



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE MERMELADA DE SAUCO AL  
MERCADO DE ESPAÑA, MADRID, COMERCIALIZADO POR LA  
EMPRESA RICO VALLE DEL SAUCO S.A.C., CIUDAD DE  
ANDAHUAYLAS”**

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

**PRESENTADO POR**

**Bach. MARTINEZ TORRES, JHON ARNOLD**  
<https://orcid.org/0000-0002-9219-2497>

**ASESOR**

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

**ANDAHUAYLAS – PERÚ  
2022**

**Dedicatoria:**

El presente proyecto de exportación se lo dedico a Dios, por darme salud y fuerza para cumplir este proceso el cual me ayuda a cumplir una de mis metas trazadas. Así mismo, a mis padres, por su gran apoyo moral e incondicional, que me motivaron a cumplir con mis objetivos profesionales.

### **Agradecimiento**

Agradezco a la Universidad Alas Peruanas por darme la oportunidad de formarme profesionalmente. De igual forma a todos los docentes de la carrera de Administración y Negocios Internacionales por todas sus enseñanzas, experiencias vertidas para nosotros los estudiantes la misma que nos ayudó en nuestra formación profesional. A (Allison) por todas sus palabras de aliento y su apoyo incondicional durante mi desarrollo de mi proyecto.

## INTRODUCCIÓN

Del análisis realizado a las empresas productoras se pudo determinar como materia prima el sauco fruto que procesado permite obtener mermelada, este producto es un árbol pequeño que alcanza una altura de 10 metros, crece en altitudes que van de los 20 a más 3,000 metros sobre el nivel del mar.

El Perú es un país donde se cosechan variedades de productos que son exportados a mercados internacionales, Los productos que se cultivan y cosechan en nuestro país son muy requeridos y tienen altas demandas y ello hace posible que la imagen de nuestro país sea positivo para las exportaciones.

En los últimos años la exportación de sauco en sus múltiples presentaciones como la mermelada de sauco, en el 2009 se exporto 800 mil toneladas de este producto a Estados Unidos, España y Canadá, en el siguiente año se incrementó un 36% favoreciendo económicamente a las empresas exportadoras, y se espera que este año se triplique las exportaciones referidos al sauco.

## RESUMEN

El presente Trabajo de Suficiencia Profesional consistió en desarrollar el proyecto de exportación cumpliendo con la estructura que ha establecido la universidad, respetando los lineamientos establecidos; el producto seleccionado fue MERMELADA DE SAUCO, el mismo que es muy rico en vitaminas y tiene alta demanda en diversos países internacionales como España, por tal investigación surge la idea de exportar con el objetivo de obtener buena rentabilidad y expandir el producto de la empresa en Europa. El proyecto de exportación se desarrolló de manera descriptiva considerando los siguientes capítulos:

En el Capítulo I Producto a Exportar; se desarrolló la ficha técnica del producto y la clasificación arancelaria, en el Capítulo II Aprovisionamiento, se pudo concretar la matriz de selección de proveedores y el costo de fabricación y/o adquisición, en el Capítulo III Almacenamiento, se argumentó la estrategia del almacenamiento y el costo fijo de almacén.

En el Capítulo IV Rotulado, se fundamentó las normas técnicas aplicables y el proceso de etiquetas, en el Capítulo V Empaque, se ejecutó los criterios usados para la selección del empaque y el tiempo y costo del proceso de empacado, en el Capítulo VI Embalaje, se configuro la ficha técnica y el proceso del embale.

En el Capítulo VII Unitarización, se estableció los criterios para la selección y el plano de estiba, en el Capítulo VIII Contenedorización, se procedió a detallar la ficha

técnica y el plano del contenedor, en el Capítulo IX Transporte, se seleccionó los proveedores del transporte interno y la cotización del flete marítimo.

En el Capítulo X Servicio de Soporte al Comercio Internacional, se señaló los agentes de aduanas y las aseguradoras, en el Capítulo XI Infraestructura para la distribución, se describió los principales puertos y aeropuertos, y se procedió a determinar los proveedores de servicio logístico, en el Capítulo XII distribución, se estableció el mapeo de la secuencia comercial y las tendencias actuales.

En el Capítulo XIII, Matriz de Costos de exportación, se pudo establecer los aspectos principales de la exportación y en el Capítulo XIV, Valuación Económica Financiar, se desarrolló el valor actual neto y la tasa de interés de retorno.

