obtenida de searates simulador 2022

CAPÍTULO 10

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

1. AGENTES DE ADUANA

Es aquella entidad que se encarga de los trámites necesarios para la exportación de la harina de tocosh a México, el agente aduanal coordinará los trámites y requisitos que se solicitan para el embarque, además estas entidades cuentan con un despacho en cada aduana por ende supervisará y coordinará para la llegada de la mercancía en el tiempo previsto.

Elegimos al siguiente agente de aduana:

TABLA 20

Agente aduanal contratado

| RUC | AGENTE | DIRECCIÓN | REPRESENTANTE |
|-------------|-------------------------------|---|-------------------------------|
| 20122583211 | Navasa agentes de aduana s.a. | Av. Brigida silva de ochoa nro. 398 int. 202 lima | Ferreyra vargas ricardo sexto |

Nota: datos obtenidos de SUNAT, elaboración propia del investigador

2. COSTO DE AGENCIAMIENTO

TABLA 21

Costo de agenciamiento aduanero

| Nº | Descripción | Costo Unitario | Unidad medida | Cantidad | Costo Mes S/. | Costo Mes US \$ |
|----|------------------------------------|----------------|---------------|----------|---------------|-----------------|
| 1 | Servicio de agenciamiento aduanero | 465.00 | Unidad | 1 | 465.00 | 121.09 |

TOTAL

465.00

121.09

Nota: Datos obtenidos por navasa agentes de aduanas (2022) elaboración propia del investigador

Los costos de agenciamiento surgen según los intereses entre nosotros como los que contratamos y el agente contratado, el cual va a desempeñar sus funciones en nombre de nuestra empresa, para reducir ciertos costos en el agenciamiento una de las soluciones que proponemos es controlar ciertas tareas que podamos realizar. En este caso el costo de agenciamiento viene a ser del 11% - 2% del valor FOB

3. ASEGURADORAS

Una aseguradora cubre determinados riesgos económicos en el proceso de exportación, en nuestro país tenemos varias aseguradoras que se encargan del seguro de transporte, asegurando la carga y previniendo de esta forma diferentes factores que nos generen pérdidas, por lo que vimos conveniente contratar a la aseguradora Mapfre.

FIGURA 21

Logo de la empresa aseguradora



Nota: imagen obtenida de la página de Mapfre 2022

4. PÓLIZA DE SEGUROS (COBERTURA Y COSTO)

Elegimos el seguro de mercancías Mapfre, por ser un seguro que brinda protección ante diversos escenarios para mercancías transportadas marítima y terrestre, a lo que contratamos el seguro de carga por viaje, el cual tiene una póliza específica por embarque que son para cargas pequeñas o que tienen poca regularidad de salida, por ende es una póliza contratada cada vez que realicemos un embarque.

La póliza cubre riesgos específicos según el tipo de carga, en este caso contemplamos en la póliza los riesgos ordinarios de tránsito, cubre ante robos total o parcial de la mercancía, y cubre según los intereses del asegurado ya que se puede adaptar.

Según el portal de Aduanet, el costo del seguro es de 1.25 del valor FOB

5. DEPÓSITOS TEMPORALES

Según la cantidad solicitada por nuestro comprador, enviaremos por vía marítima por lo que consideramos 1 depósito temporal el cual nos cobrará según el tiempo y espacio que ocupe el producto a exportar.

TABLA 22

Datos depósito temporal marítimo

| RUC | NOMBRE | DIRECCIÓN | REPRESENTANTE LEGAL | TIPO |
|-------------|---------------------------------------|--|-----------------------------|---------------------|
| 20259171891 | Invers.maritimas universales Perú S.A | Av. Nestor gambeta nro. 5502 ex fundo Taboada - callao | Simpson Llosa Eduardo Julio | Marítima del callao |

Nota: datos tomados de Aduanet – sunat 2022, elaboración propia del investigador

CAPÍTULO 11

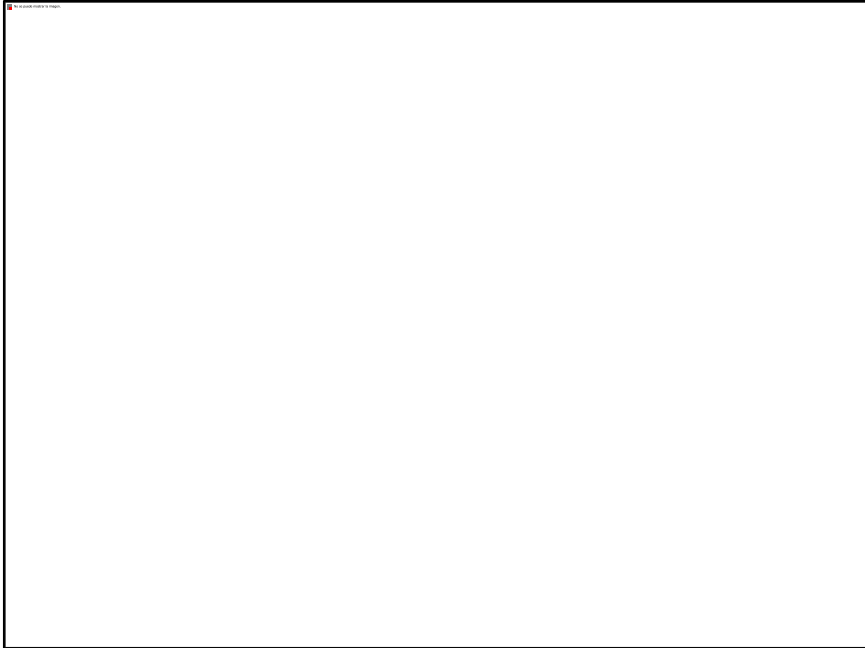
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

1. PUERTOS, AEROPUERTOS O TERMINALES TERRESTRES DISPONIBLES PARA LA CARGA PERUANA

Acordamos el traslado de mercancías de acuerdo con la empresa importadora, teniendo en cuenta que el destino final es en el país de México.

