



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CARTERAS DE CUERO CON
DISEÑOS Y TEJIDOS ANDINOS PERUANOS HACIA EL MERCADO
DE EE.UU. - MIAMI, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA
PERPANAMA S.A. CIUDAD DE LIMA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. FOPPIANI GONZALEZ, PABLO ISRAEL
<https://orcid.org/0000-0003-1801-688X>

DOCENTE

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

**LIMA – PERÚ
2023**

DEDICATORIA:

El proyecto de exportación está dedicado a mis padres, que son mis dos pilares en la vida, mi padre Alejandro Foppiani Arrojo que me enseñó de la perseverancia para nunca rendirme a pesar de los obstáculos que se presenten en la vida y a mi madre Felicia Gonzalez Carrera que me dio la fuerza para enfrentar esos mismos obstáculos que se presentaran cada día y algunas veces serán uno más grande que otro. Es la combinación de ambos que me enseñaron como afrontar esas piedras en mi camino.

AGRADECIMIENTO:

Agradezco a Dios porque siempre está conmigo en todo momento y a la Universidad Alas Peruanas por su gran compromiso en la educación superior y en la formación de profesionales con gran valor ético y formativo. También a mi esposa Mayra Malásquez Flores quien es mi tercer y nuevo pilar en la vida, el amor, agradecerle por su paciencia y tolerancia durante todo este tiempo de aprendizaje en la carrera.

INTRODUCCIÓN

El producto “CARTERAS DE CUERO CON DISEÑOS Y TEJIDOS ANDINOS PERUANOS”, que se exportará al país de Estados Unidos permitirá a la empresa abrir nuevas oportunidades para darse a conocer y expandirse en el mercado internacional para obtener buenos resultados de rentabilidad. El producto a exportar es de interés y tiene alta demanda por su calidad y beneficio.

Las carteras son de cuero PU y están compuestas por diseños y colores oriundos de nuestro país, la confección se adquiere en el departamento de Cusco, generando puestos de trabajo y desarrollando la economía del país para un desarrollo sostenible y rentable para las pequeñas empresas.

Estados Unidos mantiene una sólida relación comercial por más de 13 años, y es el principal destino de nuestros envíos de bienes no tradicionales, importan el 52% de nuestros productos textiles, y el 34% de productos agropecuarias; la exportación ha sido de \$ 12,365 millones respecto al 2022, demostrando un crecimiento del 49% comparándolo con el periodo anterior.

RESUMEN

El proyecto de exportación se desarrolló cumpliendo la estructura y los lineamientos: En el Capítulo I, II y III; se pudo formular la ficha técnica del producto, la clasificación arancelaria, los proveedores potenciales, la matriz de selección de proveedores, la estrategia de almacenamiento y el costo fijo del almacén, importantes puntos para la exportación.

En base al Capítulo IV, V, VII y VII; se obtuvo información sobre las normas técnicas de las etiquetas, el proceso de rotulado, se argumentó la ficha técnica del empaque seleccionado, los criterios para la selección del empaque, se realizó el proceso de embalaje, los tiempos y costos para el embale, se detalló el plano de estiba del pallet y con sus tiempos y costos.

Para el Capítulo VIII, IX, X y XI; se concretó información en la ficha técnica del contenedor, el plano de estiba del container, se pudo obtener información para la cotización del transporte interno e internacional, se cotizó el costo de agenciamiento, se identificó los depósitos temporales, se analizó la infraestructura del país de destino y los proveedores de servicios logísticos.

Finalmente, en el Capítulo XII, XIII y XIV; se pudo identificar los canales de distribución, las perspectiva y tendencias comerciales, se operacionalizo la matriz de costo de exportación, y se desarrolló la valuación económica financiera explicado en el valor actual neto y la tasa de interés de retorno, al finalizar el proyecto se pudo concretar las conclusiones y recomendaciones del proyecto de exportación.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de Contenido.....	vi
Índice de Tablas.....	ix
Índice de Figuras.....	x
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	01
1.1. Ficha técnica del producto.....	02
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	02
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	03
2. APROVISIONAMIENTO.....	05
2.1. Proveedores potenciales.....	05
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	06
2.3. Control de calidad.....	06
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	08
3. ALMACENAMIENTO.....	09
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	09
3.2. Lay-out de almacén.....	10
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	11
3.4. Costo fijo de almacén.....	15
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	16
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	16
4.2. Normas técnicas aplicable.....	17
4.3. Proceso de rotulado.....	18
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	19
5. EMPAQUE.....	20
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	20
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	21
5.3. Proceso de empaque.....	22
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	23
6. EMBALAJE.....	24
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	24
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	25
6.3. Proceso de embalaje.....	26
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	27
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....	28
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.....	31
7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	31
8. CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto).....	32
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	32
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	33
8.3. Proceso de contenedorización.....	34
8.4. Plano del contenedor.....	35
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	36
9. TRANSPORTE.....	36
9.1. Proveedores del transporte interno.....	36
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	37
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	38
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	39
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	40
10.1. Agentes de aduana.....	40
10.2. Costo de agenciamiento.....	42
10.3. Aseguradoras.....	43
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	43
10.5. Terminales de almacenamiento.....	43
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	45
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	45
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	47
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	48
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino.....	49
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	49
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	49
12. DISTRIBUCIÓN.....	51
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	51
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).....	52
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	53
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de importación, condiciones de compra (60 – 90 – 120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	54
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de	

distribución y comercialización.....	54
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	55
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	56
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	58
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	58
14.2 Valor actual neto.....	59
14.3 Tasa interna de retorno.....	60
Conclusiones.....	61
Recomendaciones.....	62
Referencias Bibliográficas.....	63

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información de la cartera de cuero.....	02
Tabla 2	Partida de la cartera de cuero.....	02
Tabla 3	Empresas proveedoras de carteras.....	05
Tabla 4	Matriz de proveedores seleccionados.....	06
Tabla 5	Gastos para la exportación.....	08
Tabla 6	Listado de equipos para el almacén.....	11
Tabla 7	Gastos fijos del depósito.....	15
Tabla 8	Tiempos y costos de las etiquetas.....	19
Tabla 9	Ficha técnica del empaque.....	21
Tabla 10	Etapas para el empackado.....	22
Tabla 11	Tiempos y costos del empackado.....	23
Tabla 12	Ficha técnica del embalaje.....	25
Tabla 13	Etapas para el embalaje.....	26
Tabla 13	Tiempos y costos del embale.....	27
Tabla 15	Ficha técnica del pallet.....	28
Tabla 16	Etapas para el paletizado.....	30
Tabla 17	Tiempos y costos de los pallet.....	31
Tabla 18	Ficha técnica del contenedor.....	32
Tabla 19	Etapas para el contenedor.....	34
Tabla 20	Tiempos y costos del contenedor.....	35
Tabla 21	Lista de empresas nacionales.....	36
Tabla 22	Transporte interno.....	37
Tabla 23	Transporte interno.....	37
Tabla 24	Cotización de transporte interno.....	37
Tabla 25	Lista de empresas internacionales.....	38
Tabla 26	Transporte internacional.....	38
Tabla 27	Transporte internacional.....	38
Tabla 28	Cotización de flete marítimo.....	39
Tabla 29	Empresa de servicio de agente.....	41
Tabla 30	Empresa de servicio de agente.....	41
Tabla 31	Proforma de exportación.....	42
Tabla 32	Empresas de seguro para la exportación.....	43
Tabla 33	Selección de la empresa aseguradora.....	43
Tabla 34	Costo para la exportación.....	56
Tabla 35	Ingresos económicos.....	59
Tabla 36	Egresos económicos.....	59

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Proceso productivo de la cartera de cuero.....	03
Figura 2	Diseño estructural.....	10
Figura 3	Modelo de la etiqueta para la exportación.....	17
Figura 4	Flujograma para rotulado de etiquetas.....	18
Figura 5	Estructura técnica.....	31
Figura 6	Estructura técnica del containers.....	35
Figura 7	Terminal portuario del Callao.....	46
Figura 8	Sistema aeroportuario.....	46
Figura 9	Empresa de servicio logístico.....	50
Figura 10	Empresa de servicio logístico.....	50
Figura 11	Secuencia de mapeo.....	52

