



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CEBOLLA EN POLVO A  
CANADÁ, VANCOUVER, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA  
FEDESA DE LA CIUDAD DE AREQUIPA”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. FERIA CHOQUE, ROCIO GRISEL  
<https://orcid.org/0000-0003-3637-4808>

**ASESOR**

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

**AREQUIPA – PERÚ  
2022**

## **DEDICATORIA**

Dedico este proyecto de exportación a mis padres Omar y Juana y a mi esposo Roger quienes junto a mi pequeña hija me han sabido apoyar e impulsar a seguir superándome en la vida.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a la universidad por la oportunidad para llevar a cabo este curso, a mis docentes que me han sabido guiar para poder concretar este proyecto.

## INTRODUCCIÓN

La cebolla en polvo se produce a partir de cebolla entera la cual pasa a ser lavada, pelada, cortada y deshidratada, conservando sus propiedades, lo cual es una buena opción para muchas personas que gustan de consumirla, pero no pueden digerirla. La cebolla en polvo permite mantener la flora intestinal y las bifidobacterias, ayudando así a mejorar la salud.

La exportación en el Perú creció 19% en 2021 llegando a los 56,241 millones de dólares, un crecimiento de 35% frente al 2020. En el ranking de exportaciones según PBI nos encontramos en el puesto 81 de 191 lo cual es importante en la población peruana porque permite aprovechar ventajas competitivas, genera empleo y genera incremento en índices económicos.

La cebolla en polvo se utiliza en todo tipo de platos menos los dulces, es una base para acompañar carnes rojas, aves, sopas, ensaladas, guisos, también en embutidos, pastas, salsas, hamburguesas, panes y como medicina natural, ya que contiene vitamina C y E.

En el 2021 la cebolla en polvo fue exportada a Estados Unidos, con 50% de participación; Colombia, con 18%; España, con 14%; y Chile, con 10%, Bélgica, con 0.3% de participación, y Canadá, con 0.1. Estos dos últimos mercados destacan por pagar los precios más altos a US\$ 0.50 por kilogramo. La exportación de cebolla en polvo hacia Canadá alcanzó 141 toneladas por US\$ 78 mil en 2021.

## RESUMEN

El proyecto de exportación de Cebolla en Polvo es un producto que tiene alta demanda en el mercado de Canadá; y su desarrollo se cumplió de acuerdo a los lineamientos del trabajo y la estructura establecida por la universidad que se detalla de la siguiente manera:

Se pudo argumentar la ficha técnica del producto y la clasificación arancelaria, así mismo se pudo identificar los proveedores potenciales y el costo de fabricación, también se detalló el mobiliario usado en el almacenamiento y el costo fijo del almacén, se describió el proceso de rotulado y sus tiempos y costos del etiquetado.

Respecto al empaque se pudo establecer los criterios para su selección y los tiempos y costos para su proceso, se pudo fundamentar la ficha de embalaje y sus principales criterios, se describió el proceso de paletizado y se detalló el plano de estiba del pallet.

En base al contenedor se describió los criterios para poder elegir un container adecuado al producto a exportar y sus tiempos y costos, así mismo se estableció el costo de transporte interno y la cotización del flete marítimo al país de destino, se identificó los agentes de aduanas y el costo de agenciamiento.

Se argumentó la infraestructura para la carga peruana y el país de destino, se describió los principales puertos y aeropuertos, se identificó los canales de distribución, la matriz de exportación y la valuación económica financiera.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de Contenido.....	vi
Índice de Tablas.....	ix
Índice de Figuras.....	x
<b>1. PRODUCTO A EXPORTAR.....</b>	<b>1</b>
1.1. Ficha técnica del producto.....	2
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	3
<b>2. APROVISIONAMIENTO.....</b>	<b>5</b>
2.1. Proveedores potenciales.....	5
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	8
2.3. Control de calidad.....	9
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	10
<b>3. ALMACENAMIENTO.....</b>	<b>11</b>
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	11
3.2. Lay-out de almacén.....	12
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	13
3.4. Costo fijo de almacén.....	16
<b>4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....</b>	<b>17</b>
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	17
4.2. Normas técnicas aplicable.....	18
4.3. Proceso de rotulado.....	19
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	20
<b>5. EMPAQUE.....</b>	<b>21</b>
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	21
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	22
5.3. Proceso de empaque.....	23
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	24
<b>6. EMBALAJE.....</b>	<b>25</b>
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	25
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	26
6.3. Proceso de embalaje.....	27
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	28
<b>7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....</b>	<b>29</b>
7.1. Ficha técnica del pallet.....	29
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	30
7.3. Proceso de paletización.....	31
7.4. Plano de estiba del pallet.....	32

7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	32
<b>8. CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto).....</b>	<b>34</b>
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	34
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	35
8.3. Proceso de contenedorización.....	36
8.4. Plano del contenedor.....	37
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	37
<b>9. TRANSPORTE.....</b>	<b>39</b>
9.1. Proveedores del transporte interno.....	39
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	41
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	42
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	43
<b>10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>	<b>44</b>
10.1. Agentes de aduana.....	44
10.2. Costo de agenciamiento.....	45
10.3. Aseguradoras.....	48
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	48
10.5. Terminales de almacenamiento.....	48
<b>11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....</b>	<b>50</b>
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	50
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	52
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	53
11.4. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino...	54
<b>12. DISTRIBUCIÓN.....</b>	<b>56</b>
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	56
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	57
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	58
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de identificación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	58
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	59
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de	

comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	59
<b>13 MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....</b>	<b>61</b>
<b>14 VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....</b>	<b>63</b>
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	63
14.2 Valor actual neto.....	64
14.3 Tasa interna de retorno.....	65
Conclusiones.....	67
Recomendaciones.....	68
Referencia Bibliográfica.....	69



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Datos del producto a exportar.....	2
Tabla 2	Partida arancelaria.....	2
Tabla 3	Empresas productoras.....	5
Tabla 4	Datos para la empresa proveedora.....	8
Tabla 5	Gastos para el proceso de exportación.....	10
Tabla 6	Carretilla elevadora.....	14
Tabla 7	Pallets.....	15
Tabla 8	Registros requeridos en el almacén.....	16
Tabla 9	Datos del proceso.....	20
Tabla 10	Datos referenciales del empaque.....	22
Tabla 11	Proceso de empacado.....	23
Tabla 12	Información del proceso.....	24
Tabla 13	Datos informáticos del embalaje.....	26
Tabla 14	Proceso de embale.....	27
Tabla 15	Información del proceso.....	28
Tabla 16	Características de los pallets.....	29
Tabla 17	Proceso de paletizado.....	31
Tabla 18	Información del proceso.....	32
Tabla 19	Ficha técnica del contenedor.....	34
Tabla 20	Proceso del contenedor.....	36
Tabla 21	Información del proceso.....	38
Tabla 22	Empresa de transporte logístico Scharf.....	39
Tabla 23	Empresa de transporte logístico Ali.....	40
Tabla 24	Empresa de transporte logístico Aduanas Logística Integral.....	41
Tabla 25	Gastos logísticos.....	41
Tabla 26	Empresa de transporte logístico Comex.....	42
Tabla 27	Empresa de transporte logístico Grupo Cap.....	42
Tabla 28	Empresa de transporte logístico Hapag Lloyd.....	43
Tabla 29	Detalle de costo por buque.....	43
Tabla 30	Logo de agente Crosstainer.....	44
Tabla 31	Logo de agente Tiba.....	45
Tabla 32	Logo de agente Smith.....	45
Tabla 33	Cotización para la exportación.....	46
Tabla 34	Empresas de seguro.....	48
Tabla 35	Empresas Mapfre.....	48
Tabla 36	Costo para la exportación.....	61
Tabla 37	Datos de ingresos económicos.....	64
Tabla 38	Información de gastos.....	64
Tabla 39	Datos de ingresos económicos.....	65

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Secuencia del producto.....	3
Figura 2	La Chacrita.....	6
Figura 3	Jasabus Trading.....	7
Figura 4	Stefani.....	8
Figura 5	Detalle estructural.....	12
Figura 6	Diseño de etiquetado.....	18
Figura 7	Flujograma de etiquetas.....	19
Figura 8	Plano de estiba del contenedor.....	32
Figura 9	Información del container.....	37
Figura 10	Scharff.....	40
Figura 11	Ali.....	40
Figura 12	Aduanas Logística Integral.....	41
Figura 13	Contrans.....	49
Figura 14	APM Terminals.....	49
Figura 15	Puerto Callao.....	51
Figura 16	Aeropuerto Jorge Chavez.....	52
Figura 17	Empresa de servicio logístico Allince.....	55
Figura 18	Empresa de servicio logístico Expeditors.....	55
Figura 19	Secuencia de mapeo.....	57

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**

#### **Descripción del producto:**


La cebolla se presenta en forma de polvo con un color blanquecino. Posee un sabor característico a la cebolla, se produce a partir de cebolla seleccionada, lavada, pelada, cortada y deshidratada. Puede ser utilizada en todo tipo de plato, es una perfecta base para acompañar carnes rojas, aves, sopas, ensaladas, guisos manteniendo sus propiedades.

La presentación del producto será en bolsas de polietileno comestible selladas al vacío, facilitando que la cebolla se mantenga siempre seca, dichas bolsas serán estampadas con la etiqueta del producto. ([www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe))

## 1.1 Ficha técnica del producto:

**Tabla 1**

*Datos del producto a exportar*

<b>CEBOLLA EN POLVO</b> <b>Nombre científico:</b> <i>Allium Cepa</i>	
<b>Cantidad</b>	1 Kilo
<b>Descripción</b>	Polvo con un color blanquecino, posee un sabor característico a la cebolla, se produce a partir de la cebolla seleccionada y deshidratada
<b>Características</b>	Olor característico Sabor típico Libre de químico Tiene propiedades curativas
<b>Color</b>	Blanquecino
<b>Valores nutricionales</b>	Caloría 8, Grasas 0,1 g., Carbohidratos 1,9 g., Fibra 0,4 g., y Sodio 0,1 g.