FIGURA 22

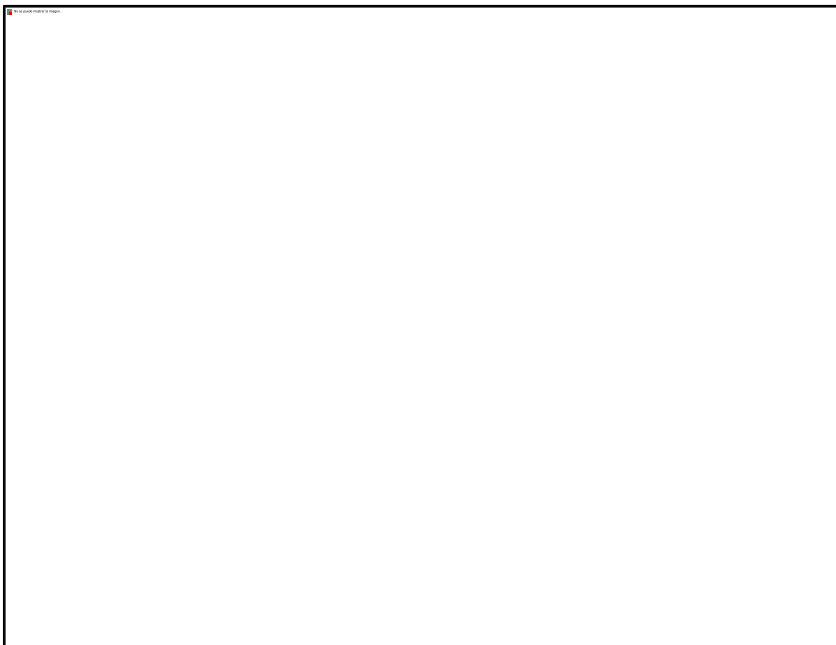
Cinco puertos principales en México



Nota: imagen tomada de iconainers 2022

FIGURA 23

Aeropuertos principales en México



Nota: Imagen tomada de Bancomext

En este mapa están descritos la red aeroportuaria mexicana que está distribuida en todo el país, identificándose por grupo aeroportuario.

2. ANÁLISIS DE LA INFRAESTRUCTURA VIAL, PORTUARIA DEL PAÍS DESTINO

Consideramos el análisis de la infraestructura portuaria y aeroportuaria según coordinación con nuestro cliente.

Análisis de la infraestructura portuaria del país destino:

Consideramos las reglas y/o restricciones a la que estaría sujeta la mercancía según el manejo en los terminales portuarios.

El sistema portuario nacional de México cuenta con un total de 102 puertos, mencionamos a cinco puertos principales:

1. manzanillo
2. lázaro cárdenas
3. Veracruz
4. Altamira
5. ensenado

a lo que consideramos dos puertos de forma principal, puerto manzanillo que es considerado el más grande de México se encuentra en el estado de colima, con una capacidad aproximada de 44 millones de toneladas, y el puerto de lázaro cárdenas, que es el segundo más grande, se encuentra en el estado de Michoacán, elegimos estos puertos por la cercanía que tiene con nuestro mercado objetivo.