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR


Descripción del producto:

Las carteras de cuero PU con diseños y tejidos andinos es un producto de alto nivel textil y para los mercados internacionales el cuero es un material muy valioso para su venta, y tiene mayor vistosidad si se mezcla con diseños oriundos del Perú, la elección del producto a exportar se ha hecho considerando información objetiva de SUNAT, SIICEX, RAM; entidades quienes señalan que el mercado de Estados Unidos es muy favorable para la comercialización. (www.siicex.gob.pe)

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información de la cartera de cuero

<p>Cartera de Cuero PU Descripción: Puede usarse en el hombro o de mano</p>	
Materiales	Cuero, hilos teñidos con tinte natural, forro de tela, cierres metálicos y diversos accesorios
Medida	L: 25 x A: 6 x A: 20 cm.
Color	Negro Plomo Marrón
Peso	850 gramos

Nota. www.ayelenpellegrino.com

Tabla 2

Partida de la cartera de cuero

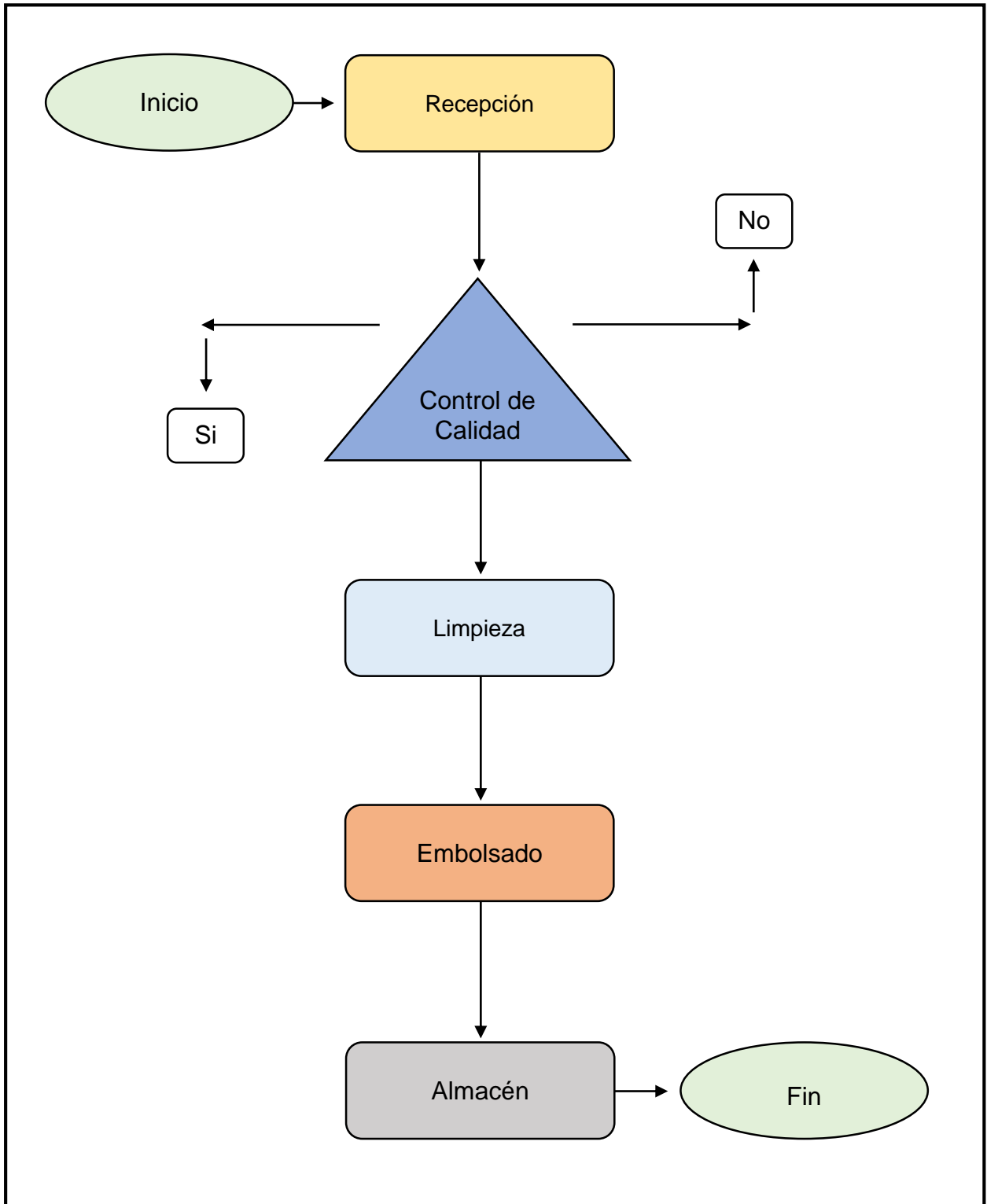
Número	Descripción
Sub Partida 4202.21.00.00	Con la superficie exterior de cuero natural, cuero regenerado o cuero charolado

Nota. www.sunat.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Proceso productivo de la cartera de cuero



Nota. www.biodiversidadalimentaria.com

Recepción:

Se recepcionará el producto de la compra realizada en el departamento de Cusco, ya que ellos tienen mucha experiencia en el rubro de cueros PU y en los teñidos de hilos con tintes naturales.

Limpieza:

Después de recibir los productos según los modelos solicitados, se realiza una inspección en los cortes o tejidos para ver si quedan hilos sobrantes los cuales se tienen que cortar para que la cartera quede limpia.

Embolsado:

El producto se guardará en bolsas de polipropileno para su seguridad y protección de las carteras, esto será un periodo de almacenaje corto para mantener la calidad del cuero PU.

Almacén:

Se apilará el producto de manera adecuada para perseverar el control del stock y el cuidado de las carteras hasta realizar los siguientes procesos productivos para la venta al exterior.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas proveedoras de carteras

Proveedores	Ubicación
Mejia Aycho Katia Mercedes	Las empresas se ubican en el departamento de Cusco
Etno Alpaca	
Cuero Quin	

Nota. Autoría propia

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Matriz de proveedores seleccionados

Indicadores	Mejía Aycho	Etno Alpaca	Cuero Quin
	Puntuación Máxima 60		
Calidad	10	10	10
Precio	8	7	7
Condición de Pago	8	7	6
Plazo de Entrega	8	8	8
Certificaciones	9	9	9
Experiencia	50	50	50
Total	93%	91%	90%

Nota. Autoría Propia

Considerando los criterios de evaluación para seleccionar a proveedores, ha quedado con mayor puntaje la empresa “Mejía Aycho” quien suministrara de productos (Carteras), para el proceso de exportación a Estados Unidos.

2.3 Control de calidad:

Para Ishikawa, (2011). Todo proceso productivo debe contemplar controles de calidad sobre los productos, maquinarias, equipos y personal; esto con la finalidad de lograr eficaces procesos que están destinados para el comercio internacional.

Norma Técnica Peruana:

ISO 9001:

Es considerado como la Gestión de Calidad donde se deben implantar procesos de calidad:

- En el control de los tiempos para los procesos que se destinan al producto como la limpieza y embolsado.
- Inspección de los almacenes donde se custodia el producto, hasta que sea transportado al punto de embarque.
- Realizar procesos de control a los productos provenientes del productor.
- Cumplir con los sistemas de seguridad personal (SGC) para el personal enmarcado a sus labores.

ISO 9004:

- Ayudar en la consecución del éxito sostenible de la empresa.
- Practica de un sistema para la mejora continua del personal en su eficiencia en las actividades con el producto a exportar.
- Implementar estrategias enfocadas en la atención al cliente para lograr su plena satisfacción.

INACAL:

- Es la entidad encargada de supervisar un trabajo de calidad por parte de los trabajadores.
- Se encarga de controlar que los empelados cuenten con las medidas de seguridad en sus labores.
- Verifica que los productos cumplan con las especificaciones técnicas para exportar.