**Nota.** [www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe)

## 1.2 Clasificación arancelaria del producto:

**Tabla 2**

*Partida arancelaria*

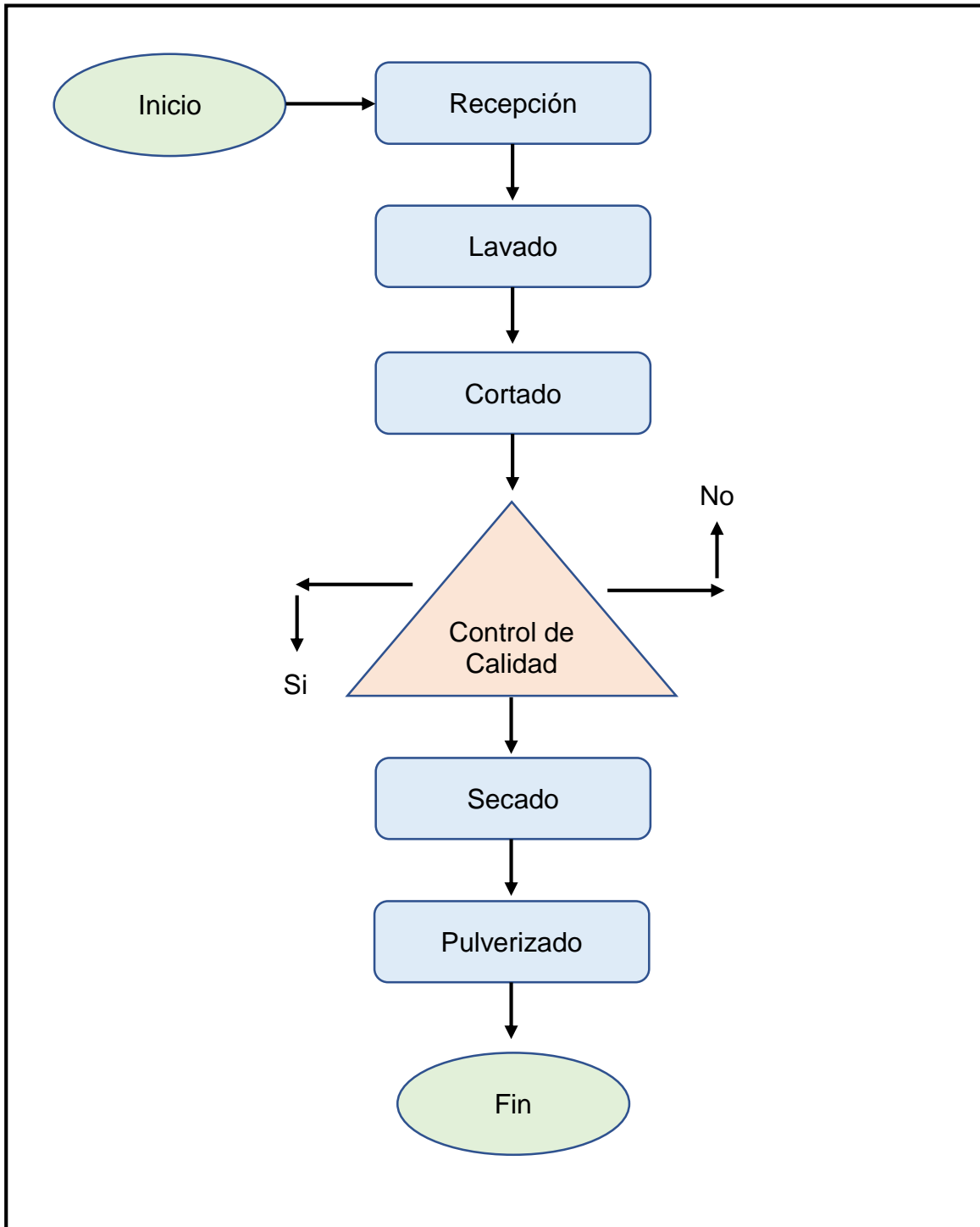
<b>Número</b>	<b>Datos</b>
0712200000	Cebollas secas, pulverizada sin otra preparación

**Nota.** [www.aduanet.gob.pe](http://www.aduanet.gob.pe)

### 1.3 Flujograma del proceso productivo:

**Figura 1**

*Secuencia del producto*



**Nota.** [www.blogdelacalidad.com](http://www.blogdelacalidad.com)

**Recepcionado:**

La recepción de la materia prima se realizará en la plataforma de recepción, donde el camión descargará la materia prima y hará entrega de la documentación correspondiente.

**Lavado:**

El producto pasa por el proceso de lavado para eliminar las impurezas y desinfectar las cebollas pasar a la siguiente etapa del proceso.

**Cortado:**

Esta operación es realizada por la maquina cortadora, este proceso se hace para que la cebolla pueda secar en menor tiempo y así llevarlos al proceso de secado.

**Secado:**

En el proceso de secado, se hará uso de la maquina secadora, que convierte a la cebolla lista para el siguiente proceso.

**Pulverizado:**

Una vez el producto este seco, pasara por la maquina pulverizadora para que el producto pueda convertirse en polvo.

## CAPÍTULO II

### APROVISIONAMIENTO

#### 2.1 Proveedores potenciales:

**Tabla 3**

*Empresas productoras*

<b>Proveedores</b>	<b>Ubicación</b>
La Chacrita S.A.C.	La relación de empresas se ubican en el departamento de Arequipa
Jasabus Trading S.A.C.	
Distribuidora Stefani	
Cebolleros La Joya	
Mayorista Juanita	

**Nota.** Autoría propia

**Empresa:** La Chacrita S.A.C.

**Lugar:** Callejón Ripacha S/N

**Productos:** Cebolla

**Información del proveedor:**

La Chacrita es una empresa dedicada al cultivo de hortalizas y legumbres. Fundada el 12 de marzo de 1999, establecida en la provincia de Arequipa, La Chacrita es conocida por vender por mayor directo de la chacra a sus clientes.

**Misión:** Brindar productos de calidad por mayor a precios de chacra.

**Visión:** Llegar a todo el Perú brindando nuestros productos de excelente calidad a precios de chacra.

## Figura 2

*Logo de la empresa La Chacrita*



**Nota.** [www.lachacrita.com](http://www.lachacrita.com)

**Empresa:** Jasabus Trading S.A.C.

**Lugar:** Calle Arica 314

**Productos:** Cebolla y Pimientos

**Información del proveedor:**

Somos una empresa especializada en cultivo de hortalizas y legumbres. Fue creada y fundada el 17/02/2000, establecida en la provincia de Arequipa Perú, registrada



dentro de las sociedades mercantiles y comerciales como una sociedad anónima cerrada.

**Misión:** Brindar productos del campo de excelente calidad por mayor a nuestros clientes.

**Visión:** Llevar nuestra producción a diferentes ciudades del Perú brindando calidad y precios competitivos.

### Figura 3

*Logo de la empresa Jasabus Trading*



**Nota.** [www.jasabustrading.com](http://www.jasabustrading.com)

**Empresa:** Distribuidora Stefani

**Lugar:** Calle Antiquilla 149

**Productos:** Cebolla, Papas y Arroz

#### **Información del proveedor:**

Inició sus actividades económicas el 22/07/2008, se encuentra ubicada en AREQUIPA. DISTRIBUIDORA STEFANI E.I.R.L. es una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. Que tiene como giro, actividad, rubro principal venta al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos.

**Figura 4**

*Logo de la empresa Distribuidora Stefani*



**Nota.** [www.distribuidorastefani.com](http://www.distribuidorastefani.com)

## 2.2 Matriz de selección de proveedores:

**Tabla 4**

*Datos para la empresa proveedora*

Indicadores	La Chacrita	Jasabus Trading	Distribuidora Stefani	Cebolleros La Joya
	Valor %			
Precio	95	90	80	75
Seguridad	90	85	75	70
Transporte	85	70	65	60
Normativas	80	60	55	50
Cercanía	70	50	45	40

**Nota.** Autoría propia

Considerando los criterios incorporados para la selección del proveedor de la materia prima y los valores formulados la empresa con mayor valor fue La Chacrita S.A.C., quien suministrar del producto para la exportación.

### **2.3 Control de calidad:**

El proceso de control de calidad es un factor fundamental para un proceso de exportación, estos controles dependerán de los criterios o indicadores que se establezcan en los procesos productivos primarios o cercanos al producto; aspectos importantes para el producto.

La calidad es un valor agregado al producto para que su comercialización sea óptima y represente un producto que se cumpla con las exigencias de la empresa importadora y para que la mercancía pase los controles de aduanas antes de salir del Perú y cuando llegue al país de destino que es Canadá donde sus controles son muy rigurosos. ([www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe))

#### **Control de calidad en los procesos:**

- Lavado; se debe utilizar los insumos necesarios que no dañe al producto y afecta su consumo.
- Cortado; utilizar una maquina especial para este proceso es fundamental para respetar las exigencias de la empresa importadora.
- Secado; el personal de estar capacitado para manipular esta máquina y el proceso sea óptimo.
- Pulverizado; es el último proceso a ejecutar siempre que los primeros hayan pasado los controles de calidad, la pulverización del producto de contemplan las medidas de seguridad del personal utilizando los implementos personales para que no afecte el producto y vaya a mezclarse con materias extrañas.