FIGURA 24

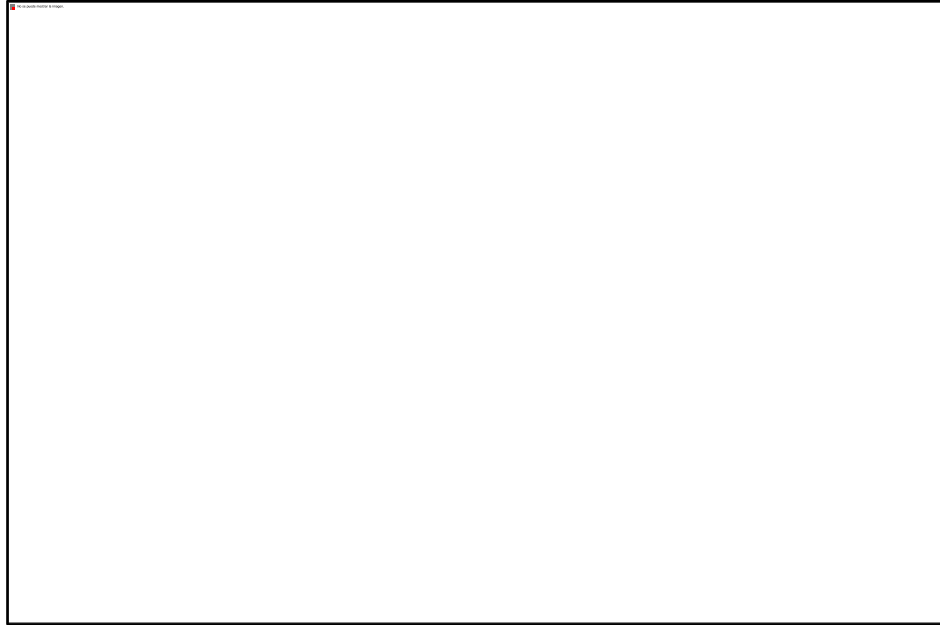
Puerto manzanillo



Nota: imagen tomada de mundomaritimo 2022

FIGURA 25

Puerto de lázaro cárdenas



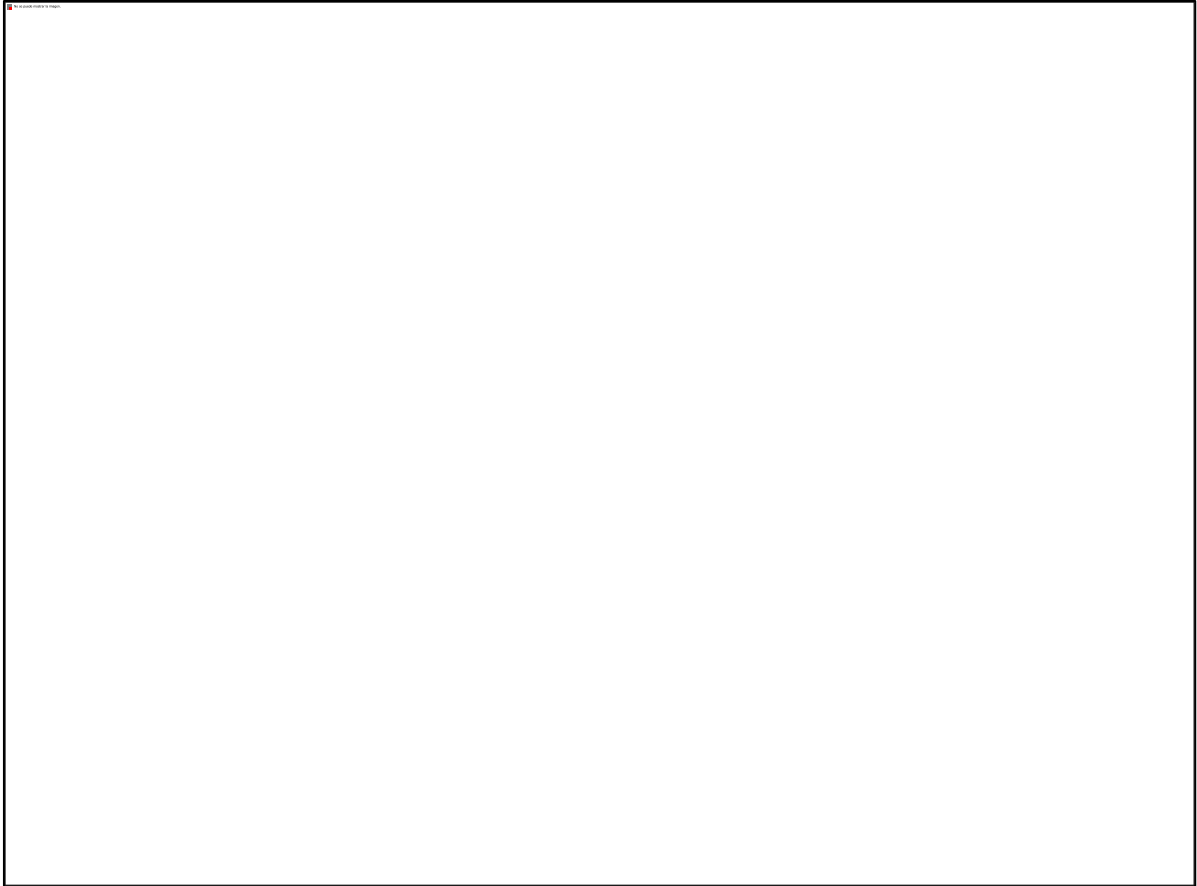
Nota: Imagen obtenida de mundomaritimo

1. DESCRIPCIÓN, ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES PUERTOS Y AEROPUERTOS INCLUYENDO RUTAS, CAPACIDAD, RESTRICCIONES, SERVICIOS, PROCEDIMIENTOS, COSTOS, ETC.

contamos con estas rutas para llegar a los puertos seleccionados.

FIGURA 26

Ruta exportadora Callao – Manzanillo



Nota: Imagen obtenida de PROMPERU 2022

La ruta marítima elegida es la ruta del pacifico y la ruta del golfo ya que estas rutas dejan el producto cerca de su mercado objetivo. Y la variación de días no es significativa.

2. DATOS DE PROVEEDORES LOGÍSTICOS EN EL PAÍS DESTINO

TABLA 23

Proveedores logísticos México

| NOMBRE | TELÉFONO | DIRECCIÓN |
|--|--------------------|--|
| GT Logistics, S.A. de C.V. | 5255 5867 7807 | Av. 1 de Mayo No. 15 piso 12 Oficina 1201 y 1202 Col. San Andres Atoto Naucalpan de Juárez C.P. 53500 ciudad de México |
| AOLM asociación de operadores logísticos de México | +52 (55) 4445 8522 | Bosque de Alisos #45 A. 1o. piso. Col. Bosques de las Lomas 05120. CDMX. |

NAL worlwide México +52 (55) 8000 8166
s.a de c.v.

Av. Insurgentes Sur 1647 Piso 1
San José Insurgentes 03900
Ciudad de México, CDMX

Nota: datos obtenidos de aduanet 2022, elaboración propia del investigador

CAPÍTULO 12

6. DISTRIBUCIÓN

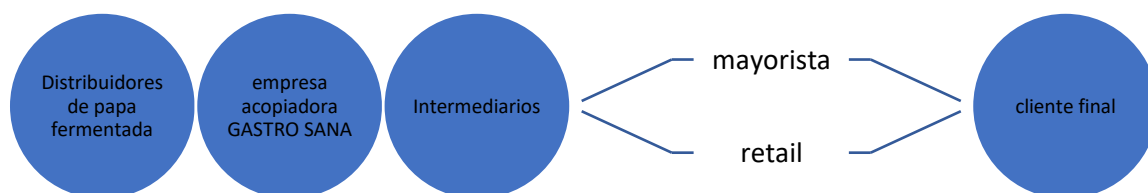
Iniciamos con la colocación de la mercancía en el terminal del callao, para ser trasladada a México para ser descargada y nacionalizada por la empresa Green wealth México S.A.S. de C.V

1. MAPEO DE LA SECUENCIA COMERCIAL PROVEEDOR-CONSUMIDOR

En la figura 27 establecemos el proceso que seguimos para llegar al consumidor final. Empezando por los distribuidores de la Harina de Tocosh, para luego ser tratada en la acopiadora gastrosana para ser entregada a los intermediarios que son los mayoristas y retail que se encargaran de la distribución a los clientes finales.