## ÍNDICE

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice de Contenido.....	vii
Índice de Tablas.....	x
Índice de Figuras.....	xi
<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 Flujograma del proceso productivo.....	3
<b>2. APROVISIONAMIENTO.....</b>	<b>5</b>
2.1 Proveedores potenciales.....	5
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	7
2.3 Control de calidad.....	7
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	9
<b>3. ALMACENAMIENTO.....</b>	<b>10</b>
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	10
3.2 Lay-out de almacén.....	11
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	12
3.4 Costo fijo de almacén.....	14
<b>4. ROTULADO.....</b>	<b>16</b>
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	16
4.2 Normas técnicas aplicables.....	17
4.3 Proceso de empaque.....	19
4.4 Tiempos y costos del proceso de empacado.....	19
<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 empacado.....	24
<b>6. EMBALAJE.....</b>	<b>25</b>
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	25
6.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	26
6.3 Proceso de embalaje.....	27
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	28
<b>7. UNITARIZACIÓN.....</b>	<b>29</b>
7.1 Ficha técnica de los pallet seleccionados.....	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	Tiempos y costos del proceso de paletización.....	33
<b>8.</b>	<b>CONTENEDORIZACIÓN.....</b>	<b>34</b>
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	34
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor.....	35
8.3	Proceso de contenedorización.....	36
8.4	Plano de estiba del contenedor.....	37
8.5	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	38
<b>9.</b>	<b>TRANSPORTE.....</b>	<b>40</b>
9.1	Proveedores del transporte interno.....	40
9.2	Costo de transporte interno.....	42
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	43
9.4	Cotización de flete marítimo y aéreo.....	44
<b>10.</b>	<b>SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>	<b>45</b>
10.1	Agente de aduanas.....	45
10.2	Costo de agenciamiento.....	47
10.3	Aseguradoras.....	49
10.4	Póliza de seguros.....	49
10.5	Depósitos temporales.....	49
<b>11.</b>	<b>INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....</b>	<b>51</b>
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	51
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	53
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, cotos, etc.....	54
11.4	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	55
<b>12.</b>	<b>DISTRIBUCIÓN.....</b>	<b>57</b>
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.....	57
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, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	58
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	59
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	60
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	60
12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos	



por canal.....	61
<b>13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....</b>	<b>62</b>
<b>14. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....</b>	<b>64</b>
14.1 Costos de oportunidad de capital.....	64
14.2 Valor actual neto.....	65
14.3 Tasa interna de retorno.....	66
Conclusiones.....	68
Recomendaciones.....	69
Referencias Bibliográficas.....	70

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información técnica.....	2
Tabla 2	Datos de aranceles.....	2
Tabla 3	Relación de empresas.....	5
Tabla 4	Empresa productora.....	6
Tabla 5	Empresa productora.....	6
Tabla 6	Empresa productora.....	7
Tabla 7	Indicadora para la empresa de proveedores.....	7
Tabla 8	Gastos referidos al proceso.....	9
Tabla 9	Gastos operativos.....	14
Tabla 10	Tiempos y costos de los rotulados.....	20
Tabla 11	Investigación referencial del empaçado.....	22
Tabla 12	Orden de empaçado.....	23
Tabla 13	Datos referenciales.....	24
Tabla 14	Datos relevantes del embalado.....	26
Tabla 15	Orden del embalaje.....	27
Tabla 16	Información del proceso.....	28
Tabla 17	Información técnica.....	29
Tabla 18	Secuencia del paletizado.....	31
Tabla 19	Información del proceso.....	33
Tabla 20	Datos relevantes del contenedor.....	34
Tabla 21	Secuencia del sistema para el contenedor.....	36
Tabla 22	Información del proceso de contenedor.....	38
Tabla 23	Costos de tránsito interno.....	42
Tabla 24	Gasto de transporte internacional.....	44
Tabla 25	Agente de aduanas.....	45
Tabla 26	Agente de aduanas.....	46
Tabla 27	Proforma para la exportación.....	47
Tabla 28	Empresas aseguradoras.....	49
Tabla 29	Póliza de la empresa.....	49
Tabla 30	Costo para la exportación.....	62
Tabla 31	Datos de ingresos económicos.....	65
Tabla 32	Información de gastos.....	65
Tabla 33	Datos de ingresos económicos.....	66

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Sistema de procesamiento.....	3
Figura 2	Diseño estructural de la empresa.....	11
Figura 3	Rotulo del producto.....	16
Figura 4	Sistema de procesamiento.....	19
Figura 5	Estructura de las parihuelas.....	32
Figura 6	Plano estructural del container.....	37
Figura 7	Medidas y ubicación.....	38
Figura 8	Logo de empresa.....	41
Figura 9	Logo de empresa.....	41
Figura 10	Logo de empresa.....	42
Figura 11	Logo de empresa.....	43
Figura 12	Logo de empresa.....	44
Figura 13	Puerto Callao.....	52
Figura 14	Aeropuerto Jorge Chávez.....	52
Figura 15	Logo de la empresa.....	55
Figura 16	Logo de la empresa.....	56
Figura 17	Secuencia de mapeo.....	5

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**

- **Descripción del producto y empresa:**

El producto a exportar es Mermelada de Sauco, la misma que es rica en vitaminas y minerales y medicinal para el consumo humano, mediante su exportación daremos a conocer al mercado de España sobre este producto tan nutritivo para la salud.

La empresa Rico Valle del Sauco S.A.C., se encuentra ubicada en el Jr. Ayacucho 254 en el Departamento de Apurímac, provincia de Andahuaylas, distrito de Talavera, cuenta con los documentos formales que acredite sus actividades de exportación.