## 2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

**Tabla 5**

*Gastos para el proceso de exportación*

<b>INFORMACIÓN</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total</b>
Cebolla	20,000 k.	0.50	10,000.00
Procesos	20,000 k.		14,000.00
Rotulado (Etiquetas)	18,240	0.30	5,472.00
Empacado (Bolsas)	18,240	0.20	3,648.00
Embalado (Telas)	1,824	3.00	5,472.00
Paletizado	19	25.00	475.00
<b>Costo</b>			<b>S/. 275,809.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

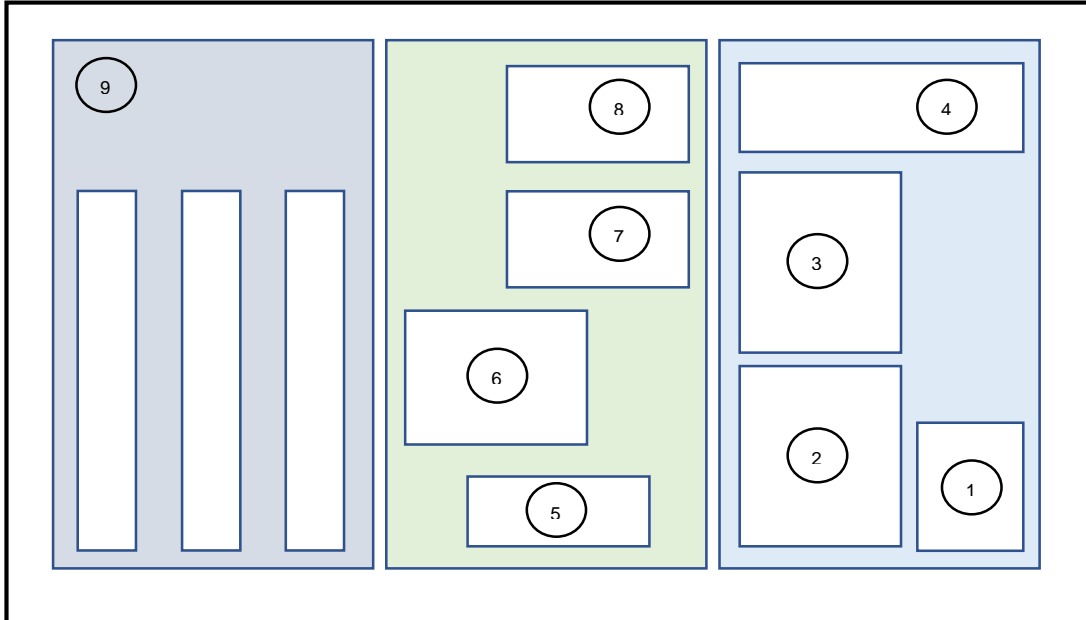
#### **3.1 Estrategia de almacenamiento:**

La empresa exportadora FEDESA cuenta con una infraestructura que esta acondicionada para los procesos que ejecutara; está dividido en tres áreas muy importantes, la parte administrativa, el sector productivo donde se acopiara el producto y se realizarían los primeros procesos como el lavado, secado, cortado y pulverizado contando con las máquinas y equipos adecuados y el área de almacén que contara con las medidas reglamentarias, con los andenes adecuados para depositar los productos para que estén en buenas condiciones, el almacén está construido con material noble y equipado para evitar la humedad y protección del calor aspectos importantes. ([www.academia.edu](http://www.academia.edu))

### 3.2 Lay-out de almacén:

**Figura 5**

*Detalle estructural*



**Nota.** Autoría propia

#### **Estructura del almacén:**

1. Recepción
2. Gerencia
3. Administración
4. Servicios
5. Recepción de productos
6. Pesado
7. Lavado
8. Paletizado
9. Almacén

### 3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

#### **Maquinarias:**

- **Grúa hidráulica:**

Para la manipulación de los pallets, marca HINNA y modelo BOB-LIFT Accept OEM.

- **Faja transportadora:**

Se hará uso de una máquina para el proceso de los productos, marca JIABAO y modelo FOODGRADE.

- **Maquina peladora:**

Para el proceso de pelar el producto, marca SURE.

- **Maquina cortadora:**

Para el corte del producto de acuerdo a las medidas establecidas, marca JINAN y modelo CHD100 Basic Model.

- **Maquina secadora:**


Se utilizará para el proceso de secado, marca UNIQUE MANUFACTURER y modelo AGHD15ELC51.

- **Maquina empacadora:**

Su función permite empacar el producto que se recibe en conexión con la faja transportadora, marca PACKERMAKER y modelo D320F.

**Tabla 6**

*Maquinaria para movilizar los productos*

Imagen	Datos
	<p>Con este sistema los procesos se pueden reducir en los tiempos para la carga y descarga de los productos</p>

**Nota.** [www.jiabao.com](http://www.jiabao.com)

**Equipamientos:**

- **Pallets:**

Se usarán las parihuelas para el almacenamiento del producto.

- **Señalizaciones:**

Contará con todas las señalizaciones de seguridad por área.

- **Extintores:**

Se contará con dos extintores en el área de almacén disponibles para evitar incendios o imprevistos.


- **Luces de emergencia:**

Se utilizará tres equipos de emergencia según el área que corresponda en caso de falta de energía eléctrica.



**Tabla 7**

*Pallets utilizados en los almacenes*

Imagen	Datos
	Las parihuelas sirven para depositar los productos y poder transportarlo

**Nota.** [www.drafpack.com](http://www.drafpack.com)

**Implementos de Seguridad:**

- **Guantes de seguridad:**

Cada operador del almacén contara con guantes de seguridad.

- **Zapatos de seguridad:**

Todos los colaboradores los usaran para evitar accidentes.

- **Arnés de seguridad:**

Permite asegurar la estabilidad de los trabajadores en sus operaciones.

- **Gafas de seguridad:**

Será necesario ya que el producto es seco y puede volar a los ojos.

- **Vestimenta:**

Esta debe ser de un material especial y permitirá evitar accidentes.

### 3.4 Costo fijo del almacén:

**Tabla 8**

*Registros requeridos en el almacén*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario S/.</b>	<b>Total S/.</b>
Grúa hidráulica	1	5,400.00	5,400.00
Faja transportadora	1	1,850.00	1,850.00
Maquina peladora	1	1,500.00	1,500.00
Maquina cortadora	1	1,500.00	1,500.00
Maquina secadora	1	2,200.00	2,200.00
Maquina empacadora	1	1,650.00	1,650.00
Pallets	200	45.00	9,000.00
Señalizaciones	1	10.00	10.00
Extintores	2	110.00	220.00
Luces de emergencia	3	120.00	360.00
Guantes de seguridad	3	20.00	60.00
Zapatos de seguridad	3	50.00	150.00
Arnés de seguridad	3	50.00	150.00
Gafas de seguridad	3	35.00	105.00
Vestimenta	3	75.00	225.00
Escritorios	2	100.00	200.00
Sillas giratorias	2	80.00	160.00
Estantes de madera	2	120.00	240.00
Computadoras	2	1,300.00	2,600.00
Impresoras	1	950.00	950.00
<b>Costo Total</b>			<b>S/. 28,530.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO IV**

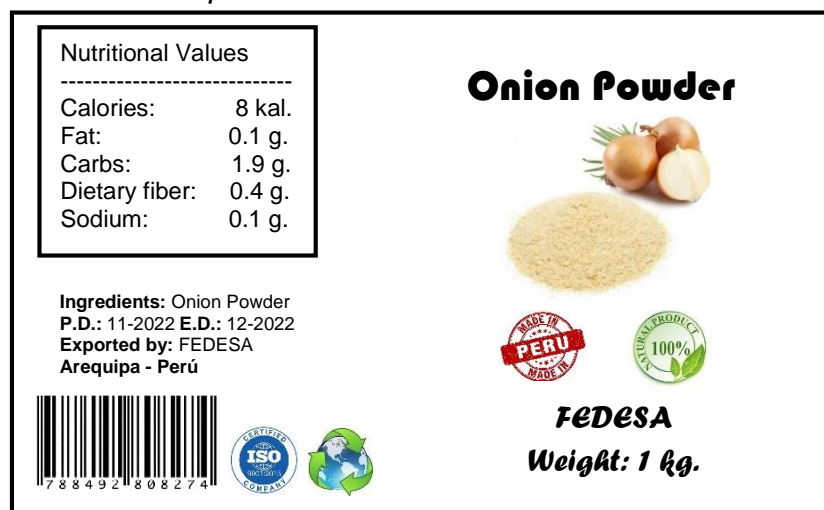
### **ROTULADO Y EQTIQUETADO TÉCNICO**

#### **4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:**

Para el proceso de exportación es muy importante diseñar una etiqueta que cumpla con las exigencias técnicas: tamaño, color, información y ubicación; para que pueda ser viable en el proceso de controles aduaneros. La etiqueta es utilizada para denominar el rótulo que presenta información considerada relevante para un determinado producto. La empresa FEDESA considera en su etiqueta la información en el idioma inglés, el nombre del producto, la cantidad expresada en kilogramos, el país de origen, la tabla nutricional con valores importantes y su código de barras. ([www.safelinkspections.com](http://www.safelinkspections.com))

## Figura 6

### Diseño de etiquetado



**Nota.** [www.diariodelexportador.com](http://www.diariodelexportador.com)

## 4.2 Normas técnicas aplicables:

La empresa exportadora que tiene como destino a Canadá debe considerar las siguientes normas técnicas. ([www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe))

### Norma Técnica Peruana:

- PROMPERÚ promueve el proceso de normalización de calidad para los productos a exportar, procesos productivos y servicios de producción.
- SENASA es la entidad que certifica que los procesos de producción del producto son de calidad.
- DIGESA certifica que los procedimientos productivos del producto son óptimos y que el producto es bueno para el consumo.