FIGURA 27

Secuencia de distribución



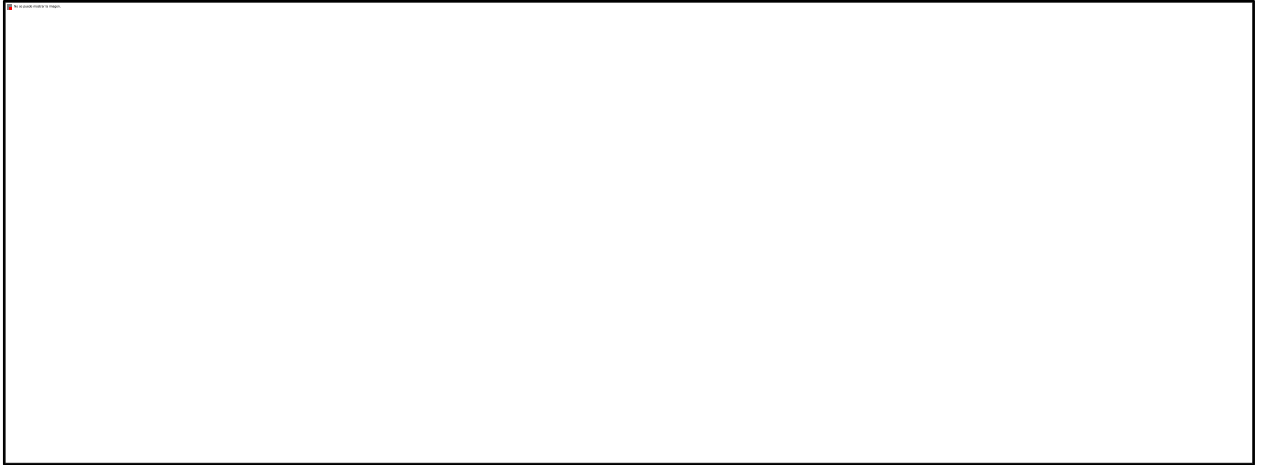
Nota: Datos obtenidos de gastrosana, elaboración propia del investigador.

2. IDENTIFICACIÓN Y DESCRIPCIÓN DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

Hemos decidido por optar un tipo de distribución selectiva para luego por convertirse en un tipo de distribución intensiva como vienen siendo producto de consumo masivo, a través de un canal indirecto corto y largo.

FIGURA 28

Canal de distribución indirecto corto y largo



Nota: imagen obtenida de MarketerosLatam 2022

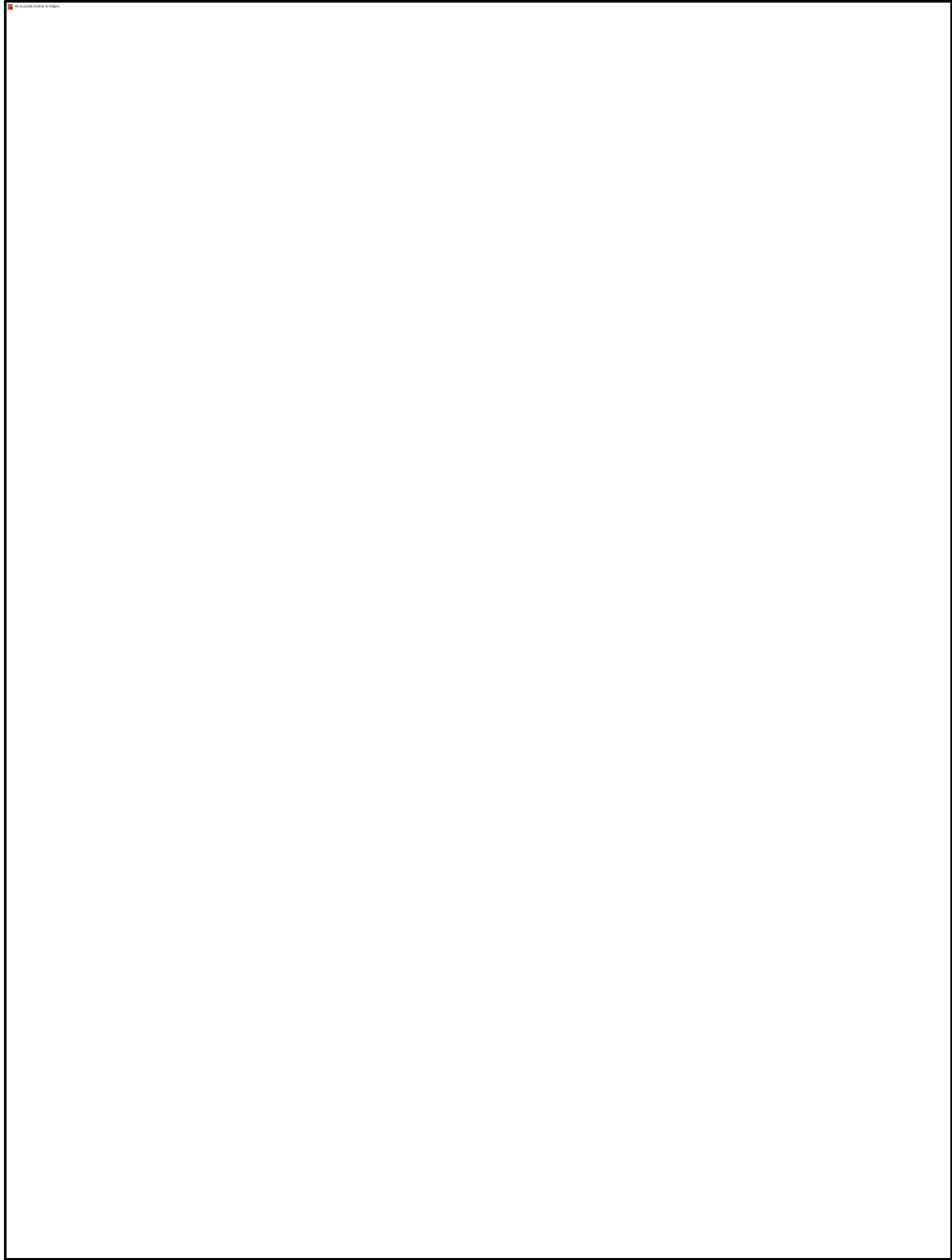
3. IDENTIFICACIÓN Y CUANTIFICACIÓN DE LOS MÁRGENES DE INTERMEDIACIÓN, CONDICIONES DE COMPRA (60-90-120 DÍAS, INCOTERMS UTILIZADOS), VOLÚMENES MÍNIMOS, ETC.