## 1.1 Ficha técnica del producto:

**Tabla 1**

*Información técnica*

<b>CARACTERÍSTICAS</b>	
<b>Nombre:</b> Mermelada de Sauco <b>Nombre científico:</b> Sambucus Nigra	
<b>Descripción física</b>	Color morado oscuro Granos de fruta de sauco Olor y sabor característico al sauco
<b>Medidas del Producto</b>	Peso 500 gramos Diámetro 7,5 centímetros
<b>Consumo</b>	Refresco Jugos Helados Mermeladas Vino
<b>Valores nutricionales</b>	Calcio Vitaminas Hierro Magnesio

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

## 1.2 Clasificación arancelaria del producto:

**Tabla 2**

*Datos de aranceles*

<b>DETALLE</b>		
<b>Ítem</b>	<b>Partida</b>	<b>Denominación</b>
Capítulo 20	2007.99.91.00	Jaleas y Mermeladas

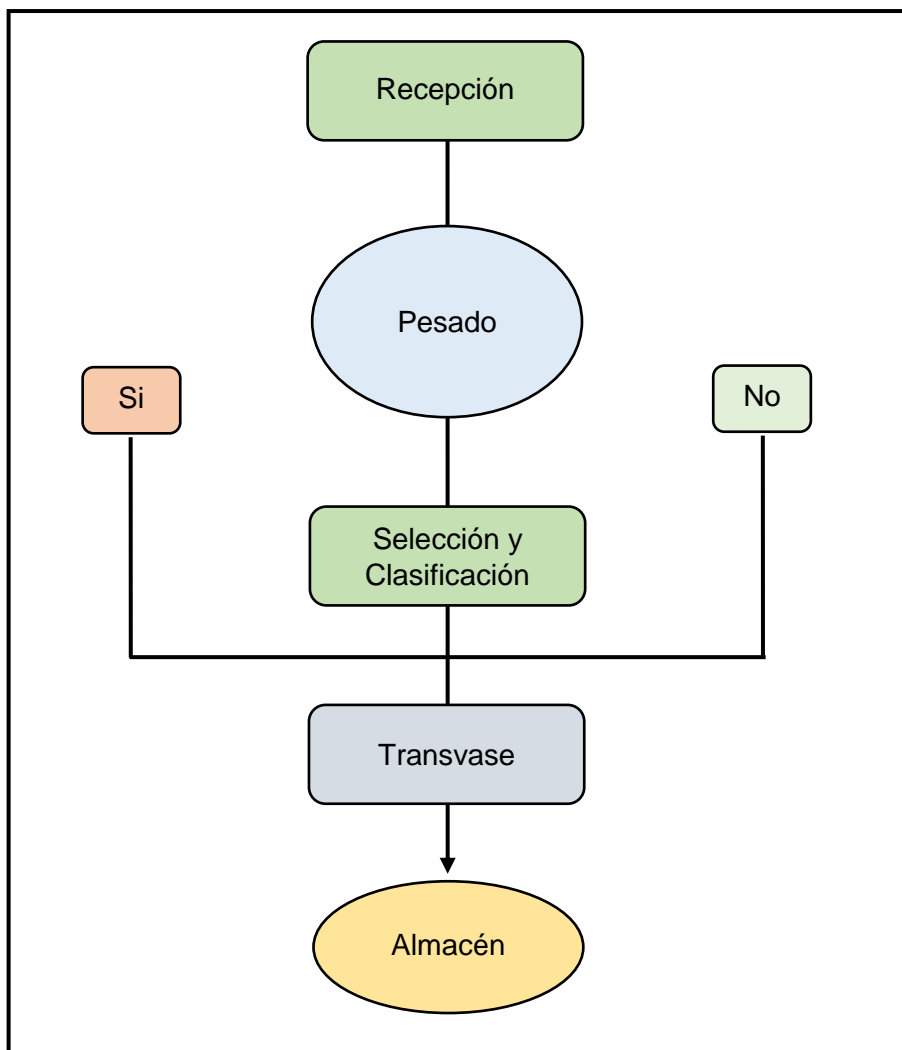
**Nota.** SUNAT, 2022 – [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)

Es importante atender a esta clasificación ya que mediante a esta se va saber sobre los impuestos, derechos, contribuciones que tenemos que pagar y sobre todo las regulaciones y restricciones no arancelarias que debemos de cumplir antes de presentar nuestra mercancía a despacho, la partida arancelaria para exportar mi producto de mermelada de sauco es 2007.99.91.00.

### 1.3 Flujograma de proceso productivo:

**Figura 1**

*Sistema de procesamiento*



**Nota.** Autoría propia

La empresa exportadora Rico Valle de Sauco S.A.C., cumpliendo con los patrones en los procesos se va requiere una supervisión exhaustiva en cada etapa productiva, las mismas que son, recepción, pesado, selección, transvase y almacenaje.

**Recepción:**

La empresa proveedora entregara el producto mermelada de sauco en las condiciones óptimas demandadas por nuestra empresa.

**Pesado:**

En este proceso se va verificar si la cantidad adquirida es la puesta en el contrato establecido con el proveedor.