### Norma Técnica Canadá:

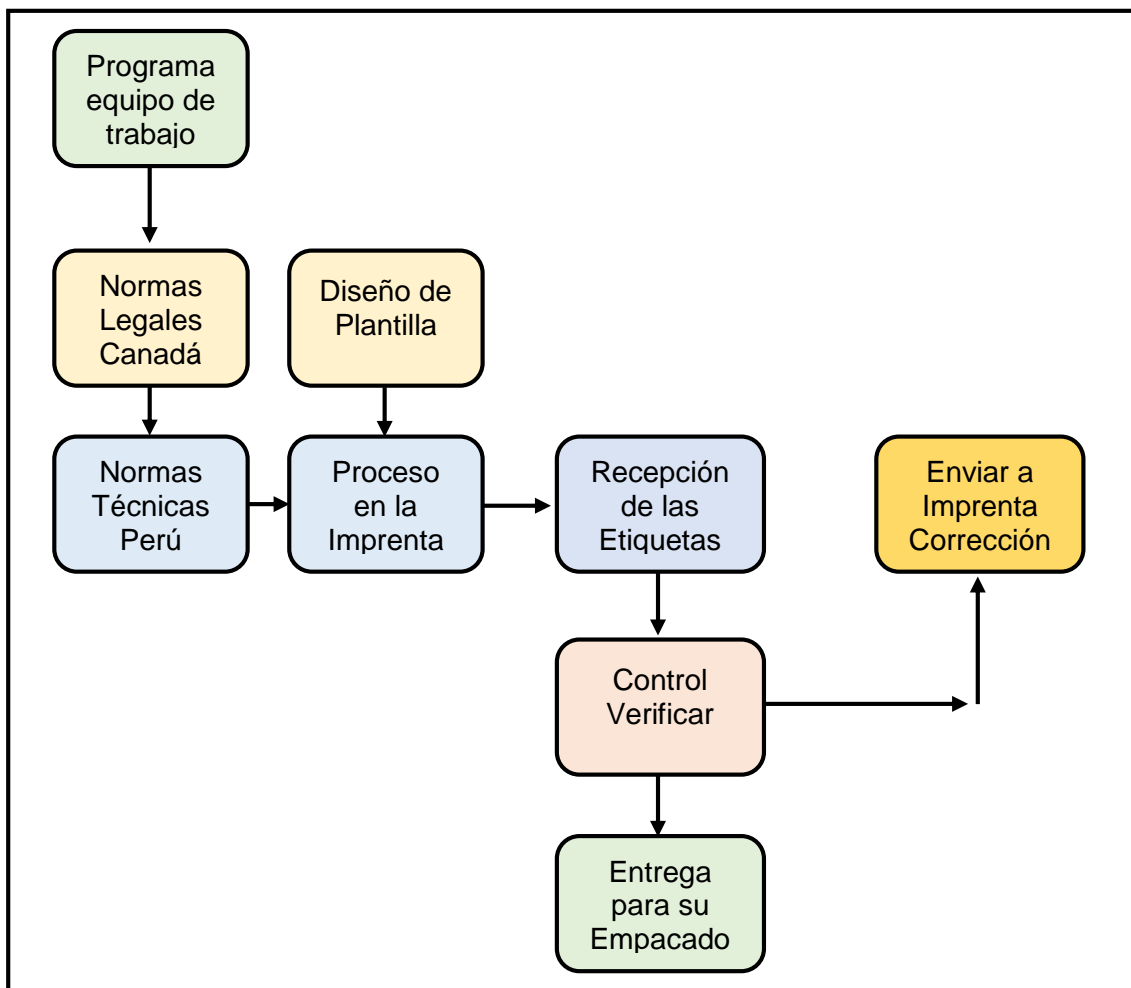
- Las importaciones y exportaciones de Canadá deben cumplir con los requerimientos de la Ley que regula los permisos, certificados, reglamentos, prohibiciones y licencias que deberán gestionar las empresas.

- El importador deberá solicitar el Certificado Internacional de Importación.
- Canadá tiene una serie de alimentos sobre los que impone controles a la importación, estos se enumeran en la Lista de Control de Importación (ICL)
- La Ley de Seguridad de Productos del Consumidor de Canadá (CCPSA) cita los documentos que un importador debe proporcionar cuando importe un producto de consumo con fines comerciales.

#### 4.3 Proceso de rotulado:

**Figura 7**

*Flujograma de etiquetas*



**Nota.** [www.idyca.com](http://www.idyca.com)

#### 4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

De acuerdo a los datos considerados se procesó 18,240 etiquetas con las especificaciones técnicas establecidas, el tiempo de la producción es de 16 horas y la empresa asumirá los implementos siendo su costo de 5,472.00 soles.

**Tabla 9**

*Datos del proceso*

<b>Información</b>	<b>Etiquetas</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Costos S/.</b>
Personal			800.00
Rotular	18,240		4,612.00
Selección		8 h.	
Proceso		8 h.	
<b>Total</b>		<b>16 Horas</b>	<b>5,472.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO V**

### **EMPAQUE**


#### **5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:**

Una de las etapas más delicadas en el proceso de exportación es la del traslado de productos al mercado externo. La actividad exportadora involucra una serie de requisitos de empaque que garanticen que el producto llegue en buen estado a su destino final.

El empaque apropiado es vital para guardar, proteger y servir de medio para manipular productos. Cada empaque se debe diseñar para proteger el producto en su trayecto desde la línea de ensamble hasta el usuario final.  
([www.envasados.es](http://www.envasados.es))

**Tabla 10**

*Datos referenciales del empaque*

<b>Bolsas de plásticos</b>	
De acuerdo al producto a exportar (Cebolla en Polvo) se selecciono como empaque las bolsas de plasticos.	
<b>Material</b>	Polietileno Comestible
<b>Capacidad</b>	1 kilo
<b>Medidas</b>	18 cm. x 30 cm.
<b>Almacenaje</b>	Resistente al apilamiento, resistencia térmica y química.

**Nota:** [www.bolsiplast.com](http://www.bolsiplast.com)

## 5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

El empaque tiene como objetivo proteger el producto, está conformado por materiales que tienden a lograr la protección de la mercancía en largas distancias evitando los riesgos de la carga, transporte y descarga. ([www.bolsiplast.com](http://www.bolsiplast.com))

Según su función:

- Preserva la forma y textura del alimento que contiene, evita que pierda el sabor o aroma, prolonga el tiempo de almacenamiento.

Según su resistencia:

- Permite una resistencia en la tensión, al rasgado, cuando se produce impacto y resiste a la humedad.



### 5.3 Proceso de empaque:

Tabla 11

Proceso de empackado

PROCESO DE EMPACADO	
	Se recepciona el producto se asegura la cantidad para pasar los procesos productivo y moler la cebolla para que quede en polvo
	Luego se elaboran y diseñan las etiquetas con la información requerida por la empresa importadora y los controles aduaneros
	Se selecciona el empaque que son bolsas de polietileno y se procede a rotular las etiquetas
	Mediante la maquina empacadora se procede a llenar las bolsas con el producto final

**Nota.** Autoría propia

#### 5.4 Tiempos y costos del proceso de empaclado:

De acuerdo a la información se van a empaclar 18,240 bolsas las cuales serán llenadas con el producto, los tiempos para tal proceso es de 24 horas y los costos fueron de 3,648.00 soles donde la empresa asume el personal disponible para el proceso de empaclado y la máquina, equipos e insumos.

**Tabla 12**

*Información del proceso*

<b>Detalle</b>	<b>Bolsas</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Costos S/.</b>
Personal			1,000.00
Empaques	18,240		2,648.00
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
<b>Total</b>		<b>24 Horas</b>	<b>3,648.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO VI**

### **EMBALAJE**

#### **6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:**

Recipiente, generalmente grande, en el que se introducen productos envasados, envueltos y/o unidos, así como sueltos (a granel), para su embarque y distribución. Importante porque este sistema de embalaje debe proteger el producto empacado durante el tránsito de la exportación.

Para el embalaje de nuestro producto se eligió la caja de cartón corrugado de doble canal que soporta hasta 70 kg. Esta caja proporciona protección a las mercancías, resiste perfectamente las variaciones de humedad y temperatura durante el transporte. ([www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe))

**Tabla 13**

*Datos informáticos del embalaje*

<b>Caja de Cartón Corrugado</b>	
---------------------------------	--

La caja de cartón corrugado de doble canal es resistente para el peso de cebolla en polvo, es de bajo costo, es reciclable y es fácil de transportar.

**Características Técnicas**

<b>Medidas</b>	Alto 16 cm., Largo 31 cm., Ancho 37 cm.
<b>Resistencia</b>	70 kg.
<b>Finalidad</b>	Proteger los empaques de cebolla en polvo
<b>Material</b>	Kraft Liner Certificado FSC

**Nota:** [www.sacosytelas.pe](http://www.sacosytelas.pe)

**6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:**

Para la selección del embalaje se debe tener en cuenta las condiciones del transporte, temperatura y humedad. También se debe tener en cuenta su apilamiento para saber qué tipo de embalaje vamos a necesitar. Envase y embalaje, la venta silenciosa. (Cervera, A. 2003)

- Calibre: el espesor de la caja brinda seguridad para proteger la mercancía.
- Rigidez: resiste el peso de la mercancía sin doblarse.
- Por su material: cartulina Kraft reciclado usando el método folding.
- Liviano: permite su fácil transporte ya que pesa menos.

### 6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 14

Proceso de embale

PROCESO DE EMBALAJE	
	El primer paso es la recepción y los procesos productivo del producto
	Segundo pasa el diseño de las etiquetas que se rotulan en las bolsas de plástico
	Tercer paso se llenan las bolsas de plásticos con el producto y se procede a sellarlos al vacío
	Cuarto paso las bolsas son depositadas en las cajas de cartón para su sellado y seguridad

**Nota.** Autoría propia

## 5.5 Tiempos y costos del proceso de embalado:

Tomando la información que se detalla en la tabla se necesitarán 1,824 cajas de cartón corrugado para depositar el producto que están en bolsas de plástico cuyo proceso será de 16 horas y el costo es de 5,472.00 soles.

**Tabla 15**

*Información del proceso*

<b>Detalle</b>	<b>Cajas</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Costos S/.</b>
Personal			1,000.00
Embalados	1,824		4,472.00
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
<b>Total</b>		<b>16 Horas</b>	<b>5,472.00</b>

**Nota.** Autoría propia


## CAPÍTULO VII

### UNITARIZACIÓN

#### 7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

**Tabla 16**

*Características de los pallets*

INFORMACIÓN	
<b>Pallets Americano</b>	

Para el proceso se seleccionó los pallets americanos

<b>CARACTERÍSTICAS</b>	
<b>Dimensiones</b>	Largo 100 cm. – Ancho 120 cm.
<b>Volumen</b>	90 cajas
<b>Peso Bruto</b>	900 kg.
<b>Tara</b>	1,500 kg.

**Nota:** [www.logismarket.es](http://www.logismarket.es)

## **7.2 Criterios usados para la selección del pallet:**

Según el número de cajas se necesita saber en dónde los vamos a almacenar, se escogieron los siguientes criterios para el uso del pallet:

Criterio 1:

Aporta seguridad en el transporte y almacenaje de la mercancía debido a que los equipos de transporte pueden apilar los productos y reducir tiempo.