A continuación, especificamos a través del contrato diferentes puntos de condiciones de compra, generalidades, incoterms entre otros puntos.

Donde el vendedor es (Gastrosana) y el comprador es (Green wealth México S.A.S. de C.V)

FIGURA 29

Muestra de contrato de compra venta internacional



- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

CLAUSULA SEGUNDA:

- 2.1. Es acordado por las Partes que **EL VENDEDOR** venderá los siguientes productos: , y **EL COMPRADOR** pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

PLAZO DE ENTREGA

CLAUSULA TERCERA:

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de días luego de recibidas las ordenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

PRECIO

CLAUSULA CUARTA:

Las Partes acuerdan el precio de por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en (fecha).

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

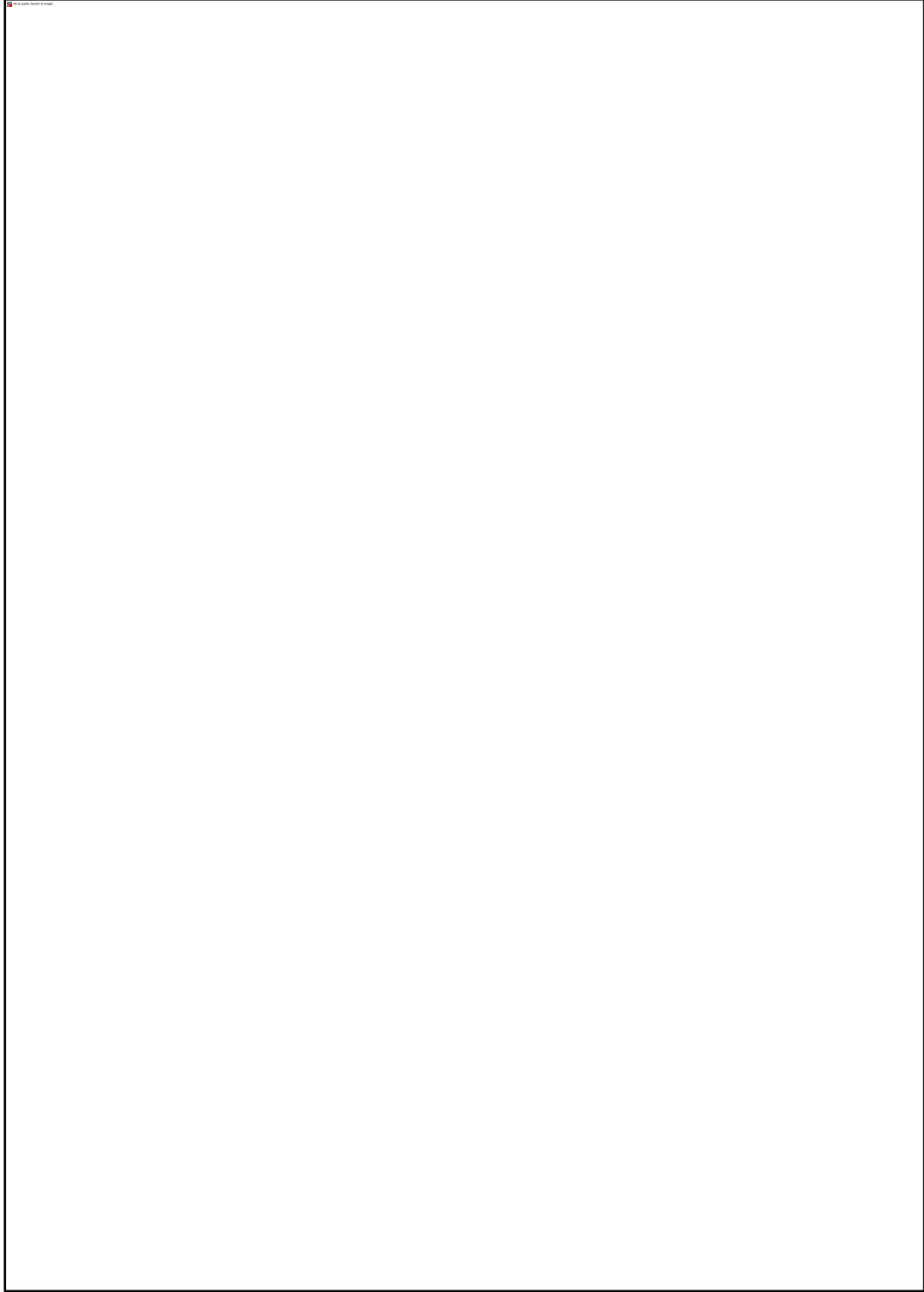
El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on Board") si el envío se hará por vía marítima, o FCA ("Free Carrier", transportación principal sin pagar) si se hará con otra modalidad de transporte.