**Selección:**

En este proceso de va proceder a seleccionar y clasificar el producto apto para el consumo directo se considerará un control de calidad.

**Transvase:**

En este proceso se va proceder a transvasar el producto a potes disponibles por la empresa.

**Almacén:**

Finalmente, los potes serán almacenados en un lugar adecuado y acondicionado anteriormente establecidas por la empresa.

## CAPÍTULO II

### APROVISIONAMIENTO

#### 2.1 Proveedores potenciales:

**Tabla 3**

*Relación de empresas*

INFORMACIÓN	
Datos	Ubicación
Granja Santa Rosa E.I.R.L.	Apurímac
El Marqués De Aranjuez E.I.R.L.	Apurímac
Productos Misky Cusco S.A.C.	Cusco

**Nota.** Autoría propia



**Tabla 4***Empresa proveedora Granja Santa Rosa*

RUC	20527546151
Razón Social	Granja Santa Rosa E.I.R.L.
Tipo de Empresa	Empresa individual de Resp. Ltda.
Condición	Habido
Fecha Inicio	01 de agosto del 2005
Dirección Legal	Jr. Trujillo Nro. 109
Ubicación	Apurímac – Andahuaylas - Talavera
Teléfono	931021739

**Nota.** [www.granjasantarosa.com](http://www.granjasantarosa.com)**Tabla 5***Empresa proveedora El Marqués de Aranjuez*

RUC	20564153274
Razón Social	El Marqués De Aranjuez E.I.R.L.
Tipo de Empresa	Empresa individual de Resp. Ltda.
Condición	Habido
Fecha Inicio	06 de noviembre del 2013
Dirección Legal	JR. Palacio de Aranjuez S/N
Ubicación	Apurímac – Andahuaylas - Talavera
Teléfono	930210510

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

**Tabla 6***Empresa proveedora Productos Misky Cusco*

RUC	20526970340
Razón Social	Productos Misky Cusco S.A.C.
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Habido
Fecha Inicio	15 de octubre del 2011
Dirección Legal	AV. Republica de Bolivia C-11
Ubicación	Cusco – Cusco -Wánchaq
Teléfono	084-262888

**Nota.** [www.productosmiskycusco.com](http://www.productosmiskycusco.com)**2.2 Matriz de selección de proveedores:****Tabla 7***Indicadores para empresas productoras*

<b>Criterios</b>	<b>Granja Santa Rosa</b>	<b>El Marqués De Aranjuez</b>	<b>Productos Misky Cusco</b>
<b>Precios</b>	20%	20%	20%
<b>Seguridad</b>	15%	20%	15%
<b>Transporte</b>	20%	20%	15%
<b>Certificaciones</b>	15%	20%	20%
<b>Cercanías</b>	20%	20%	10%
<b>Total</b>	<b>90%</b>	<b>100%</b>	<b>80%</b>

**Nota.** Autoría propia

Resultado: Luego de realizar el respectivo análisis y de acuerdo a los criterios de revisión a las empresas productoras participantes se otorgó como ganadora a la empresa El Marqués de Aranjuez E.I.R.L. por satisfacer nuestras necesidades en cuanto a precios, transporte, seguridad, certificaciones y sobre todo la cercanía a nuestra empresa.

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

El control de calidad es una revolución conceptual en la gerencia, cobra mayor importancia a medida que progresa la industria. (Dr. Kaoru Ishikawa)  
El Control de calidad de la empresa Mermelada "Rico Valle del Sauco", se inicia desde la selección de los proveedores, el abastecimiento de la materia durante el proceso y hasta el producto final obteniendo excelente mermelada en la cual la inspección sanitaria es constante cumpliendo con la certificación sanitaria por el Servicio de Sanidad alimentaria (SENASA) y Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA). (Dirección General de Salud Ambiental

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

- Respecto al ISO 9001; Nuestra empresa brindará un producto de calidad considerando un trabajo cuidadoso y muy conservador, cumpliendo las normas de seguridad en cada proceso.
- En base a SENASA; Nuestra empresa brindará un producto sano y natural que cumplirá con todos los protocolos de bio seguridad para el consumo humano.

- De acuerdo a DIGESA; Nuestra empresa brindara un producto que no sea contaminante para el medio ambiente garantizando la salud ocupacional de nuestros trabajadores quienes producirán nuestros productos respetando y cuidando el medio ambiente.

## 2.4 Costo de fabricación y/o adquisición:

**Tabla 8**

*Gastos referidos al proceso*

<b>INFORMACIÓN</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario S/.</b>	<b>Total, S/.</b>
Mermelada de Sauco	26,611 K.	4.00	106,144.00
Proceso Productivo	26,611 K.	-	6,150.00
Rotulado (etiquetas)	48,385	0.20	9,677.00
Empacados	48,385	0.50	24,192.50
Embalado (cajas)	2,016	5.00	10,080.00
Paletizado	18 pallets	16.00	288.00
		<b>Total, S/.</b>	<b>156,531.50</b>

**Nota.** Autoría propia

Resultados: Dentro del costo de fabricación se ha considerado el proceso productivo que consta de dos trabajadores quienes serán remunerados durante los 3 primeros meses el sueldo mínimo vital de S/. 1025.00 soles cada uno. Así mismo el total de costo de fabricación y/o adquisición sale S/. 157,531.00 soles.