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 5

Gastos para la exportación

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Producto (Carteras)	4,000	37.50	150,000.00
Procesos Productivos	4,000	1,025.00	5,125.00
Rotulado (Etiquetas)	4,000	0.60	2,400.00
Empacado (Caja Bb)	4,000	0.75	3,000.00
Embalado (Caja Ma)	400	5.00	2,000.00
Paletizado	10	50.00	500.00
Costo			S/. 163,025.00
Costo			\$ 40,756.25

Nota. Autoría Propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

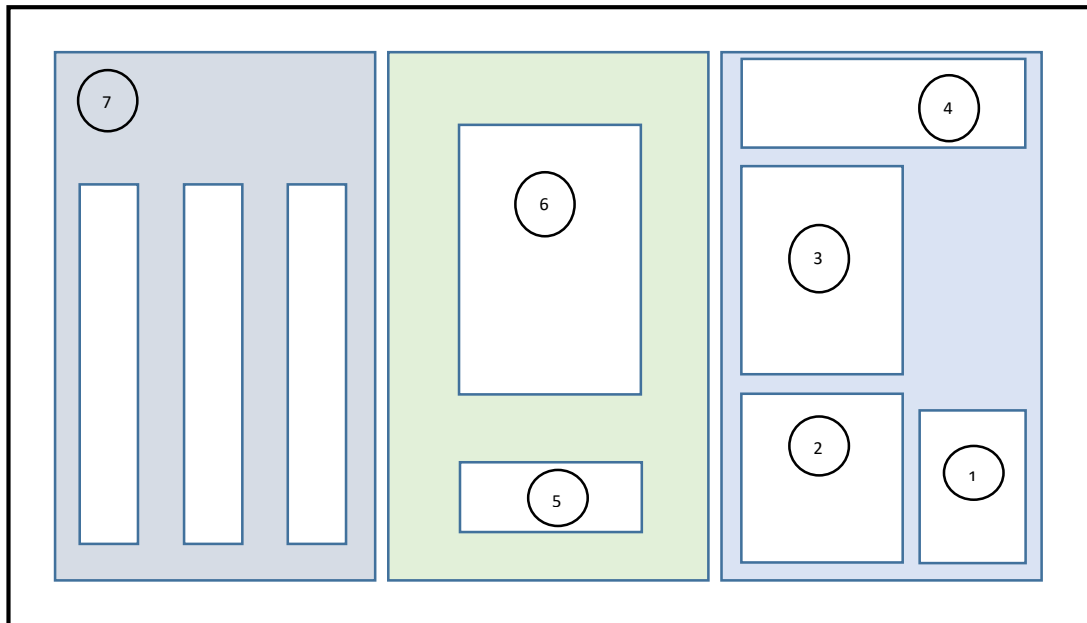
3.1 Estrategia de almacenamiento:

Un almacén cumple un factor relevante para una empresa que busca un proceso de exportación, el concepto principal es la custodia y protección para que los productos estén en buenas condiciones de acuerdo a las exigencias de la empresa importadora y los criterios técnicos de calidad que se requiere para pasar los controles aduaneros. (www.beetrack.com)

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Diseño estructural



Nota. Autoría propia

Leyenda:

1. Recepción
2. Administración
3. Gerencia
4. Servicios
5. Sector de recepción
6. Área de limpieza y embolsado
7. Almacén

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 6

Listado de equipos para el almacén

Maquinarias	
	Stocka manual Modelo: SXWTC-CPT-30
	Balanza industrial Modelo: TCS-3
	Engrapadora industrial Modelo: FSSW
Equipos	
	Mesa de trabajo Modelo: RH7008T(SK55)

	<p>Anaqueles Modelo: SIMPLE</p>
	<p>Extintor Modelo: PQS ABC DE PARED</p>
	<p>Parihuela Modelo: SIMPLE</p>
	<p>Luz de emergencia Modelo: 2X9LEDS 4W</p>
	<p>Señalizaciones Modelo: VARIOS</p>

	<p>Computadora Modelo: ENVY</p>
	<p>Impresora Modelo: SMART TANK 515</p>
	<p>Escritorio / Silla Modelo: COLLECTION</p>
	<p>Cajonera Modelo: COLLECTIO</p>
<p>Implementos</p>	
	<p>Casco Modelo: MASTHERS LONG</p>

	<p>Guantes Modelo: CAUCHO</p>
	<p>Faja Modelo: CLASICO</p>
	<p>Botas punta acero Modelo: PLANTA CAUCHO</p>
	<p>Uniforme Modelo: TEC</p>
	<p>Mascarilla (Caja) Modelo: 3 PLIEGUES</p>

Nota. Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 7

Gastos fijos del depósito

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total S/
Stocka manual	3	1,000.00	3,000.00
Balanza industrial	3	400.00	1,200.00
Engrapadora industrial	3	800.00	2,400.00
Mesa de trabajo	3	200.00	600.00
Anaqueles	3	300.00	900.00
Extintor	6	60.00	360.00
Parihuela	12	50.00	600.00
Luz de emergencia	6	30.00	180.00
Señalizaciones (x6)	6	30.00	180.00
Casco	6	30.00	180.00
Guantes	6	25.00	150.00
Faja	6	25.00	150.00
Botas punta acero	6	60.00	360.00
Uniforme	6	70.00	420.00
Mascarilla (Caja)	6	25.00	150.00
Costo de Almacén			10,830.00
Monto en USD			2,707.50
Computadora	1	4,000.00	4,000.00
Impresora	1	900.00	900.00
Escritorio / Silla	1	300.00	300.00
Cajonera	1	100.00	100.00
Otros	1	100.00	100.00
Costo Operativo			5,400.00
Monto en USD			1,350.00
Personal	5	-	5,125.00
Servicios	1	-	1,500.00
Alquiler de local	1	-	5,000.00
Costo Administrativo			11,625.00
Monto en USD			2,906.25

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

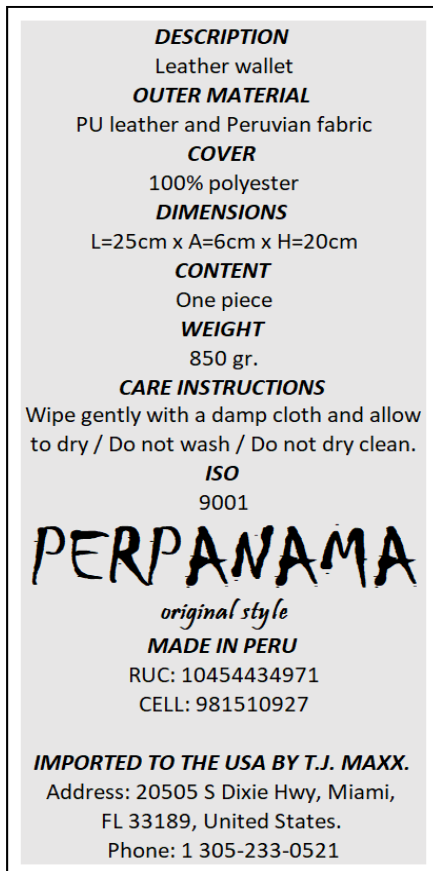
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado del producto:

La etiqueta es importante para el producto, debe ser visible y cuya finalidad es ofrecer información relevante para el cliente, este podrá identificar la marca, el diseño, país de origen, fecha de producción, materiales, empresa exportadora y características del producto. Las etiquetas deben contener datos de acuerdo al idioma del país de destino, y tiene que ser de un tamaño adecuado al producto según las normas técnicas que exige la FDA. (Rodríguez, 2018)

Figura 3

Modelo de la etiqueta para la exportación



Nota. Autoría propia

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para la exportación:

- Resaltar los datos señalando los materiales utilizados en la elaboración del producto.
- Se debe incluir el país de origen.
- Las etiquetas deben ser seguras al producto.
- También se debe incluir la forma de conservación, mantenimiento y limpieza para mantener la durabilidad del producto.