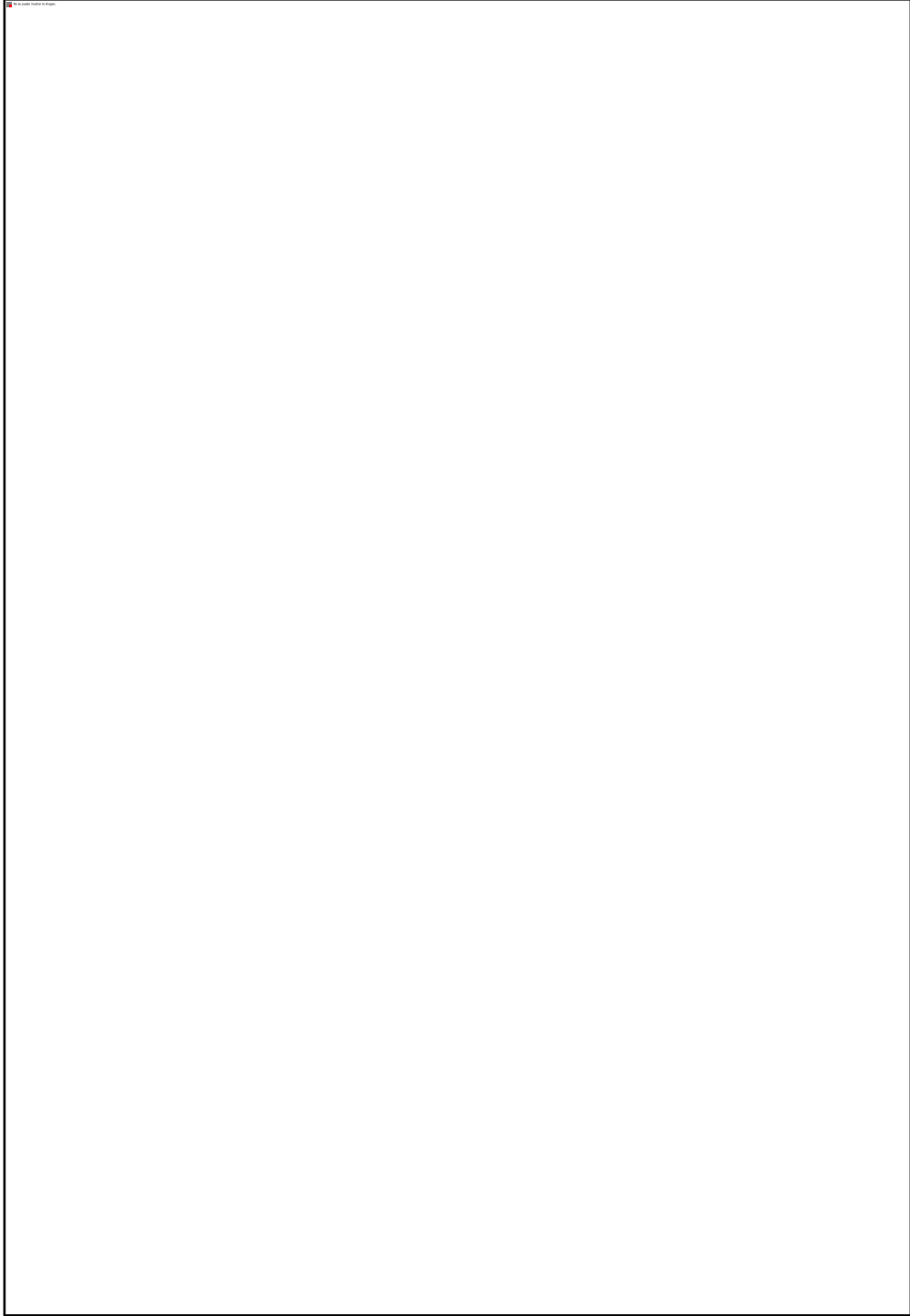
CONDICIONES DE PAGO

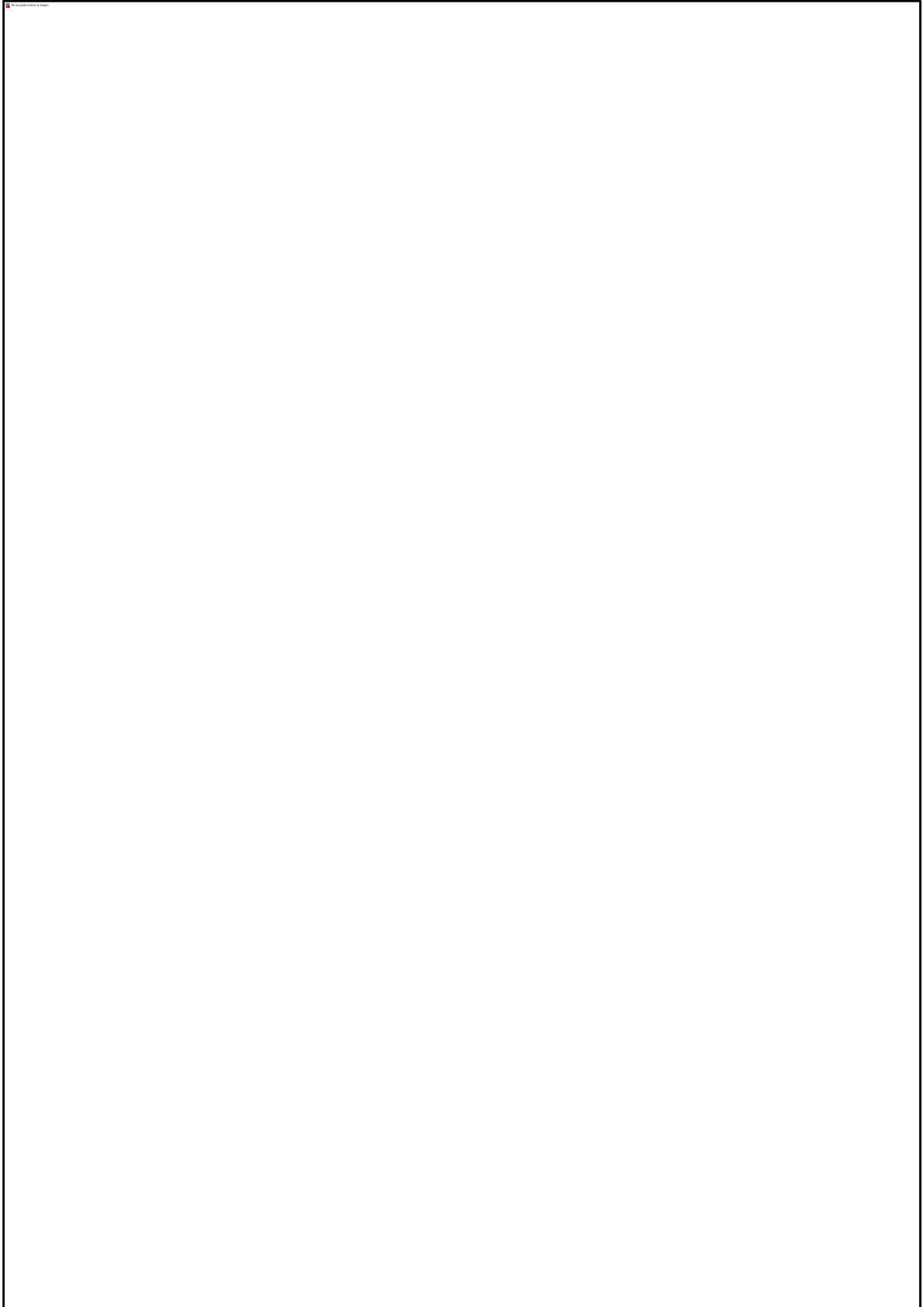
CLAUSULA QUINTA:

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por **EL COMPRADOR** a **EL VENDEDOR** deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCuenta PORCIENTO (50 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCuenta PORCIENTO (50 %) después de 15 días de recibidos los productos por parte del comprador.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y **EL**







Nota: Promperu, modelo de contrato de compraventa internacional (2012)

4. PERSPECTIVAS ESPERADAS EN MATERIA DE EVOLUCIÓN, DIVERSIFICACIÓN, SIMPLIFICACIÓN O ESPECIALIZACIÓN DE LOS ACTORES DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN.

Para comercializar la harina de tocosh consideramos en la participación de diferentes ferias debido a que es una buena forma de dar a conocer nuestro producto, como también campaña en redes sociales donde el costo es más bajo y se perciben buenos resultados, así dar a conocer la harina de tocosh, sus beneficios y las diferentes formas de consumo, de esta forma captamos empresas y compradores directos que deseen adquirir nuestro producto.

5. TENDENCIAS ACTUALES Y SU IMPLICACIÓN PARA LOS MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN, EXIGENCIAS DE COMPRA Y COMPETENCIA DE PRODUCTOS POR CANAL.

La harina de tocosh no es un producto explotado por lo mismo no tiene demasiada competencia, sin embargo, existen empresas exportadoras de este producto como de productos similares, a diferentes países.

FIGURA 30

Principales empresas exportadoras



Nota: Datos obtenidos de siicex 2022

FIGURA 31

Principales mercados

| Mercado | %Var 20- 19 | %Part. 20 | FOB- 20 (miles US\$) |
|------------------|-------------------|--------------|-------------------------------|
| Estados Unidos | -- | 43% | 48.00 |
| España | -- | 28% | 32.10 |
| República Checa | -- | 10% | 10.94 |
| Chile | -- | 7% | 7.68 |
| Indonesia | -- | 3% | 3.85 |
| Bélgica | -- | 3% | 3.25 |
| Canadá | -- | 2% | 2.17 |
| Corea del Sur | -- | 1% | 1.66 |
| Países Bajos | -- | 1% | 0.95 |
| Otros Paises (9) | -- | 2% | 2.14 |

Nota: Datos obtenidos de siicex 2022

CAPÍTULO 13

7. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

TABLA 24

Matriz de costos de exportación

| CONCEPTO | | FIJOS | VARIABLES | TOTALES S/. | TOTALES US\$ |
|-------------|--|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| I. | COSTOS DEL PRODUCTO | 9,283.95 | 64,000.00 | 73,283.95 | 19,084.36 |
| 1.1. | Materia prima directa | | 32,000.00 | 32,000.00 | 8,333.33 |
| 1.2. | Mano de obra directa | | | 0.00 | 0.00 |
| 1.3. | Gasto directo | | 32,000.00 | 32,000.00 | 8,333.33 |
| 1.4. | Costos Indirectos de fabricación | 2,719.71 | | 2,719.71 | 708.26 |
| 1.5. | Gastos generales y Administrativos | 6,473.04 | | 6,473.04 | 1,685.69 |
| 1.6. | Gastos Financieros | 91.20 | | 91.20 | 23.75 |
| II. | COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZ. | 1,100.00 | 0.00 | 1,100.00 | 286.46 |
| 2.1. | Folletos, ferias, rueda negocios, pagina web | 1,100.00 | | 1,100.00 | 286.46 |
| III. | COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS | 3,235.91 | 0.00 | 3,235.91 | 842.68 |

| | | | | | |
|------|---|----------|--|-------------------|------------------|
| 3.1. | Costos de rotulado | 100.00 | | 100.00 | 26.04 |
| 3.2. | Costos de empackado | 0.00 | | 0.00 | 0.00 |
| 3.3. | Costos de embalaje | 2,096.00 | | 2,096.00 | 545.83 |
| 3.4. | Carga en transporte a almacén | 200.00 | | 200.00 | 52.08 |
| 3.5. | Gastos de ventas (Certificados exportación) | 939.91 | | 939.91 | 244.77 |
| 3.5. | Otros | | | 0.00 | 0.00 |
| | | | | 0.00 | 0.00 |
| | COSTO TOTAL | | | 77,619.86 | 20,213.51 |
| | UTILIDAD | 40% | | 31,047.95 | 8,085.40 |
| | PRECIO EX-WORKS | | | 108,667.81 | 28,298.91 |
| 3.6. | Gastos de Exportación | | | 2,244.00 | 584.38 |
| | 3.6.1. Transporte al puerto o aeropuerto | 400.00 | | 400.00 | 104.17 |
| | 3.6.2. Gastos Almacenaje | | | 0.00 | 0.00 |
| | 3.6.3. Gastos de paletizado | 785.00 | | 785.00 | 204.43 |
| | 3.6.4. Gastos de contenedorización | 659.00 | | 659.00 | 171.61 |
| | 3.6.5. Costo de Agenciamiento | 400.00 | | 400.00 | 104.17 |
| | 3.6.6. Otros gastos en puerto de origen | | | 0.00 | 0.00 |
| | 3.6.7. Gastos Operativos | | | | |
| | PRECIO FAS | | | 110,911.81 | 28,883.28 |
| | 3.6.7. Carga y Estiba | 693.00 | | 693.00 | 180.47 |
| | 3.6.8. Gastos Financieros | | | 0.00 | 0.00 |
| | PRECIO FCA ó FOB | | | 111,604.81 | 29,063.75 |