## **CAPÍTULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

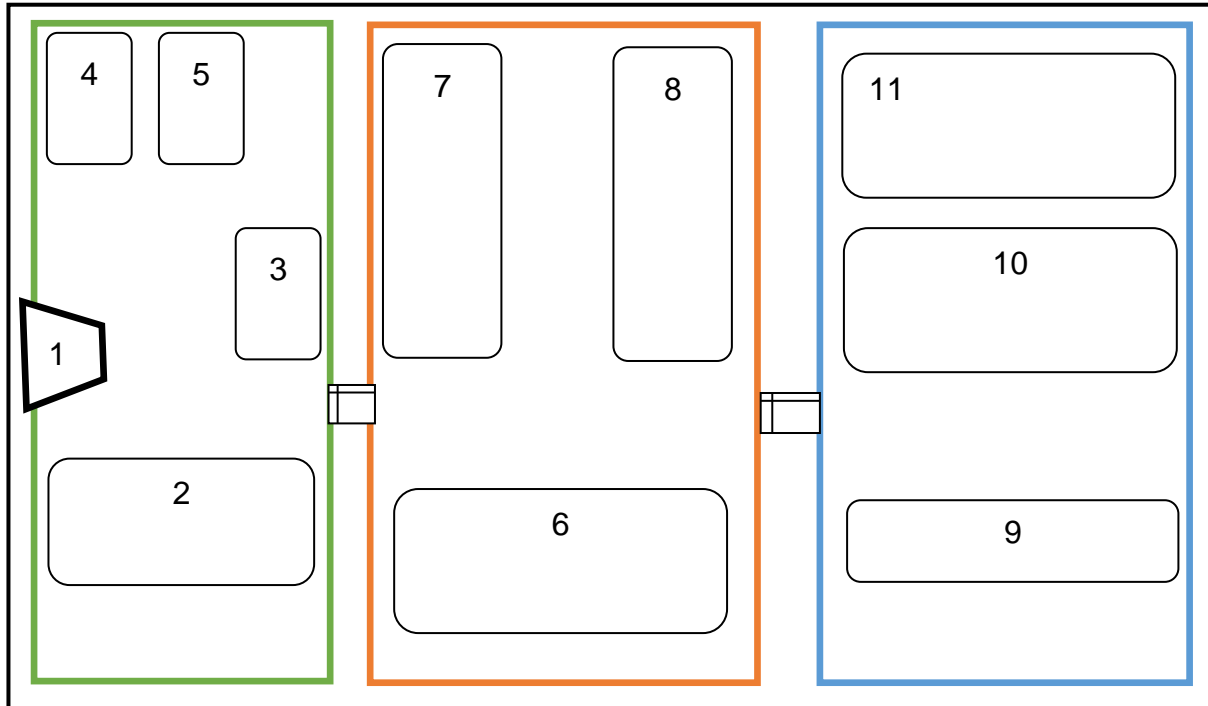
#### **3.1 Estrategia de almacenamiento:**

Es el Conjunto de prácticas que buscan mejorar la organización y distribución de una bodega o espacio mediante un control del proceso de almacenaje (Peter, 2008). La empresa Rico Valle del Sauco desarrolla la estrategia de almacenamiento de la siguiente forma: Su almacén tendrá instalaciones seguras y acondicionadas siguiendo los lineamientos y requisitos que exigen las autoridades competentes. Su ubicación será en el JR. Ayacucho 240 del distrito de Talavera provincia de Andahuaylas del departamento de Apurímac., el almacén será un lugar con ventilación y prevención contra contaminación e incendios para mantener en muy buen estado el producto.

### 3.2 Lay-out de almacén:

**Figura 2**

*Diseño estructural de la empresa*



**Nota.** Autoría propia

#### **Área Administrativa**

1. Ingreso general
2. Recepción
3. Administración
4. S.S.H.H. damas
5. S.S.H.H. Caballeros

#### **Área Operativa**

6. Recepción de la materia prima
7. Pesado
8. Selección y clasificación
9. Control de calidad y Transvase

## **Área de Almacenamiento**

10 Primera espacio de Almacén

11 Segundo espacio de almacén para etiquetar y llenar a los envases

### **3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:**

En un almacén es importante los materiales y equipos que se va utilizar para el buen almacenaje porque es donde regulamos el flujo de producto terminado Sin embargo y curiosamente es precisamente donde la empresa consigue hacer efectivo el servicio al cliente y en demasiadas ocasiones con pocos medios o con medios poco actualizados. ([www.datadec.es](http://www.datadec.es))

A continuación, se detalla las maquinarias y equipos usado en el almacén de la Empresa Rico Valle del Sauco:

#### **Maquinarias:**

- Balanza Electrónica: Permite pesar la materia prima recibido y producto terminado.
- Potes: Permite depositar la materia prima recibida para ser trasladada a almacén.
- Maquina Llenadora: permite llenar la mermelada a los envases para su respectivo conteo y venta del producto.
- Congeladora: Servirá para poder mantener la mermelada a un grado ambiental cuando se requiera.