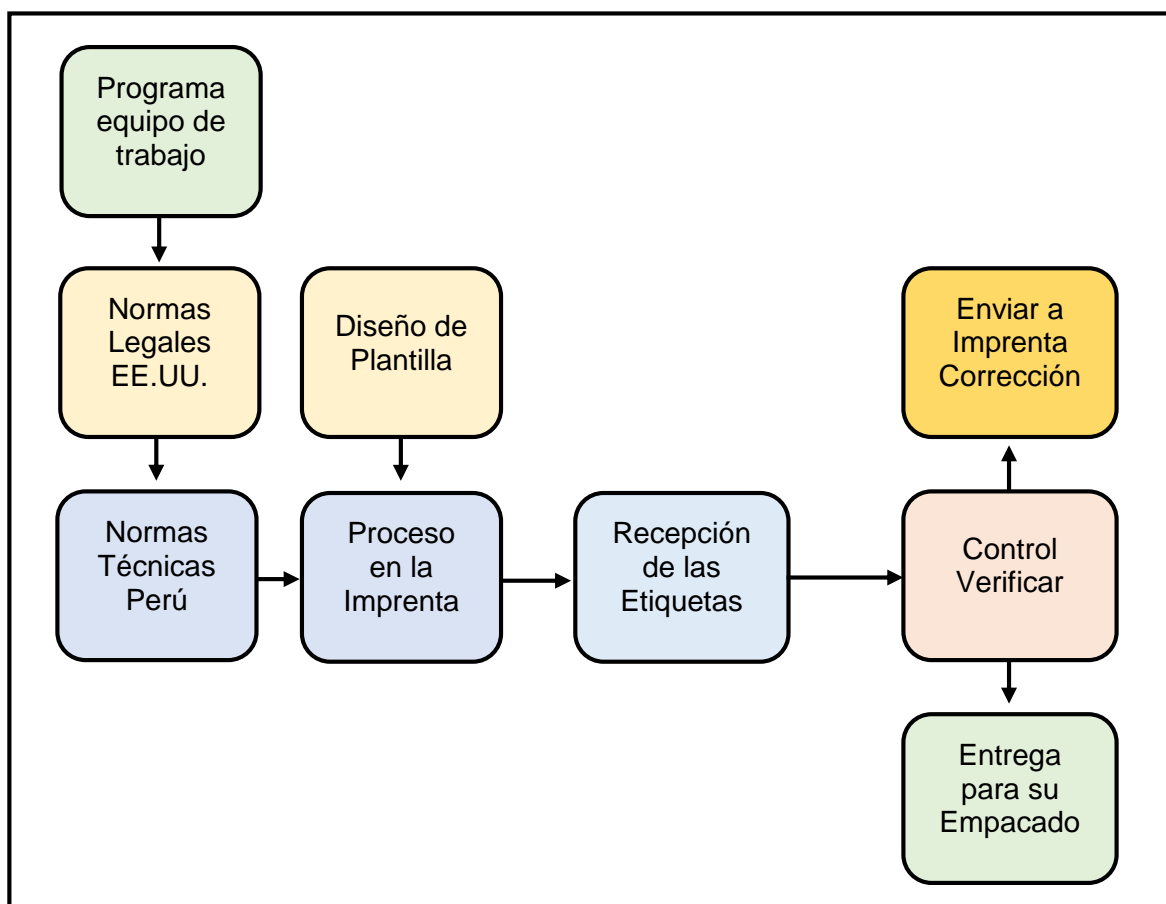
Normas de acceso a Estados Unidos:

- Los productos que se importan deben contar con un rotulado indeleble y señalando el país de donde proviene.
- En base al producto se pueden incluir otras características.
- Los productos textiles y la ropa deben incluir como contenido las fibras en la elaboración y su instrucción para el cuidado.

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Flujograma para rotulado de etiquetas



Nota. Autoría propia.

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Este proceso fue tercerizado, se mandaron a imprimir 4,000 etiquetas, el tiempo productivo fue de 2 días para la entrega, y el costo fue de 2,400.00 soles; la empresa asume los materiales, maquinarias, equipos y personal para el proceso.

Tabla 8

Tiempos y costos de las etiquetas

Detalle	Etiquetas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Rotular	4,000		
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
Total		2 días	2,400.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

Es un medio que permite proteger al producto de cualquier daño y genera valor agregado, el empaque seleccionado debe considerar los criterios técnicos y el tamaño adecuado para que el producto pueda reposar y ser manipulado sin ningún inconveniente. El material del empaque puede permitir imprimir datos o información que le sea útil a cliente. (www.envasados.com)

Tabla 9*Ficha técnica del empaque*

Caja de cartón (Chica)	
El empaque seleccionado ofrece seguridad en el traslado del producto	
Características	Durabilidad Impermeables Flexibles
Medidas	L: 27 x A: 7 x H: 21 cm.
Manipulación	Es segura para diversos procesos
Beneficio	El empaque permite asegurar al producto para la exportación

Nota. www.envasados.es**5.2 Criterios usados para la selección del empaque:**

Los criterios son considerados por la empresa PERPANAMA para una selección técnica y adecuada:

- El grosor de la caja; es seguro e impide que el producto tenga contacto con la humedad.
- Protección; el material del empaque es muy seguro para inconvenientes en su manipulación como caídas o contacto con líquidos.
- Cuidado de la caja; su protección evita la decoloración del cuero y los colores del tejido.
- El empaque; es un material amigable con el medio ambiente y su material es reciclable.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 10

Etapas para el empaqueo

INFORMACIÓN	
	<p>Proceso 1: Las carteras de cuero es un producto de alta demanda en el mercado internacional</p>
	<p>Proceso 2: Se diseñó las etiquetas de acuerdo a las especificaciones técnicas</p>
	<p>Proceso 3: Para la seguridad del producto se eligió las cajas de cartón</p>
	<p>Proceso 4: Las carteras de cuero se depositan en el empaque para su proceso de apilación</p>

Nota. Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

El costo total es de 3,000.00 soles, que cubre el proceso de empackado de las carteras de cuero, el tiempo productivo es de 4 días para un proceso de calidad y por el producto a exportar, se empackaron 4,000 cajas con las medidas requeridas para las carteras.

Tabla 11

Tiempos y costos del empackado

Detalle	Cajas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Empaques	4,000		
Selección		16 horas	
Proceso		16 horas	
Total		4 Días	3,000.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Considerando los criterios técnicos y seguridad el embalaje seleccionado para la exportación de (Carteras) son las cajas grandes de cartón corrugado, es un medio que ayuda en la protección de los productos, las cajas por su medida permiten que se apilen de manera ordenada ocupando los espacios en el almacén como en el transporte, y también facilita la manipulación por parte de los operadores logísticos. (www.rajapack.es)

Tabla 12*Ficha técnica del embalaje*

Cajas de Cartón Corrugado	
Las cajas tendrán doble capa para poder amortiguar los procesos de manipulación	
Características	Seguridad Protege contra humedad Facilita la manipulación
Peso	30 kilos
Condiciones	Su manipulación debe ser en condiciones sanitarias
Medidas	L: 60 cm., A: 40 cm., A: 23 cm.

Nota. www.rajapack.es

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

La empresa PERPANAMA para poder optar por las cajas debió considerar los siguientes criterios:

- La resistencia de las cajas ante los golpes, nos sirve para proteger las dimensiones del producto y perseverar la calidad del mismo.
- Fácil manipuleo de la carga, esto nos facilita el traslado, permite su transporte en las mejores condiciones y ahorramos tiempo en la distribución.
- El costo por empaque (relativamente económico), ya que son reciclables y pueden ser usados como una segunda alternativa para el almacén en las operaciones de las diferentes áreas.