Criterio 2:

Optimiza el espacio del almacén, ya que, al usar los pallets, el almacén crece de forma vertical haciendo espacio para mayor capacidad de producción.

Criterio 3:

Disminuye el costo de carga y descarga de la mercancía.

Criterio 4:

Brinda facilidad de rotación de la mercancía almacenada porque se usa el criterio fifo.



## 7.2 Proceso de paletización:

Tabla 17

Proceso del paletizado

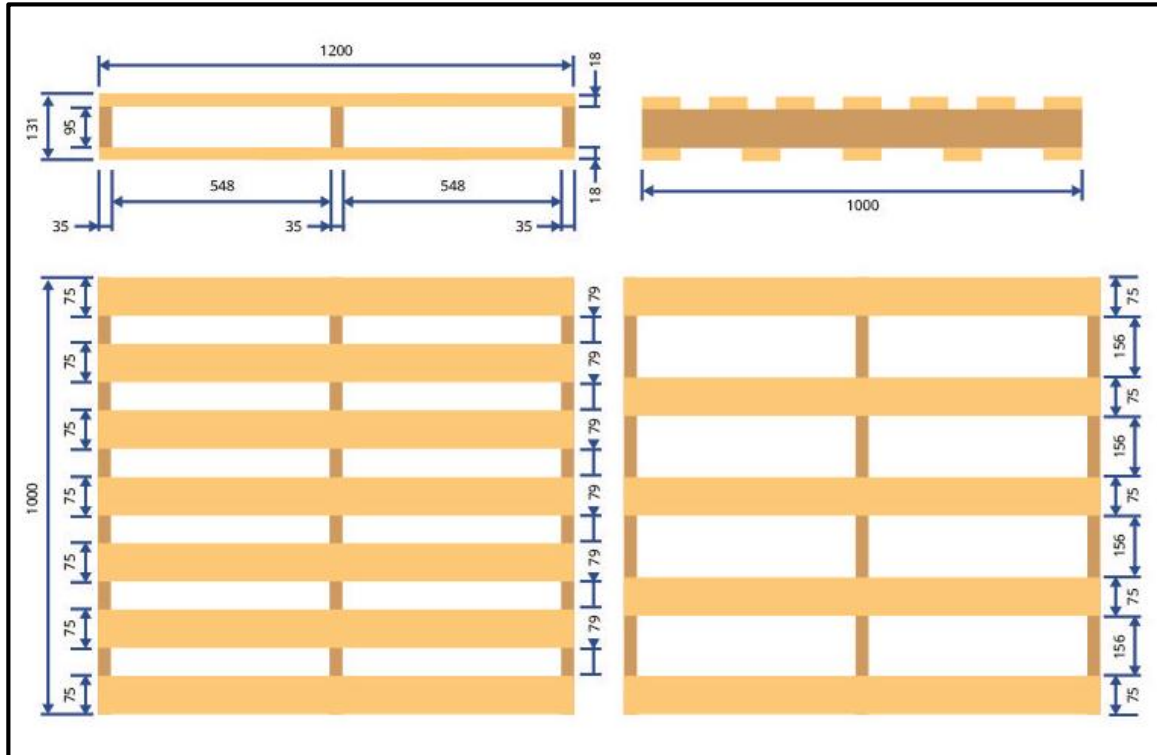
INFORMACIÓN	
	<p>Luego de tener el producto seleccionado (Cebolla en Polvo) se procedió a empaclar los productos en las bolsas de plásticos, y a depositarlos en las cajas de cartón corrugado y sellarlos para su seguridad en el transporte, posteriormente se seleccionó los pallets para depositar las cajas para la carga al transporte interno.</p>
	
	
	
	

**Nota:** Autoría propia

### 7.3 Plano de estiba del pallet:

**Figura 8**

*Plano de estiba del contenedor*



**Nota.** [www.logismarket.es](http://www.logismarket.es)

### 7.4 Tiempo y costos del proceso de paletización:

**Tabla 18**

*Información del proceso*

Detalle	Pallet	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Pallet	19		
Selección		2 horas	
Proceso		4 horas	
<b>Total</b>		<b>6 Horas</b>	<b>475.00</b>

**Nota.** Autoría propia

Para el proceso de paletización se utilizaran 19 pallets donde se depositaran las cajas con el producto y se asegurara la mercancía para el transporte internacional, el tiempo del proceso es de 6 horas y su costo total es de 475.00 soles que incluyen personal, maquinaria y equipos necesarios para este proceso productivo.


## CAPÍTULO VIII

### CONTENEDORIZACIÓN

#### 8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

**Tabla 19**

*Ficha técnica del contenedor*

<b>Contenedor 40´</b>	
-----------------------	--

Para el proceso de exportación se seleccionó el contenedor de 20 pies

---

### CARACTERÍSTICAS

Medidas	Largo	Ancho	Alto
	5.90 m.	2.34 m.	2.40 m.
Carga Máxima	24,000 kilos		
Volumen	33.1 m <sup>3</sup>		

**Nota.** [www.icontainers.com](http://www.icontainers.com)

#### 8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Existen diferentes tipos de contenedores según la carga, en nuestro caso usaremos el contenedor dry de 20 pies, a continuación, mencionaremos los criterios para nuestra selección. ([www.icontainers.com](http://www.icontainers.com))

Criterio 1:

El tamaño y volumen ideales para nuestra mercancía.

Criterio 2:

Por su material preserva seca nuestra mercancía.

Criterio 3:

Brinda seguridad ya que está cerrado herméticamente, lo cual es conveniente para cualquier tipo de carga seca.

Criterio 4:

Mayor velocidad en carga y descarga ahorrando tiempo, dinero y costos.

**8.3 Proceso de contenedorización:**

**Tabla 20**

*Proceso del contenedor*

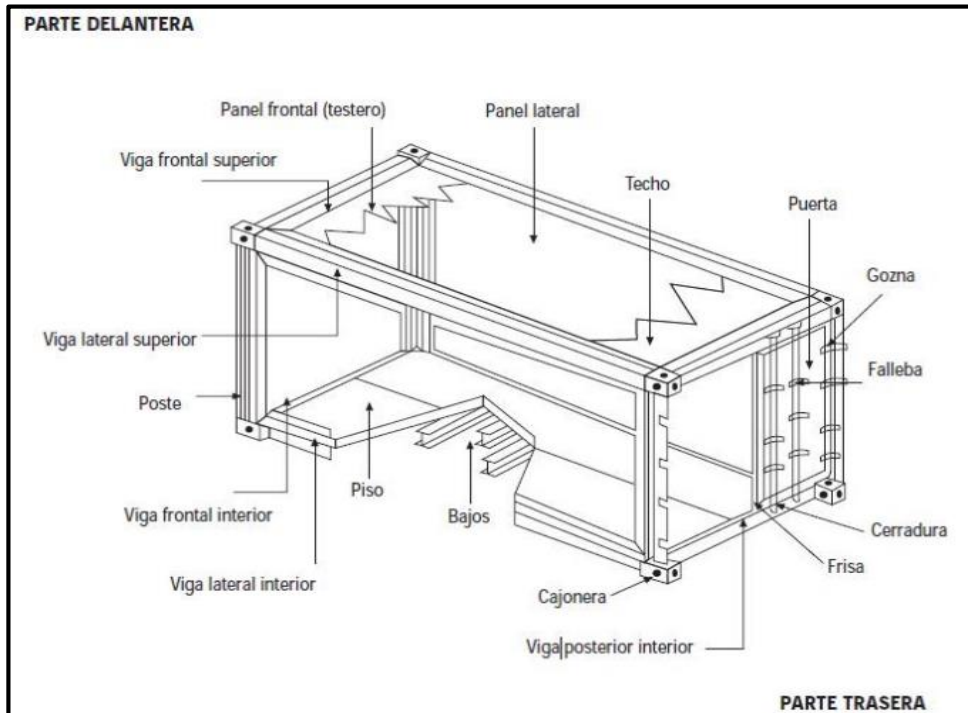
<b>INFORMACIÓN</b>	
	<p>Una vez que los productos se depositan en las cajas y se sellan para su seguridad, son puestos en los pallets seleccionados y son cargados al contenedor de manera ordenada y segura luego es llevado al buque que es el transporte internacional con destino al país de destino.</p>
	
	
	
	

**Nota.** Autoría propia

#### 8.4 Plano de estiba del contenedor:

**Figura 9**

*Información del container*



**Nota.** [www.icontainers.com](http://www.icontainers.com)

#### 7.5 Tiempo y costos del proceso del contenedor:

Después de analizar los diversos tipos de contenedores para el traslado de la mercancía se seleccionó un contenedor de 20 pies que ofrece las mejores condiciones para los productos, su costo es de 1,800.00 soles donde se cubre la carga, el traslado al buque y depositarlo en la ubicación dentro del transporte marítimo, el proceso a operar tendrá un tiempo de 3 horas, el contenedor debe contener su plano de distribución y las medidas de seguridad para evitar imprevistos.

**Tabla 21***Información del proceso*

<b>Detalle</b>	<b>Contenedor</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Costos S/.</b>
Personal			
Contenedor	20´		
Proceso		1 horas	
Carga		2 horas	
<b>Total</b>		<b>3 Horas</b>	<b>1,800.00</b>

**Nota.** Autoría propia



## CAPÍTULO IX

### TRANSPORTE

#### 9.1 Proveedores del transporte interno:

**Tabla 22**

*Empresa de transporte interno*

<b>SCHARF</b>	
Ruc	20463958590
Departamento	Arequipa
Dirección	Calle Jacinto Ibañez 111 Parque Industrial
Teléfono	054 – 256464

Servicios logísticos integrados, transportistas, agencias de aduanas, agencias de carga, logística integral, atención a nivel local e internacional.