**Equipos:**

- Aire Acondicionado: Se utilizará para que el almacén mantenga un nivel adecuado de cero de humedad.
- Extintores: Permitirá defender y prevenir cualquier incendio menor que se provoque.
- Luces de emergencia: Las luces nos ayudara a continuar con la visualidad del almacén y la empresa en caso de apagones de fluido eléctrico.
- Ventiladores: Permitirá que los productos dentro del almacén se mantengan frescos.
- Escritorios: se utilizarán para poder consolidar el funcionamiento de oficinas administrativas dentro de la empresa.
- Computadoras: Serán utilizadas para complementar los trabajos administrativos y de control e inventario del almacén de la empresa.
- Impresora: Facilitará al área administrativo imprimir cualquier documento que sea requerido en tiempo real.

**Implementos de Seguridad para el Personal:**

- Guantes: Los guantes ayudaran sobre todo a mantener la higiene para el manipuleo del producto en todas sus fases.
- Mandiles Industriales: Permitirá protegerse de cualquier accidente engorroso con el producto.
- Vestimenta: Es fundamental la vestimenta como prevención e higiene para la parte operativa que va ser posible el producto de la mermelada.
- Cascos, En el almacén los cascos permitirán proteger a los trabajadores en caso de algún accidente físico.



- Lentes: Permitirán al personal operativo a prevenir accidentes oculares.
- Herramientas: Diferentes herramientas que serán consideradas e indispensable que el personal de almacén tenga a la mano para sobre todo salvaguardar su integridad personal y de la empresa.

### 3.4 Costo fijo de almacén:

**Tabla 9**

*Gastos operativos*

<b>Características</b>	<b>Precio Unitario S/.</b>	<b>Total S/.</b>
<b>Maquinarias</b>		
Balanza Electrónica (2)	183.00	366.00
Maquina Llenadora	11,162.68	11,162.68
Congeladora	1,346.00	1,346.00
<b>Equipos</b>		
Aire Acondicionado (2)	1,540.00	3,080.00
Extintores (10)	120.00	1,200.00
Ventiladores (10)	230.00	2,300.00
Computadoras (3)	1,115.00	3,345.00
Impresora	101.80	101.80
Pallets (20)	17.00	340.00
<b>Implementos</b>		
Guantes (12)	6.00	72.00
Mandiles Industriales (12)	10.00	120.00
Cascos (12)	12.00	144.00
Lentes (12)	5.00	60.00

Vestimenta (12)	30.00	360.00
<b>Gastos Operativos</b>		
Alquiler (3 Meses)	760.00	2,280.00
Suministros (3 Meses)	491.67	1,475.01
Transporte	5,281.26	5,284.26
Personal	5,245.57	5,245.57
Gastos administrativos	450.00	450.00
<b>Total</b>		<b>S/. 38,732.32</b>
<b>Total (3.90)</b>		<b>\$/ 9,931.36</b>

**Nota.** Auditoria propia

## CAPÍTULO IV

### ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

#### 4.1 Modelo e etiquetas / rotulado de producto

Figura 3

*Rotulado del producto*



**Nota.** Autoría propia

## **Interpretación**

La etiqueta se creó con la finalidad de describir toda la información que se consideró importante para el producto a exportar. La empresa RICO VALLE DEL SAUCO estableció la elaboración de su etiqueta que toda la información está escrita en el idioma español ya que el país de origen es España. La información del rotulo consta de nombre del producto, la cantidad expresa gramos, el país de origen, la tabla nutricional con los valores más importantes y su código de seguridad en barras, fecha de vencimiento y datos de la empresa (RUC y teléfonos)

## **4.2 Normas técnicas aplicables:**

### **Normas de Perú para la Exportación:**

Todas las plantas de producción deberán contar con permisos y certificados emitido por SENASA y DIGESA son las siguientes:

Según SENASA:

#### **- Certificado de lugar de producción:**

Este permite verificar que la planta de producción del producto sea adecuada y cumpla los requerimientos establecidos en su normativa vigente.

#### **- Inspección fitosanitaria:**

Se utiliza para verificar el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios de importación.

#### **- Emisión del certificado fitosanitario:**

Una vez verificado se certificará el cumplimiento de los requisitos bajo un pago de derecho para su respectiva certificación. ([www.gob.pe/senasa](http://www.gob.pe/senasa))

**Según DIGESA:****Certificado de Registro Sanitario de Alimentos y Bebidas industrializados:**

Este certificado es indispensable para poder exportar sean de fabricación nacional o importada, así como generar un sistema único de codificación, sujetos a vigilancia y control sanitario.