6.3 Proceso de embalaje

Tabla 13

Etapas para el embalaje

INFORMACIÓN	
	<p>Etapa 1: Las carteras han pasado por diversos controles para asegurar la calidad para exportar</p>
	<p>Etapa 2: Se utilizó el papel sedita para envolver las carteras dándole un valor agregado al producto</p>
	<p>Etapa 3: De acuerdo a los criterios técnicos se seleccionó como embalaje las cajas de cartón corrugado</p>
	<p>Etapa 4: Se depositaron las cajas chicas con los productos sellados y ordenados para la exportación</p>

Nota. Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Este proceso es importante para lograr una exportación optimizada, se utilizaron 400 cajas, los tiempos empelados para el embalaje fue de 4 días y su costo total es de 2,000.00 soles; la empresa seleccionada asumirá la mano de obra, máquinas y equipos.

Tabla 14

Tiempos y costos del embale

Detalle	Cajas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Embales	400		
Selección		16 horas	
Proceso		12 horas	
Total		4 Días	2,000.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

Tabla 15

Ficha técnica del pallet

<p>Pallet Americanos</p>	
---------------------------------	--

Para el proceso de paletización se utilizaron los pallets americanos donde se apilarán y se asegurarán las cajas

Características

Medidas	Largo: 1,200 mm. – Ancho: 1,000 mm.
Condiciones	Norma UNE-EN 13698
Peso	1,500 kilos

Nota. www.mecalux.com

7.2 Criterios usados para la selección de los pallets:

Para que el traslado de la mercadería sea óptimo es importante que se utilice los pallets americanos, las parihuelas agilizan los procesos de carga de esta manera se puede minimizar los tiempos de trabajo y de envío:

- Criterio 1:

Hay que considerar que son reutilizables y están diseñados para favorecer la ecología; el costo es accesible por su alta demanda.

- Criterio 2:

Permite buena manipulación y cuando esta con los productos mantiene un equilibrio y estabilidad durante el traslado.

- Criterio 3:

Genera un orden de los productos y se utilizan medidas de seguridad como esquineros y sunchos.

- Criterio 4:

Antes de adquirir se debe solicitar la certificación que avale el buen estado de los pallets.

7.3 Proceso de paletización:

Tabla 16

Etapas para el paletizado

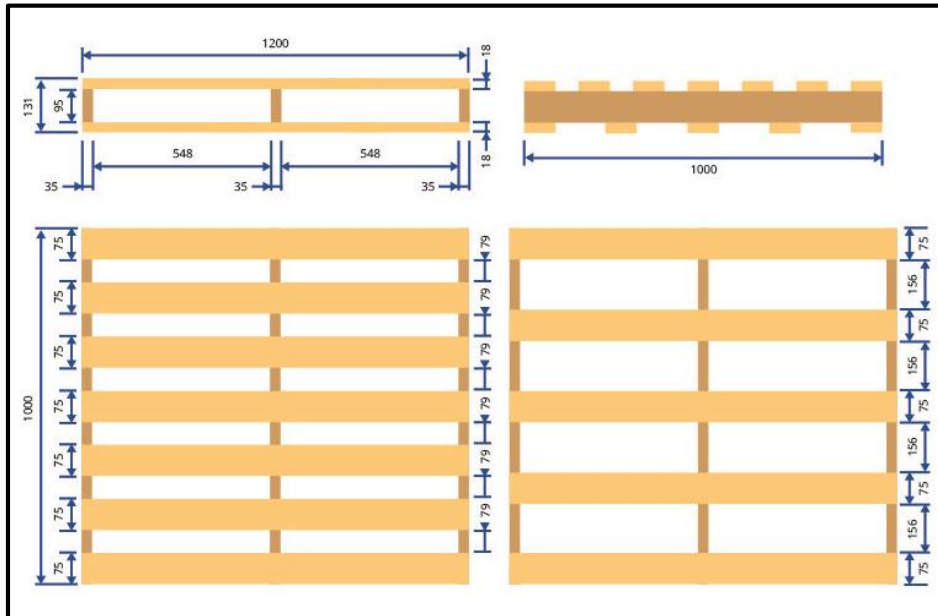
INFORMACIÓN	
	<p>Para un valor agregado se utilizó el papel cedita para envolver las carteras, luego se depositaron en las cajas chicas y se procedió a su sellado, luego fueron colocados en las cajas grandes, para ser apilados en los pallets de manera segura para el proceso de transporte.</p>
	
	
	

Nota. Autoría propia

7.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Estructura técnica



Nota. www.mecalux.com

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

Tabla 17

Tiempos y costos de los pallets

Detalle	Cantidad	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Pallets	10		
Selección		1 hora	
Proceso		2 horas	
Total		3 Horas	500.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 18

Ficha técnica del contenedor

Contenedor de 20´	
--------------------------	--

Para el transporte marítimo se seleccionó un contenedor de 20' estándar

Características

Dimensiones	Largo 20' - Ancho 8' - Alto 8'
Medidas	L: 5.89 m. – A: 2.35 m. – A: 2.39 m.
Capacidad	25,000 kilos

Nota. www.icontainers.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

Criterio 1: Facilidad

Si se desarrolla un proceso óptimo en la carga de nuestra mercadería permite reducir los tiempos.

Criterio 2: Seguridad

Una vez que nuestras cajas estén en el contenedor estas no pueden ser violentadas.

Criterio 3: Costo

Debido a la alta demanda para exportar las empresas que ofrecen el servicio de contenedor el precio ha disminuido.

Criterio 4: Resistencia

Por la estructura de la máquina es muy resistente a golpes y mantiene un equilibrio cuando los contenedores están uno tras otro.

Criterio 5: Certificaciones

La empresa que ofrece estas máquinas para la exportación debe contar con la documentación que se exige para el comercio internacional.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 19
Etapas para el contenedor

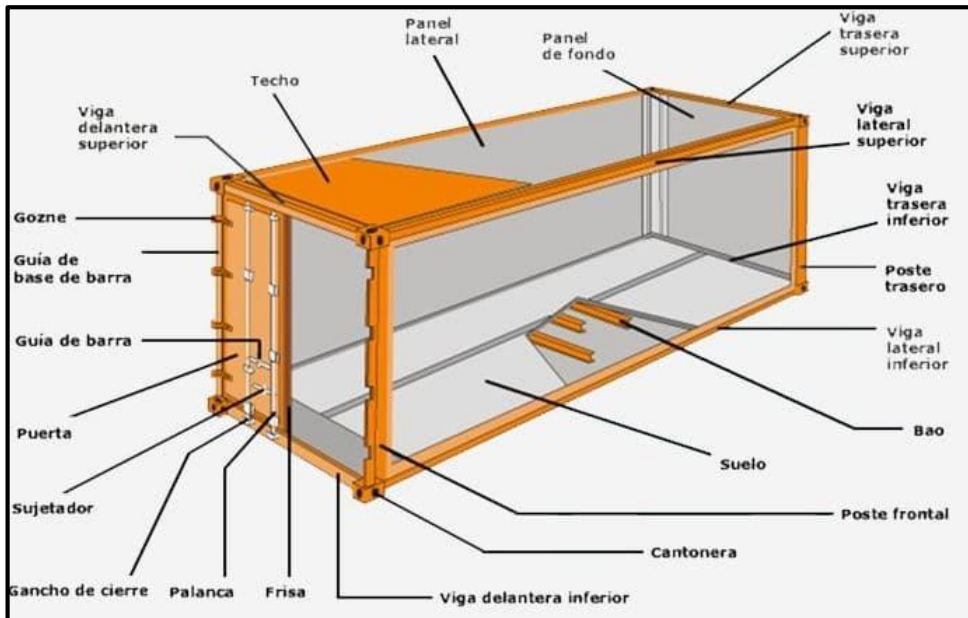
INFORMACIÓN	
	<p>Luego de realizar los procesos productivos al producto, se completó el proceso de empacado, embalado y paletizado, de esta forma se procedió a la etapa del contendor listo para su carga al buque con destino a los Estados Unidos.</p>
	
	
	

Nota. Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Estructura técnica del contenedor



Nota. www.icontainers.com

8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización:

Tabla 20

Tiempos y costos del contenedor

Detalle	Tipo	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Contenedor	2,160.00		
Selección		2 horas	
Proceso		4 horas	
Total		6 Horas	2,160.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 21