**Nota.** [www.transportesmveloz.com](http://www.transportesmveloz.com)

## Figura 10

Logo de la empresa



**Nota:** [www.scharff.com](http://www.scharff.com)

## Tabla 23

Empresa de transporte interno

ADUNAS LOGISTICA INTEGRAL	
Ruc	20600615948
Departamento	Lima
Dirección	Av. Tomas Valle Oficina 205
Teléfono	(511) 98139246

Integramos los diferentes rubros de la cadena logística internacional, permitiendo a nuestros clientes estar informado en todo momento de la situación de su mercadería.

**Nota.** [www.transmotar.com](http://www.transmotar.com)

## Figura 11

Logo de la empresa



**Nota:** [www.allilogistica.com](http://www.allilogistica.com)

**Tabla 24***Empresa de transporte interno*

ADUANAS LOGÍSTICA INTEGRAL	
Ruc	20600615948
Departamento	Lima
Dirección	Av. Saenz Peña 164 Of.109-A - Callao
Teléfono	+51 994 193 047

Nos esforzamos por brindarte el mejor servicio en tus operaciones de comercio exterior. Mantenemos un permanente cuidado por los detalles para que tu mercancía esté en el tiempo y lugar indicados, garantizando que tú y tus socios de negocios fortalezcan su relación comercial.

**Nota.** [www.intercustoms.pe](http://www.intercustoms.pe)

**Figura 12***Logo de sistema de transporte*

**Nota:** [www.intercustoms.pe](http://www.intercustoms.pe)

## 9.2 Costo de transporte interno:

**Tabla 25***Gastos logísticos*

DATOS			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Arequipa - Callao	1,179 Kilómetros	S/. 1,777.50 \$ 423.00	12 horas 50 minutos

**Nota.** Autoría propia

### 9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

**Tabla 26**

*Empresa de transporte para la exportación*

<b>COMEX SOLUCIONES LOGISTICAS</b>	
Ruc	20600071212
Departamento	Lima
Dirección	Calle Ricardo Palma 2012
Teléfono	(01) 695 0891

Entregar la carga en el lugar correcto dentro del plazo planificado y con la seguridad prometida

---

**Nota.** [www.comex.com](http://www.comex.com)

**Tabla 27**

*Empresa de transporte para la exportación*

<b>GRUPO CAP LOGISTIC</b>	
Ruc	20492822907
Departamento	Lima
Dirección	Av. Mz. A Lt. 6 Urb. Aero Industrial Gambeta
Teléfono	(01) 631 3737

Fortalecemos los lazos comerciales pues contamos con la certificación BASC, nos especializamos en transporte de carga internacional ya sea para importar o exportar.

---

**Nota.** [www.alilogistica.com](http://www.alilogistica.com)

**Tabla 28***Empresa de transporte para la exportación*

<b>HAPAG LLOYD SAC</b>	
Ruc	20492185087
Departamento	Lima
Dirección	Calle Dean Valdivia 148
Teléfono	01 – 3174100

253 barcos modernos, 11.9 millones TEU (unidad equivalente a veinte pies) transportados anualmente, 14.300 empleados motivados en más de 400 oficinas en 137 países. Hapag-Lloyd es una de las compañías navieras líder en todo el mundo y un poderoso aliado para usted.

**Nota.** [www.empresastaylor.com](http://www.empresastaylor.com)

#### 9.4 Cotización de flete marítimo:

**Tabla 29***Detalle de costo por buque*

<b>INFORMACIÓN</b>			
<b>Ruta</b>	<b>Costo \$</b>	<b>Precio S/.</b>	<b>Tiempo</b>
Callao - Vancouver	1,400	5,880.00	16 días

**Nota.** Autoría propia

## CAPÍTULO X

### SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

#### 10.1 Agentes de aduana:

**Tabla 30**


*Logo de agente*

<b>Empresa</b>	
<b>Dirección</b>	Av. San Juan Masías Mz. B1 Lt. 45
<b>Teléfono</b>	(51) 933 076 662

Somos una empresa joven, dinámica y flexible para adaptarse a las exigentes condiciones que la industria logística demanda.

**Nota.** [www.crosstainer.pe](http://www.crosstainer.pe)


**Tabla 31***Logo de agente*

<b>Empresa</b>	
<b>Dirección</b>	Calle Magdalena del Mar 15076
<b>Teléfono</b>	01 - 3295999

Facilitar soluciones logísticas basadas en la excelencia operacional e informativa a través de nuestro talento humano, enfocados siempre al cliente y aliados estratégicos.

**Nota.** [www.tibaperu.com](http://www.tibaperu.com)

**Tabla 32***Logo de agente*

<b>Empresa</b>	
<b>Dirección</b>	Calle Los Corales 143
<b>Teléfono</b>	(01) 454 3058

Vinculadas al comercio exterior, comprendiendo operaciones de Importación y Exportación, tanto aéreas, terrestres como marítimas en todas las jurisdicciones del Perú y especialista en los diferentes regímenes aduaneros.

**Nota.** [www.smith.com.pe](http://www.smith.com.pe)

## 10.2 Costos de agenciamiento:

Se presenta las cotizaciones de las agencias de transporte marítimo incluyendo los trámites que se debe pagar para la exportación:

## Tabla 33

### Cotizaciones para la exportación



CALLAO, [REDACTED] 2022

**PROFORMA** [REDACTED]

Despacho N° [REDACTED]

Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO

Aduana: MARITIMA CALLAO

Nave / Avión:

Tipo de cambio: 4.20

Peso bruto: 0.00

Valor CIF US\$ 373,709.39

FOB US\$ 381,183.58

Valido: 15-12-2022

Señores: [REDACTED]

RUC: [REDACTED]

Teléfono:

Fax:

Contenido:

Destino: CANADÁ - VANCOUVER

Fecha de Llegada:

Flete US\$ 1,400.00

Seguro US\$ 270.00

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV

S/ 59,793.50

IPM

S/ 7,474.19

**Total Aduana**

**\$ 67,267.69**

**Gastos**

Gastos operativo \$ 65.00

Documentos de aduanas \$ 25.00

Gastos administrativos \$ 95.00

Transporte \$ 90.00

Almacenaje \$ 580.80

Proforma:

**TOTAL GASTOS \$ 855.80**

COMISIÓN \$ 200.00

IGV 18% \$ 190.04

**TOTAL \$ 971.16**

SON: SESENTA Y NUEVE MIL SETECIENTOS NOVENTA Y TRES Y 60/100 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](mailto:contacto@logisticainternacionaladuanera.com)

Web: [www.logisticainternacionaladuanera.com](http://www.logisticainternacionaladuanera.com)





COTIZACIÓN DE IMPORTACIÓN MARÍTIMA  
N° [REDACTED]

Callao, [REDACTED] de 2022

Señores:

RUC: [REDACTED]

Atentamente;

Presente.-

Por medio de la presente tenemos el agrado de saludarlos y a la vez presentarles nuestra propuesta para vuestro (s) embarque (s), según información proporcionada:

Datos del embarque:

Origen	: CALLAO - PERÚ	Tipo de Envío	: Directo
Destino	: VANCOUVER - CANADÁ	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Piezas	:	Tiempo de Transito	: 19 días aproximados
Peso Bruto	:	Ruta	:

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
OCEAN FREIGHT				
GASTOS DE ORIGEN	USD	Incluye IG	130.00	BL/AWB 130.00
<b>TOTAL GASTOS EXTERIOR</b>				<b>130.00</b>

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
DESCARGA	USD	45.00	BL/AWB	+ IG 53.10
HANDLING	USD	65.00	BL/AWB	+ IG 76.70
VISTO BUENO	USD	100.00	BL/AWB	+ IG 118.00
TRANSMISIÓN	USD	30.00	BL/AWB	+ IG 35.40
<b>TOTAL GASTOS LOCALES</b>				<b>283.20</b>

<b>TOTAL GENERAL</b>				<b>413.20</b>
----------------------	--	--	--	---------------

**Observaciones:**

Valido al 15/12/2022

AYMAR Cargo Logistic SAC  
Mz. C Lt. 14 Urb. Los Jazmines Callao – Perú  
Telefono: 01 – 5745168 contacto@aymarcargo.com

### 10.3 Aseguradoras:

**Tabla 34**

*Empresas de seguro*

Información	Costo \$	Total S/.
ZURU	300.00	1,260.00
APESEG	280.00	1,176.00
MAPFRE	270.00	1,134.00

**Nota.** Autoría propia

### 10.4 Póliza de seguros:

Este sistema permite que los productos que son trasladados cuenten con un seguro para imprevistos durante el transporte marítimo a Italia.

**Tabla 35**

*Empresas Mapfre*

Descripción	Costo \$	Total S/.
MAPFRE	270.00	1,134.00
01 – 213 3333	info@mapfre.org.pe	

**Nota.** www.zurulatam.com

### 10.5 Depósitos temporales:

#### **CONTRANS:**

Grupo Transmeridian, por ello, estamos comprometidos con sus operaciones y requisitos poniendo a su disposición lo mejor en tecnología, infraestructura y capital humano como parte de nuestro sistema de almacenes temporales.

### Figura 13

*Logo empresa*



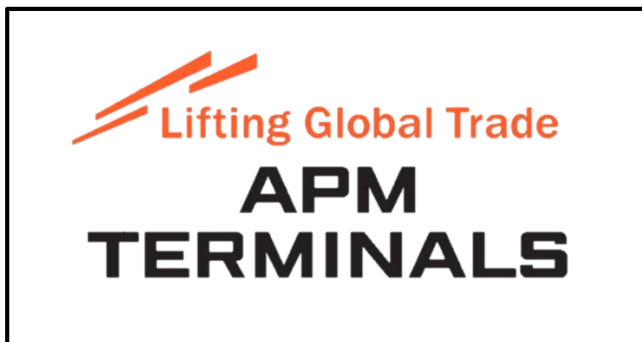
**Nota.** [www.contrans.pe](http://www.contrans.pe)

#### **APM Terminales:**

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 ubicado dentro de las instalaciones portuarias.