**La Certificación Sanitaria Oficial de Exportación:**

Se otorga a solicitud de parte, previa conformidad de los requisitos, como: Habilitación Sanitaria, inspección del lote y análisis microbiológicos establecidos en la norma sanitaria vigente. Autorización Sanitaria de Aditivos para comercio nacional y exterior. ([www.digesa.minsa.gob.pe](http://www.digesa.minsa.gob.pe))

**Normas de España para la Importación:**

Para poder comercializar un alimento a España se debe tener el visto:

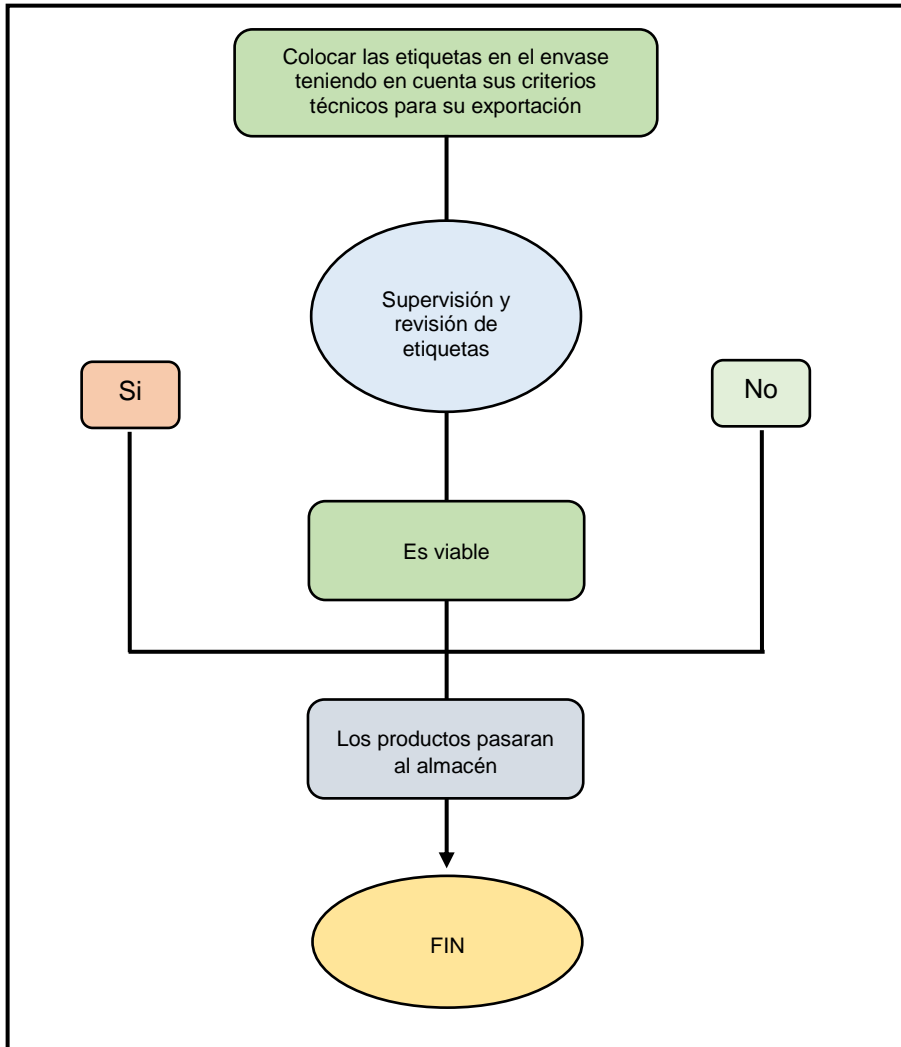
**Sello de la Comunidad Europea (CE):**

Garantiza que puede admitirse la entrada al territorio europeo. No todos los productos lo exigen, pero es mejor asegurarse que dispone del mismo antes de importarlo.

### 4.3 Proceso de rotulado:

**Figura 4**

*Sistema de procesamiento*



**Nota:** Cervera, 2017

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

Para el proceso de las etiquetas, se tercerizará para un trabajo eficiente, se rotularán 12,100 etiquetas, cuyo proceso se desarrollará en el tiempo de 6 días cuyo costo total es de 1,710.00 soles.

**Tabla 10***Tiempos y costos de los rotulados*

<b>DATOS</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Costos</b>
Rótulos 12,100	-	1,210.00
Impresión	24 horas	-
Proceso	120 horas	500.00
<b>Total</b>	<b>6 días</b>	<b>1,710.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO V**

### **EMPAQUE**

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

De todos los materiales que utilizamos diariamente, el vidrio es la opción más, saludable y sostenible, por lo tanto, los envases de vidrio son buenos para usted, para su familia y para el medio ambiente. Por estas razones es natural que el vidrio sea la opción más popular.

Las etiquetas tendrán información relevante para el comprador o empresa importadora como para los consumidores finales quienes son los que comprarán el producto final que en este caso será la mermelada de sauco.  
([www.vectorecuador.com](http://www.vectorecuador.com))



**Tabla 11***Investigación referencial del empaqueo*

<b>Aspectos principales</b>	
-----------------------------	--

El empaque seleccionado para el proceso de exportación es el Frasco De Vidrio para conservas de 500 Gr.