Lista de empresas nacionales

Empresa	Ubicación
Grael Express	Las empresas se ubican en la ciudad de Lima
Expreso Marvisur	
AC Prologistic del Perú	

Nota. Autoría propia

Tabla 22*Transporte interno*

Dirección	Prolongación Andahuaylas 689 Lima
Teléfono	996 040 511
E-mail	cotización@expresograel.com

Nota. www.expresograel.com**Tabla 23***Transporte interno*

Dirección	Jirón Alexander Von Humboldt 534
Teléfono	983 768 818
E-mail	cotizaciones@expresomarvisur.com

Nota. www.expresomarvisur.com**9.2 Costo de transporte interno:****Tabla 24***Cotización de transporte interno*

INFORMACIÓN	
Expreso Marvisur	RUTA
1,260.00 soles	Cusco - Callao

Nota. Autoría propia

9.3 Proveedores del servicio de transporte internacional:

Tabla 25

Lista de empresas internacionales

Empresa	Ubicación
AYR Cargo	Las empresas internacionales tienen su sede en Perú
AC Global	
DP World	

Nota. Autoría propia

Tabla 26


Transporte internacional

	
Dirección	Av. Manco Cápac 113
Teléfono	206 - 6500
E-mail	contacto@dpwordperu.com

Nota. www.dpworld.com

Tabla 27

Transporte internacional

	
Dirección	Av. Canaval y Moreyra 425
Teléfono	221 - 6262
E-mail	customerservice@acglobal.com.pe

Nota. www.acgloballogistic.com

9.4 Cotización de flete marítimo:

Tabla 28

Cotización de flete marítimo

INFORMACIÓN	
AYMAR CARGO	RUTA: 19 días
5,460.00 soles	Perú – Estados Unidos

Nota. Autoría propia

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduanas:

La función primordial es la intervención en los trámites aduaneros, este personal autorizado es el que realiza la declaración en aduanas en representación de la propietaria de la carga, es un factor clave para las empresas importadoras y exportadoras, también desarrolla un asesoramiento a las micro y pequeñas empresas que buscan exportar a mercados internacionales en miras a nuevas oportunidades. (www.aduanas.com.pe)

Tabla 29

Empresa de servicio de agente



Dirección	Calle Los Cedros 103 Callao
Teléfono	949 – 726 677
E-mail	ecorrea@ghc-cargo.com

Nota. www.ghc-cargo.com.

Tabla 30

Empresa de servicio de agente



Dirección	Av. Federico Fernandini 257
Teléfono	625 5000
E-mail	ventas@aduamerica.com

Nota. www.cargainternacionaladuamerica.com

10.2 Costo de agenciamiento:

Tabla 31

Proforma de exportación



COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN
N° [REDACTED]

Callao, 4 de febrero 2023

Señores:

Foppiani Gonzales, Pablo

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	: MIAMI – EE.UU.	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Exonerado	: IGV /IPM	Tiempo de Transito	: 19 días aproximados
CIF (Soles)	:	FOB (Soles)	: 201,595.44

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
GASTOS OPERATIVOS	USD			65.00
DOCUMENTOS DE ADUANAS	USD			25.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	USD			95.00
TRANSPORTE	USD			90.00
ALMACENAJE	USD			220.00
COMISIÓN DE ADUANAS	USD			200.00
TOTAL GASTOS ADUANAS				\$ 695.00

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
GASTOS DE ORIGEN	USD			130.00
DESCARGA	USD			53.10
HANDLING	USD			76.70
VISTO BUENO	USD			118.00
TRANSMISIÓN	USD			35.40
TOTAL GASTOS EXPORTACIÓN				\$ 413.20

TOTAL GENERAL				\$ 1,108.20
----------------------	--	--	--	--------------------

Observaciones:

Valido al 15/02/2023

AYMAR Cargo Logistic S.A.C.

Mz. C Lt. 14 Urb. Los Jazmines Callao – Perú

Telefono: 01 – 5745168 contacto@aymarcargo.com

10.3 Aseguradoras:

Tabla 32

Empresas de seguro para la exportación

Relación	Costo \$	Costo S/
HANSIATICA	290.00	1,218.00
INSUR	300.00	1,260.00
ZURULATAM	320.00	1,344.00

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguros:

Tabla 33

Selección de empresa aseguradora

HANSEATICA	1,218.00 Soles
info@hanseatica.com.pe	5325-2600

Nota. www.hanseatica.com.pe

10.5 Terminales de almacenamiento:

APM TERMINALES:

Tiene una nueva infraestructura ofreciendo un servicio diferenciado con una atención optimizada y con precios competitivos, cuenta con operadores logísticos y maquinarias para minimizar los tiempos en la carga y descarga de la mercadería, la atención a los clientes es 24/7. (www.apmterminals.com)

RANSAPERÚ:

Se encarga de prestar el servicio de almacenamiento y cuenta con equipos y personal para la manipulación de los productos, ofrece contenedores multimodales, también cuenta con instalaciones para efectuar el servicio de rotulado y etiquetado, de esta manera los procesos de almacenaje se reducen, la empresa tiene más de 30 años en el rubro de las exportaciones y en el comercio inetrnacional. (www.ranza.biz)

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Para el proceso de exportación es muy importante los sistemas con que cuenta el Perú para un comercio internacional; respecto a los puertos se evidencia al puerto Callao como el de mayor envergadura en función a la infraestructura y capacidad para la carga y descarga de mercancías que salen del país, el sistema portuario ocupa el segundo puesto en el sur de Sudamérica.

Figura 7

Terminal portuario del Callao



Nota. www.apmterminales.com.pe

En base a la infraestructura aeroportuaria se señala como principal al aeropuerto internacional Jorge Chavez, este sistema cuenta con las principales empresas aéreas que conectan con diversos países de todo el mundo y está dispuesto para la carga de pasajeros como para la exportación e importación de productos, este sistema no es tan empleado por las empresas exportadoras porque su traslado tiene un costo elevado, por tal el terminal marítimo es el de mayor utilidad por su bajo costo.

Figura 8

Sistema aeroportuario



Nota. www.apmterminales.com.pe

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

Información vial:

El país destino del proceso exportador es Estados Unidos, cuenta con una infraestructura de autopistas con (6´586,610) de kilómetros, siendo el aparato vial de mayor extensión, por su desarrollo tecnológico terrestre se ubica entre los mejores en el mundo, el tránsito en este país cuenta con sistemas de seguridad y un ordenado parque automotor donde las empresas de servicios logísticos pueden movilizar sus productos en los tiempos establecidos.

Información portuaria:

Dispone de 300 puertos que están ubicados en estados debidamente seleccionados para una distribución de las mercancías para el abastecimiento de los mercados, la mitad del sistema de puertos permite cubrir el 90% del comercio internacional, cuenta con los mejores puertos a nivel mundial por su infraestructura, tecnología y capacidad para la carga y descarga de productos que proceden de diversos países.

Información aérea:

Se señala que en este país están los aeropuertos más grandes en el mundo, se evidencia que Estados Unidos gestiona el 50% del sistema aéreo en el mundo, tiene 15,095 terminales aéreas siendo internacionales 153, cuenta con normas e instituciones que son estrictos en la supervisión de la mercancía que ingresa y sale, genera 40.79 millardos de toneladas y dispone 80 aerolíneas con conexión a países de todo el mundo. (www.scioteca.caf.com)

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

Principales puertos:

- Los Angeles
- Orlando
- Southwest Florida
- Miami
- Stanford

Principales aeropuertos:

- Hartsfield Jackson
- Jhon F. Kennedy
- Chicago
- Miami
- Everglades

Servicios:

Todos los sistemas de transporte aéreo y marítimo ofrecen diversos servicios complementarios como hoteles, restaurantes, bancos, centros comerciales, y transportes terrestres.