### Figura 14

*Logo empresa*



**Nota.** [www.apmterminals.com](http://www.apmterminals.com)

## **CAPÍTULO XI**

### **INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO**

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

Para dar inicio con el proceso de exportación se tiene que señalar la infraestructura del país de origen, siendo los sistemas de transporte para el comercio internacional:

##### **Puerto Callao:**

El Perú cuenta con varios puertos disponibles para el comercio pero el principal es el terminal marítimo del Callao, es el de mayor infraestructura y de capacidad para la carga y descarga de mercaderías que salen del Perú para diversos

países como importaciones, el puerto el Callo se ubica entre los mejores en América Latina, y anualmente soporta un capacidad de 3,917 contenedores equivalente a 7,576 TEU. El puerto cuenta con 5 muelles disponible para los buques o barcos que llegan con productos o con aquellos que salgan con destino a otros países que ven en el Perú como un potencial país para exportar diversos productos de alta demanda.

### **Figura 15**

*Puerto Callao*



**Nota.** [www.apmterminalscallao.com.pe](http://www.apmterminalscallao.com.pe)

### **Aeropuertos:**

El aeropuerto internacional Jorge Chavez ha experimentado un crecimiento, ahora es mundialmente conocido como un terminal aéreo seguro y eficiente, tanto para el traslado de pasajeros como para la exportación e importación de mercadería, es importante mencionar que el 20% de estas instalaciones esta dispuesta para la carga y descarga de productos que ingresan y salen del país.

## Figura 16

### Aeropuerto Jorge Chavez



**Nota.** [www.nuevojorgechavez.com](http://www.nuevojorgechavez.com)

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

El país de destino para la exportación es Canadá y cuenta con una infraestructura muy moderna y están acondicionadas para soportar la carga y descarga de mercancías: ([www.datosmundial.com](http://www.datosmundial.com))

### Datos del sistema vial:

El sistema vial lo conforman las redes de carretas y los terminales de ferrocarriles, las autopistas tienen 1´042,300 kilómetros y cumplen con los sistemas de seguridad y esta dividido para el transporte urbano y para el transporte de carga pesada, en referencia al sistema vial de ferrocarriles cuenta con 77,900 kilómetros, las autopistas están conformadas por una red que unen todos los estados de esta manera la carga de productos puede llegar a todos los destinos para abastecer de los principales productos a los centros comerciales.

**Información aeroportuaria:**

Nav Canadá es una corporación privada operadora del sistema de navegación en el país, encargada de mantener el orden y seguridad de los vuelos comerciales civiles y de carga, y administra los aeropuertos de todo el país. La empresa cuenta con 1850 controladores de tráfico aéreo y genera 12 millones de operaciones, Canadá cuenta con 30 aeropuertos y en lo que respecta a importaciones en el 2020 receptiona un volumen de mercancías de 2,31 millones de toneladas y en el 2021 superó los 3 millones de toneladas.

**Detalle portuario:**

Canadá no es famosa únicamente por su sirope de arce, sino también por su tamaño, ya que ocupa dos quintos del continente norteamericano. Debido a que sus costas son bañadas por varios océanos, cuenta con algunos de los puertos más modernos y eficientes del mundo. Canadá ocupa el puesto 11 por ser de mayor exportación y el puesto 10 por mayor importador, el grupaje marítimo a Canadá es una opción más recomendable cuando el volumen de tus mercancías es más pequeño pero supera el metro cúbico.

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

Principales puertos: ([www.icontainers.com](http://www.icontainers.com))

- Vancouver
- Montreal

- Prince Rupert
- Halifax

Principales aeropuertos: ([www. icontainers.com](http://www.icontainers.com))

- Toronto Pearson
- Vancouver
- Calgary
- Edmonton

Servicios:

El sistema aéreo en todos sus estados cuenta con servicios de almacenes, transporte de servicio de carga, agentes de desaduanaje, consultores externos y agentes de distribución comercial.

Restricciones:

- Existen lineamientos limitantes para las mercancías que pueden entrar, No podrá exportarse como muestra: café, esmeraldas, artículos manufacturados de metales preciosos, oro y sus aleaciones, platino, cenizas de orfebrería, residuos o desperdicios de oro, productos minerales con concentrados auríferos, plata y platino, plasma humano, órganos humanos y otros.

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

##### **TRANSPORTE ALLIANCE:**

Es una empresa de logística especializado en el transporte de mercancías en todo el estado de Canadá, cuenta con modernos vehículos que se adecuan a la carga, ofrece transporte multimodal, ferroviario, marítimo, aéreo y terrestre, además cuenta con personal especializado.



## Figura 17

*Empresa de servicio logístico*



**Nota.** [www.alliance.com](http://www.alliance.com)

### **EXPEDITORS:**

Empresa logística su trabajo se enfoca en optimizar la cadena de suministro del transporte de mercancías cubriendo todos los estados, sus vehículos son de última generación para asegurar la carga y el traslado, está presente con 357 sucursales en todo el mundo, también ofrece el transporte marítimo y el servicio de contenedores.

## Figura 18

*Empresa de servicio logístico*



**Nota.** [www.expeditors.com](http://www.expeditors.com)

## **CAPÍTULO XII**

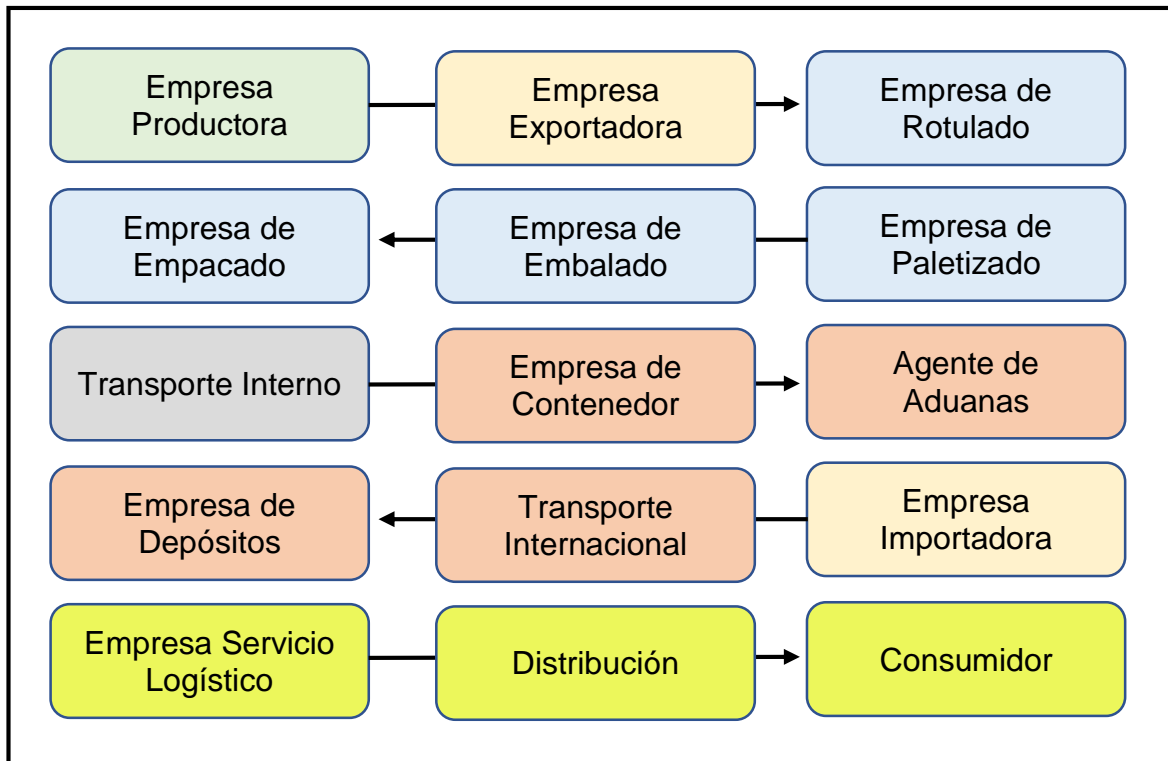
### **DISTRIBUCIÓN**

#### **12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:**

Toda empresa que busca un proceso exportador debe contar con una infraestructura que preste las condiciones adecuadas para los procesos productivos, este sistema empieza con la selección de la empresa que permita suministrar la materia prima o el producto a exportar, y con ello se gestiona procesos que son importantes para el comercio y controles aduaneros como el etiquetado, empaçado, embalado y paletizado, para que los productos estén identificados y seguros para el traslado al país de destino, además de cumplir con las normas legales y técnicas como la calidad de los productos siendo exigencias de la empresa importadora. ([www.appmaster.io](http://www.appmaster.io))

**Figura 19**

*Secuencia de mapeo*



**Nota.** [www.ciospain.es](http://www.ciospain.es)

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

El comercio internacional es muy importante para el desarrollo de un país y para llevar un proceso de exportación bajo los términos legales y técnicos las empresas exportadoras e importadoras pueden acudir a dos tipos de canales que ayudan a viabilizar el proceso comercial. El canal directo, es cuando la empresa exportadora vende directamente a la empresa importadora sin la injerencia de ningún intermediario. El canal indirecto, es cuando el producto pasa

por varias manos antes de llegar al consumidor final, estos pueden ser mayoristas, comerciante, minorista, consultor, representante o agentes.

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

Para el desarrollo de la estructura del proyecto de exportación y los lineamientos formulados se considera que el canal con mayor flujo comercial es el canal directo, donde las empresas se ponen de acuerdo en la calidad del producto, la cantidad a exportar, la forma de la presentación del producto, el proceso de empaclado y embalado que permita asegurar la mercancía hasta que llegue al país de destino y que se cumplan con los aspectos legales y técnicos.  
([www.salesforce.com](http://www.salesforce.com))

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

De acuerdo con las características técnicas de la cebolla en polvo se fundamenta en las normas legales y cumpliendo las formalidades internacionales del proceso de exportación, para lo cual se enmarca en incoterms CIF donde se establecen los costos que se tienen que asumir, donde se debe contemplar el pago por el seguro de la mercadería que corresponde al transporte marítimo desde Perú hasta el país de destino Canadá, también se incluye el costo del transporte asumido por el costo del flete, el pago es el 50% para iniciar con el proceso productivo y la cancelación del 50% cuando se embarca la mercancía

en el transporte internacional, el total del volumen del producto es de 10,000 kilos de cebolla en polvo, y para tal cantidad se utilizó un contenedor de 20 pies con destino a Canadá.