Nota: Elaboración propia del investigador

CAPÍTULO 14

8. EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

TABLA 25

Indicadores de evaluación económica financierafi

| | |
|---------------------------------|------------|
| VAN | 43,929.73 |
| TIR | 40.20% |
| Capital de trabajo | -35,420.57 |
| Rentabilidad | 73.22% |
| Valor Presente Flujos Positivos | 103,929.73 |

| | |
|---------------------------------|-----------|
| Valor Presente Flujos Negativos | 60,000.00 |
| Ratio Costo beneficio | 1.73 |

Nota: elaboración propia del investigador

CONCLUSIONES

Concluimos que la empresa Gastrosana fundada en el año 2022 para la exportación de la harina de tocosh al país de México al estado de Zacatecas generaría una muy buena rentabilidad del 73.22% por lo cual se decide incursionar en este mercado.

Al ser México un país con altos índices de problemas gastrointestinales se prevé que con una buena campaña de posicionamiento nuestro producto será consumido de forma constante por lo cual la empresa Gastrosana exportará en su primer mes 20000 bolsas de harina de tocosh de 200gr, en el container de 20 pies, con el incoterm FOB, bajo el contrato de compraventa internacional, cabe mencionar también que con el fin de financiarnos obtendremos un préstamo de 60,000.00 del BBVA (banco continental) ya que la empresa tendrá un aporte propio de 52,000.00

RECOMENDACIONES

Se recomienda realizar de forma constante encuestas a los clientes para poder saber que deficiencias podría tener el producto, también realizar campañas de marketing para dar a conocer la harina de tocosh y sus beneficios permitiendo que el producto tenga un buen posicionamiento en el mercado mexicano.

También se recomienda hacer el uso de diferentes redes sociales ya que es una forma rápida y económica de publicitar un producto en relación con otros medios publicitarios. Como recomendación también está realizar campañas de salud con el gobierno mexicano para que prueben el producto como una medicina natural que ayuda a prevenir y aliviar diferentes enfermedades gastrointestinales.

REFERENCIAS

Álvarez, P. y Escudero, Efecto gastroprotector del extracto acuoso del tocosh de solanum tuberosum en úlceras gástricas en ratas albinas (2018)

http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/2955/008599_Tesis%20ESCUADERO%20ARAUJO%20%20LUYIS%20MIGUEL-%20ALVAREZ%20CHIRI%20PAOLA.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Business group corp que es cross docking (2012) imagen recuperada de

<http://businessgroupcorp.blogspot.com/2012/01/que-es-cross-docking.html>

Bustos, S. Exportación de yogurt de tocosh al mercado mexicano para mejorar la salud gastrointestinal (2018)

<http://repositorio.uwiener.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/2478/TESIS%20Bustos%20Stefany.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

El comercio, producción de papa en el país ¿cuáles son las regiones que tienen mayor volumen?(2021)

<https://elcomercio.pe/economia/peru/agricultura-produccion-de-papa-en-el-pais-cuales-son-las-regiones-que-tienen-mayor-volumen-midagri-puno-huanuco-ayacucho-la-libertad-nndc-noticia/>

Gobierno de México etiquetado frontal de alimentos y bebidas (2021)

<https://www.gob.mx/promosalud/acciones-y-programas/etiquetado-de-alimentos>

Icontainers Breve historia del contenedor y sus dimensiones (2022)

<https://www.icontainers.com/es/tipos-de-contenedores-y-sus-dimensiones/>

INDECOPI (2013). Guía informativa sobre rotulado.

https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/143803/guia_rotulado_2013.pdf

MAPFRE (2022). Seguro de transportes y embarcaciones. Recuperado de <https://www.mapfre.com.pe/seguro-transportes/>

Marítima – agente de aduanas (2022). Servicios generales. Recuperado de <https://maritima.com/agente-de-aduanas/>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2009, junio). Guía de envases y embalajes. https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs_taller/talleres_2/42.pdf

Ministerio de desarrollo agrario y riesgo, Agro rural 2022, recuperado de <https://www.agrorural.gob.pe/productos/harina-de-tocosh/>

Obregón, R. (2012). Modelos de contratos internacionales. Departamento de Facilitación de Exportaciones PROMPERÚ. <https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/469767587rad790CB.pdf>

Promperú (2022). Simulador de etiquetado. Recuperado de <http://simuladoretiquetado.promperu.gob.pe/SimuladorWeb/Empresa>

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior – SIICEX (2022). Facilitación para la exportación. Recuperado de <https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=160.00000>

SUNAT (2022). Tratamiento Arancelario por subpartida nacional. Recuperado de <http://www.aduanet.gob.pe/servlet/AIScrollini?partida=2208202900#:~:text=Alcohol%20et%C3%ADlico%20si%20desnaturalizar%20con,aguardiente%20desnaturalizados%2C%20de%20cualquier%20graduaci%C3%B3n>

Transeop Palet Americano o Universal: Características, medidas y peso (2022) <https://www.transeop.com/blog/Palet-Americano-universal-caracteristicas-medidas/401/>

Varona, N. Exportación de harina de arracacha orgánica y libre de gluten para el mercado de Florida, Estados Unidos. (2017) https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/2999/varona_sdfa.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Yungay: ayer, hoy y siempre tocosh api (2018) imagen recuperada de <https://es-la.facebook.com/587826974677406/posts/tocosh--apiel-tocosh-togosh-o-tocos-es-un-producto-alimenticio-obtenido-por-una-t/1731601370299955/>