Restricciones:

Estados Unidos no permite que se importen:

- Carne
- Productos químicos
- Animales y plantas silvestres (www.usa.gov)

11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino:

Para solicitar el trato arancelario es necesario que el importador cuente con el certificado de origen, que cumpla con lo dispuesto en el acuerdo comercial bajo el cual se solicita el trato preferencial en el país de destino de la mercancía. Nuestro producto por ser peruano, representativo de nuestra cultura y realizado netamente por personas de la misma nacionalidad, no necesita nacionalización en el País de destino, como lo señala las normas técnicas peruanas.

(www.mincetur.gob.pe)

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial:

Es el procedimiento para importar mediante empresas de carga aérea, marítima o terrestre, hasta por un valor FOB máximo de \$ 2,000.00 por envío. Los pagos estarán en función a la subpartida nacional. La norma que regula este trámite es DESPA-PE.01.01 Despacho Simplificado de Importación. El valor en aduana de las mercancías se verifica conforme a las normas del acuerdo sobre Valoración en Aduana de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

(www.gob.pe)

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

DHL EXPRESS:

Desarrolla servicios logísticos a nivel internacional, permite gestionar la cadena de suministro a efectos de satisfacer a los clientes que buscan minimizar sus

costos, por ello, requieren que las empresas de servicios logísticos sean multimodales que además de asesoramiento, también ofrezcan otros servicios de complemento como transporte o servicios de distribución de los productos, o en la gestión de documentos.

Figura 9

Empresa de servicio logístico



Nota. www.dhl.us

FEDEX CORPORATION:

Su cobertura logística es a nivel internacional, permite cubrir todo el ámbito en los Estados Unidos, la empresa ofrece el transporte aéreo, marítimo y terrestre, dando a sus clientes un trato personalizado y con precios que se ajustan en el comercio internacional, además cuenta con más de 5,000 operadores logísticos dispuestos para el almacenamiento de mercancías.

Figura 10

Empresa de servicio logístico



Nota. www.fedexcorporation.net

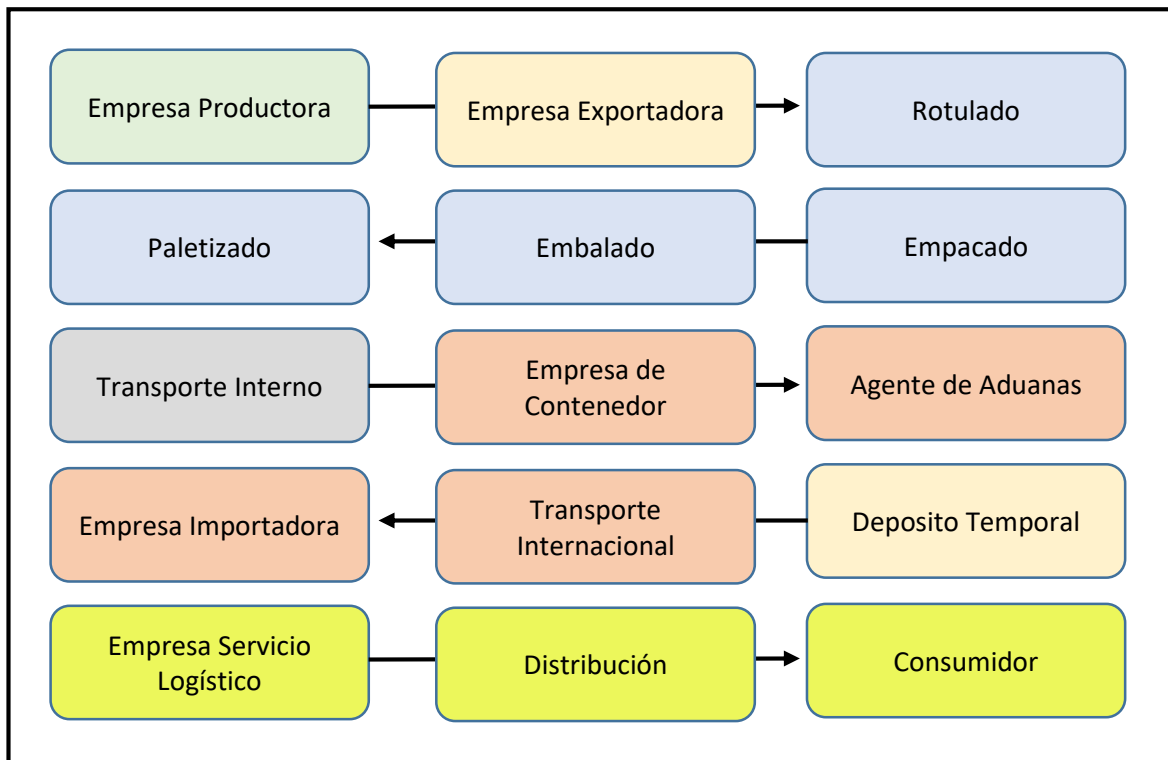
CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

PERPANAMA después de un análisis de productos selecciono para exportar (Carteras de cuero PU), desde Cusco donde se realizaron los procesos productivos (Rotulado, Empaquetado, Embalado, Paletizado) y mediante el transporte interno se trasladó al Puerto del Callao donde se cargó la mercancía al contenedor y se hicieron los controles de calidad, técnicos y de documentación para su embarcación hasta los Estados Unidos, Miami. (www.ciospain.es)

Figura 11
Secuencia de mapeo



Nota. 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):

Canales de distribución directa; el canal de distribución directa no utiliza intermediarios. El fabricante o productor vende directamente al consumidor final. La forma directa de distribución la utilizan típicamente los productores o fabricantes de productos de nicho y caros y artículos perecederos. Un ejemplo es un panadero.

Canales de distribución indirectos; el canal de distribución indirecta utiliza intermediarios para llevar un producto al mercado, es decir, permite al

consumidor comprar los productos a un mayorista o minorista. Los canales indirectos son típicos de los productos que se venden en las tiendas físicas tradicionales. Generalmente, si hay más intermediarios involucrados en el canal de distribución, el precio de un bien puede aumentar. (www.ecommercenews.pe)

Ficha de Perfil:

Proveedor: T.J. Maxx

País: Estados Unidos

Ciudad: Miami

Cubrimiento Geográfico: Los Angeles, New York y Miami

Tiendas: 1,271

Contacto: Bernard Cammarata

Dirección: 20505 S Dixie Hwy Miami FL 33189 Estados Unidos

Teléfono: +1 (304) 233 0521

Email: bcammarata@tjx.com

Sitio web: www.tjmaxx.tjx.com

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

Para el proceso exportador como punto de origen se inicia en Cusco – Perú hasta el punto de llegada que es Miami - Estados Unidos se ha considerado el canal directo para el procesamiento empresarial, porque la empresa importadora no ha tenido ninguna relación con la empresa proveedora del producto o con las empresas tercerizadas para los procesos de exportación, es decir que el único

trato ha sido entre la empresa exportadora (vendedora) y la importadora (compradora) optimizando los procesos. (www.ekon.es)

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

La secuencia del comercio internacional está dentro de un proceso legal y comercial con la importación del producto (Carteras) y esta refrendado por el incoterms FOB donde se señalan los costos que se asumirán, a excepción del pago por el seguro y los derechos de flete para el traslado internacional marítimo que estará a cargo de la empresa importadora, en tal contrato se establece un reembolso de 50% al iniciar el proceso y la cancelación enviando la carga al país de destino, la cantidad es de 4,000 carteras transportado en un contenedor de 20' estándar con destino al estado de Miami – Estados Unidos.

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

La empresa PERPANAMA ubicada estratégicamente en la ciudad de Callao, tendrá un desarrollo sostenible considerando que existen diversos productos que pueden ser exportables y que a su vez tienen alta demanda en diversos países internacionales, para un proceso de especialización se tendrá un trabajo directo con intermediarios como agentes y bróker para diversificar

nuestra marca a nivel mundial. Se buscará canales de distribución como aliados para potenciar un servicio de logística completa buscando la satisfacción de las empresas que buscan nuestros productos.