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

Conociendo de las ventajas que tiene el Perú por exportar una gran diversidad de productos que son altamente requeridos por otros países, se puede señalar que es muy ventajoso la exportación, más aún si el Perú cuenta con tratados de libre comercio, favoreciendo económicamente con las empresas que apuestan por el comercio internacional, en los próximos años se espera exportar más de cinco variedades de productos a distintos mercados, contar con una relación de agentes comerciales que ayuden a masificar el comercio y posicionar la imagen de la empresa entre las principales en el negocio exportador.

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

El desarrollo de la tecnología ha favorecido a las empresas a mejorar sus procesos productivos y con ello se mejora la calidad de sus productos, de esta forma se busca la competitividad empresarial, esto quiere decir que el aporte de

la tecnología es fundamental para la exportación. También permite que las empresas puedan producir a grandes escalas y con ellos poder suministrar los diversos mercados a los cuales se requiere suministrar por su alta demanda, asimismo se puede cubrir las exigencias técnicas y requerimientos que exigen las empresas importadoras. La globalización también es una tendencia que permite abrir nuevos mercados internacionales a muchas empresas, y mantener relaciones empresariales buscando cubrir las necesidades de sus consumidores.

## CAPÍTULO XIII

### MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

**Tabla 36**

*Costo para la exportación*

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Flete internacional	5,880.00	1,400.00
Seguro marítimo	1,134.00	270.00
Certificado fitosanitario	46.20	11.00
Certificado de calidad	2,045.82	487.10
Certificado sanitario	29.40	7.00
Contenedor	2,200.00	523.81
Gastos operativos	273.00	65.00

Documentos de aduanas	105.00	25.00
Gastos administrativos	399.00	95.00
Transporte	378.00	90.00
Almacenaje	2,439.36	580.80
Comisión de aduna	840.00	200.00
IGV 18%	798.17	190.04
Gastos de origen	546.00	130.00
Descarga	223.02	53.10
Handling	322.14	76.70
Visto bueno	495.60	118.00
Transmisión	148.68	35.40
<b>Total</b>	<b>S/. 18,303.39</b>	<b>\$ 4,357.95</b>
IPM	7,474.19	1,779.60
<b>Total Costo</b>	<b>S/. 25,844.64</b>	<b>6,137.55</b>

*Nota:* Autoría propia



## **CAPÍTULO XIV**

### **VALAUCIÓN ECONÓMICA FINANACIERA**

#### **14.1 Costos de Oportunidad de Capital:**

Este apartado señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión que la exportación de Cebolla en Polvo; pero es un riesgo optar por una exportación el que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, es lo contrario de la exportación de Cebolla en Polvo, donde se tiene conocimiento de productores, procesos productivos, empresas para etiquetas, empaçado, embalado, paletizado, transporte interno, agentes de aduanas, servicios logísticos nacionales e internacionales y mercados en otros países. (www.volca.com)

## 14.2 Valor Actual Neto:

**Tabla 37**

*Datos de ingresos económicos*

<b>Año</b>	<b>Ingresos S/.</b>
0	400,000.00
1	500,000.00
2	880,000.00
3	1'320,000.00
4	1'650,000.00
5	1'716,000.00

**Tabla 38**

*Información de gastos*

<b>Año</b>	<b>Egresos S/.</b>
Producto	275,809.00
Proceso Productivo	14,000.00
Rotulado	5,472.00
Empaques	3,648.00
Embalado	5,472.00
Paletizado	475.00
Gastos Proceso Exportación	<b>18,303.39</b>
Costo Fijo Almacén	28.530.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
<b>Total</b>	<b>373,709.39</b>

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

**Nota:** TIR = 0.70

$$-400,000.00 + 500,000.00 + 880,000.00 + 1'320,000.00 + 1'650,000.00 + 1'716,000.00$$

1.70                      2.89                      4.91                      8.35                      14.20

$$400,000.00 + 294,117.65 + 304,498.27 + 268,674.94 + 197,55.11 + 120,857.24$$

**VAN = 758,703.21**

### 14.3 Tasa Interna de Retorno:

**Tabla 39**

*Datos de ingresos económicos*

Año	Ingresos S/.
0	400,000.00
1	500,000.00
2	880,000.00
3	1'320,000.00
4	1'650,000.00
5	1'716,000.00

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

**Nota:** TIR = 1.75 / 1.76

$$-400,000.00 + 500,000.00 + 880,000.00 + 1'320,000.00 + 1'650,000.00 + 1'716,000.00$$

2.75                      7.56                      20.80                      57.19                      157.28

$$400,000.00 + 181,818.18 + 116,363.64 + 63,471.07 + 28,850.49 + 10,910.73$$

= 1,414.11

$$\frac{-400,000.00 + 500,000.00 + 880,000.00 + 1'320,000.00 + 1'650,000.00 + 1'716,000.00}{2.76 \quad 7.62 \quad 21.02 \quad 58.03 \quad 160.16}$$

$$400,000.00 + 181,159.42 + 115,521.42 + 62,783.67 + 28,434.63 + 10,714.50$$

$$= -1,385.83$$

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

$$\text{TIR} = 1.75 + \frac{1,385.83}{1,414.11 - 1,385.83} \times (1.76 - 1.75) = 1.76\%$$

## CONCLUSIONES

1. El proceso de exportación no es una labor fácil de conseguir, se requiere mucha preparación y análisis de todos los procesos productivos, de las actividades comerciales, relaciones con empresas productoras, con empresas de transportes internos e internacional.
2. La estructura del proyecto no ha permitido conocer los principales procesos productivos a realizar como es el sistema de rotulado, la secuencia de empaque, los procedimientos para el embalaje, las actividades para el paletizado, la selección del contenedor y el transporte marítimo.
3. Lograr registrar una serie de empresas productoras no solo para el producto de cebollas, sino de diversos productos potenciales que pueden ser exportables y podrían convertirse en nuevos productos para la exportación a nuevos mercados internacionales.
4. Realizar el proyecto ha significado esfuerzo, y mucha investigación para argumentar los puntos de la estructura y con la información se podido diferencias los aspectos legales que se requieren para la exportación como los criterios técnicos que exigen los controles aduaneros.

## RECOMENDACIONES

1. Tener un proceso de capacitación continuo para exportar, y saber las exigencias de los controles de aduanas y los aranceles que se tienen que pagar como parte del proceso a exportar, saber qué tipos de costos no se pueden pagar por un tratado de libre comercio.
2. Participar de charlas que promueve diversas entidades competentes en la exportación como la SUNAT, ADUANAS, SENASA, y otras de carácter privado para ayudar a los empresarios a tener nuevos conocimientos de aspectos exportables del Perú como de otros países.
3. Conocer a nivel nacional las empresas productoras para identificar nuevos productos a exportar y con ello buscar que la empresa tenga un desarrollo sostenible y crecer no solo en el Perú sino a nivel internacional.
4. Es muy importante constituir una empresa para que se puedan hacer contratos con empresas internacionales esto facilita las negociaciones y con ello las operaciones de exportar son directas y más viables.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Academia, (2022). *Estrategia de almacenamiento*

<https://www.academia.edu>

Aduanet, (2022). *Partida arancelaria*

<https://aduanet.gob.pe>

Ali Logistica, (2022). *Transporte interno*

<https://www.alilogistica.com>

Alliance, (2022). *Servicio logístico*

<https://www.alliance.com>

APM, (2022). *Puerto Callao*

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

APM Terminales, (2022). *Depositos temporales*

<https://www.apmterminales.com>

Blog de la calidad, (2022). *Secuencia del producto*

<https://www.blogdelacalidad>

Contrans, (2022). *Depositos temporales*

<https://www.contrans.com>

Concepto, (2022). *Control de calidad*

<https://www.concepto.com>

Crosstainer, (2022). *Agente de aduanas*

<https://www.crosstainer.com>

Ciospain, (2022). *Secuencia de mapeo*

<https://www.ciospain.es>

Datos Mundial, (2022). *Análisis de infraestructura Canadá*

<https://www.datosmundial.com>

Diario del exportador, (2022). *Diseño de etiquetado*

<https://www.diariodelexportador.com>

Distribuidora Stefani, (2022). *Empresa productora*

<https://www.distribuidoraestefani.com>

Drafpack, (2022). *Pallets*

<https://www.fajatransportadora.com>

Envasados, (2022). *Datos referenciales del empaque*

<https://www.ensado.es>

Expeditors, (2022). *Servicio logístico*

<https://www.expeditors.com>

Grupo Intercustoms, (2022). *Transporte interno*

<https://www.intercustoms.pe>

Idyca, (2022). *Flujograma de etiquetas*

<https://www.idyca.com>

Icontainers, (2022). *Ficha técnica del contenedor*

<https://www.icontainers.com>

ISO 9001, (2022). *Certificación*

<https://www.ucontinental.edu.pe>

Jasabus Trading, (2022). *Empresa productora*

<https://www.jasustrading.com>

Jiabao, (2022). *Maquinaria*

<https://www.jibao.com>



Mincentur, (2022). *Criterios para empaques*

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

La Chacrita, (2022). *Empresa productora*

<https://www.lachacrita.com>

Logismarket, (2022). *Ficha técnica de pallet*

<https://www.lagismarket.es>

Nuevo Jorge Chavez, (2022). *Aeropuerto de Lima*

<https://www.nuevojorgechavez.com>

Safe Link, (2022). *Modelos de etiquetas*

<https://www.safelinkspections.com>

Scharff, (2022). *Transporte interno*

<https://www.scharff.com>

Salesforce, (2022). *Canal de distribución*

<https://www.salesforce.com>

Smith, (2022). *Agente de aduanas*

<https://www.smith.com>

Safe link, (2022). *Etiquetas*

<https://www.safelinkspections.com>

SENASA, (2022). *Norma fitosanitaria*

<https://www.senasa.com>

SIICEX, (2022). *Datos del producto a exportar*

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

Tiba, (2022). *Agente de aduanas*

<https://www.tiba.com>