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

Como parte de un desarrollo empresarial se debe adaptar a las tendencias que expone la globalización, la tecnología para que los procesos comerciales y productivos sean óptimos y que deben ajustarse a las exigencias por las diversas empresas importadoras y los controles de aduanas y de calidad que se dispone en todos los países internacionales, esto permitirá ser una empresa competitiva donde los mercados exigen mayores condiciones cuando se trata de un proceso de exportación y comercial.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 34

Costo para la exportación

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Certificado fitosanitario	46.20	11.00
Certificado de calidad	2,045.40	487.00
Certificado sanitario	29.40	7.00
Contenedor	2,700.00	642.86
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	924.00	220.00
Comisión de aduanas	820.00	200.00
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
Total Costo	S/. 9,455.44	\$ 2,256.06

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

Existen otras alternativas para exportar con la misma inversión, y la rentabilidad sería mayor que la exportación de (Carteras); pero es un riesgo optar por una exportación el que se desconoce sus procesos, que ponen en riesgo la inversión, contrario de la exportación seleccionada donde se tiene conocimiento de productores, procesos, empresas de tercerización, transporte, agentes, soluciones logísticas y mercados internacionales. (www.volca.com)

14.2 Valor actual neto:

Tabla 35

Ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	-250,000.00
1	450,000.00
2	675,000.00
3	810,000.00
4	931,500.00
5	1'071,225.00

Tabla 36

Egresos económicos

Año	Egresos S/.
Producto	150,000.00
Proceso Productivo	5,125.00
Rotulado	2,400.00
Empaques	3,000.00
Embalado	2,000.00
Paletizado	500.00
Transporte Interno	1,260.00
Gastos Proceso Exportación	9,455.44
Costo Fijo Almacén	10,830.00
Costo Operativo	5,400.00
Costo Administrativo	11,625.00
Total	201,595.44

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

Nota: TIR = 0.90

$$\frac{-250,000.00 + 450,000.00 + 675,000.00 + 810,000.00 + 931,500.00 + 1'071,225.00}{1.90 \quad 3.61 \quad 6.86 \quad 13.03 \quad 24.76}$$

$$-250,000.00 + 236,842.11 + 186,980.61 + 118,093.02 + 71,477.35 + 43,262.61$$

$$\mathbf{VAN = 406,655.69}$$

14.3 Tasa interna de retorno:

Nota: TIR = 2.14 / 2.15

$$\frac{-250,000.00 + 450,000.00 + 675,000.00 + 810,000.00 + 931,500.00 + 1'071,225.00}{3.14 \quad 9.86 \quad 30.96 \quad 97.21 \quad 305.24}$$

$$-250,000.00 + 143,312.10 + 68,461.20 + 26,163.51 + 9,582.18 + 3,509.40$$

$$\mathbf{VAN = 1,028.39}$$

$$\frac{-250,000.00 + 450,000.00 + 675,000.00 + 810,000.00 + 931,500.00 + 1'071,225.00}{3.15 \quad 9.92 \quad 31.26 \quad 98.46 \quad 310.14}$$

$$-250,000.00 + 142,857.14 + 68,027.21 + 25,915.13 + 9,461.08 + 3,454.04$$

$$\mathbf{VAN = -285.40}$$

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

$$\mathbf{TIR = 2.14 + \frac{1,028.39}{1,028.39 - 285.40} \times (2.15 - 2.14)}$$

$$\mathbf{TIR = 2.15\%}$$

CONCLUSIÓN

1. Después de realizar un estudio se pudo precisar que el producto tendrá un impacto favorable en el mercado internacional ya que existen segmentos donde se conocen las características y ventajas del producto, la exportación de carteras de cuero con diseños y tejidos andinos peruanos es técnicamente factible y económicamente rentable para el comercio.
2. Las ventas de los productos manufacturados en la ciudad de Miami, viene desarrollando una conducta ascendente que beneficia a la exportación de productos de fabricación de cuero PU (marroquinería), para poder cubrir la demanda insatisfecha en el exterior. Además, existe una gran población hispana que conocen del estilo o ya han probado el producto alguna vez y orientándonos en ellos es que optamos en enviar los productos hacia el mercado objetivo.
3. Nuestro producto a exportar cuenta con una gran oferta si se tiene en cuenta el número de empresas que operan en el sector del cuero y la marroquinería, las carteras ofrecen ventajas competitivas al momento de diseñar y fabricarlas, haciendo particular énfasis en la calidad, el estilo artesanal y la exclusividad.
4. Se alcanzó registrar una serie de compañías para el transporte interno, las mismas deben contar con el equipamiento y la maquinaria en óptimas condiciones para poder trasladar la mercadería y lleguen al punto acordado en buen estado.

RECOMENDACIONES

1. Teniendo un conocimiento más amplio de las exigencias del cliente, se sugiere hacer un estudio para identificar nuevos productos con la finalidad de tener una mayor diversidad de propuestas para exportar a diversos países internacionales.
2. Elaborar una lista de proveedores selectos para que lleguen a ser nuestros distribuidores estratégicos y nos puedan suministrar los productos de alta demanda para lograr una venta exitosa en menor tiempo y con acabados de la mejor calidad.
3. Capacitar al personal de la empresa en la actualización del comercio internacional, para que los proyectos de exportación sean viables y rentables, y con ello se pueda retribuir a la empresa mayores beneficios minimizando tiempos en los buenos procesos de la cadena para la venta cosmopolita.
4. Deseamos ser una empresa modelo y por ello se debe de impulsar el continuo uso de materiales no tóxicos en la elaboración de nuestras carteras para colaborar con el cuidado del medio ambiente, hasta que las demás empresas nos imiten y se les haga costumbre.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Descripción del producto, (2022). *Siicex*

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

Ficha técnica del producto, (2022). *Ayelen Pellegrino*

<https://www.ayelenpellegrino.com>

Partida arancelaria, (2022). *SUNAT*

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

Flujograma del proceso productivo, (2022). *Biodiversidad alimentaria*

<https://www.biodiversidadalimentaria.cl>

Ishikawa, (2011). *Introducción a la gestión de la calidad*. Editorial DELTA

Estrategias de almacenamiento, (2022). *Beetrack*

<https://www.beetrack.com>

Rodríguez, J., (2018). *Especificaciones técnicas de etiquetas, envases y embalajes*.

Editorial IMPEE

Ficha técnica de empaque, (2022). *Envasados*

<https://www.ensados.com>

Ficha técnica de embalaje, (2022). *Rajapack*

<https://www.rajapack.es>

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

<https://www.mecalux.com>

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

<https://www.icontainers.com>

Empresa de servicio de transporte interno, (2022). *Grael Express*

<https://www.graelexpress.com>

Empresa de servicio de transporte interno, (2022). *Expresa Marvisur*

<https://www.expresomarvisur.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Global Comex*

<https://www.globalcomex.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *DP World*

<https://www.dpworld.com>

Depositos temporales, (2022). *Aduamerica*

<https://www.cargainternacionaladuamerica.com>

Agente de aduanas, (2022). *GHC Group*

<https://www.ghc-cargo.com>

Depositos temporales, (2022). *Ransa*

<https://www.ranza.biz>

Depositos temporales, (2022). *APM Terminals*

<https://www.apmterminals.com>

Puerto en el Perú, (2022). *APM Terminales*

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

Aéreo puertos en el Perú, (2022). *APM Terminales*

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

Análisis de la infraestructura comercial en Estados Unidos, (2022). Scioteca

<https://www.scioteca.caf.com>

Proceso de importación y nacionalización, (2022). *Mincetur*

<https://www.mincetur.com>

Requisitos para importar muestras sin valor, (2022). *Gob*

<https://www.gob.pe>

Servicios logísticos, (2022). *DHL Express*

<https://www.dhl.us>

Servicios logísticos, (2022). *FedEx*

<https://www.fedexcorporation.net>

Mapeo de la secuencia comercial, (2022). *Ciospain*

<https://www.ciospain.es>

Identificación y descripción de canales de distribución, (2022). *Ecommercenews*

<https://www.ecommercenews.pe>

Canal con mayor flujo comercial, (2022). *Ekon*

<https://www.ekon.es>