<b>Características</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Color transparente.</li> <li>- Tapa Twist-Off 70 mm.</li> <li>- Peso de 224, 90 gr.</li> <li>- Color de tapa Dorado.</li> </ul>
<b>Medidas</b>	Alto 12,4 cm. x Diámetro 7,5 cm.
<b>Material</b>	Vidrio
<b>Capacidad</b>	500 ml (Gramos)

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

## 5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

La empresa define los requisitos fundamentales de envasado de alimentos según el reglamento europeo (CE) No. 1935/2004. Y de acuerdo con ello, el material de empaque no deberá contener componentes que aporten a los alimentos cantidades algunas que puedan ser perjudiciales a la salud humana o deteriorar aroma o sabor del alimento contenido.

### Propiedades:

- Protege el producto durante el traslado desde la fábrica hasta los diferentes puntos de distribución.

- Mantenga la frescura y la inocuidad de los alimentos.
- Dar protección al medio ambiente.
- Alta transparencia y brillo.
- Buenas propiedades mecánicas.
- Permeabilidad al congelado de forma excelente.

### 5.3 Proceso de empaque:

**Tabla 12**

*Orden del empackado*

<b>Procedimiento Estructural</b>	
	<p>La Mermelada recepcionada y seleccionada es pre calentada para poder mantenerlo en estado neutro listo para que pueda ser envasado.</p>
	<p>En este desarrollo se procede a colocar el producto con un molde de peso pre establecido de 500 g al envase de vidrio y su debido cierre de la misma.</p>
	<p>Posteriormente se procede a rotular los empaques con temperatura fría.</p>



Finalmente tenemos listo el producto empacado para que posteriormente sean almacenados y embalados.

**Nota.** Autoría propia

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

Para hacer posible el empacado se estableció como tiempo para el procedimiento del producto en 3 días, 06 horas para la selección de la mermelada y 15 días y 06 horas para el proceso del empacado, siendo el costo de 10,886.04 soles, que incluye los empaques y mano de obra de la empresa.

**Tabla 13**

*Datos referenciales*

Detalle	Tiempos	Costos S/.
Envases 48,384		24,192.00
Selección del producto	36 horas	
Proceso	372 horas	
<b>Total</b>	<b>19 días</b>	<b>24,192.00</b>

**Nota.** Autoría propia


## **CAPÍTULO VI**

### **EMBALAJE**

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

Las cajas de cartón es una buena opción para empaquetar, almacenar y enviar gran variedad de productos. Su firmeza evita las deformaciones del apilamiento y están consideradas para soportar las variaciones de temperatura medioambientales, protegiendo los productos internos. El sello (AQL) en cada caja garantiza que la fabricación de los empaques está sujeta a variaciones propias de las tolerancias de proceso expuestas en la tabla de clasificación de defectos y límites de calidad aceptables. ([www.cardbox.pe](http://www.cardbox.pe))

**Tabla 14***Datos relevantes del embalado*

<b>Aspectos principales</b>	
El embalado escogido para el proceso de exportación es la caja de cartón corrugado la misma que está especialmente fabricado por nuestro proveedor para soportar 24 envases de 500 G en dos niveles.	
<b>Características</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 100 por ciento ecológico.</li> <li>- Resistente para el proceso de apilado y exportación.</li> <li>- Dos niveles separados por pisos de cartón resistentes.</li> <li>- Rotulo y pictogramas impresos en la caja.</li> </ul>
<b>Medidas</b>	Largo 30 cm., x Ancho 25 cm., x Alto 26 cm.
<b>Capacidad</b>	24 envases de 500 g (12 kilos)
<b>Nota.</b> <a href="http://www.cardbox.pe">www.cardbox.pe</a>	

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

Los aspectos que se han considerado para seleccionar el embalado son exigencias para la exportación. ([www.interempresas.net](http://www.interempresas.net))

- Capacidad técnica: Es importante considerar este criterio ya que permite satisfacer las necesidades de almacenaje y transporte del producto.
- Valoración Económica: A pesar de ser un producto cien por ciento ecológico también se ajusta al presupuesto establecido al costo para nuestra empresa.
- Promoción del producto: Este embalaje permite que nuestro producto se promocioe desde su desplazamiento hasta su almacenaje.

### 6.3 Proceso de embalado:

Tabla 15

Orden del embalaje

Método Estructural	
	La mermelada de sauco inicialmente lista para su envasado.
	Selección y conteo del Producto listo para ser embalado.
	Preparamos la caja de cartón corrugado y introducimos los separadores y pisos de cartón anteriormente mencionadas.
	Y por último de este proceso colocamos el producto terminado (mermelada de sauco) en el embalado con 12 envases en cada piso, haciendo un total de 24 envases con 12 kilos en cada caja.

**Nota.** Autoría propia

#### 6.4 Tiempos y costos del proceso de embalado:

Para realizar el embalado se dispuso como tiempo de 3 días, 06 horas para la selección de la mermelada y 33 días horas para el proceso del embalado, siendo el costo de 10,80.00 soles, que incluye los empaques y mano de obra de la empresa.

**Tabla 16**

*Información del proceso*

<b>Descripción</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Costos S/.</b>
Cajas 2,016		10,080.00
Selección del producto	72 horas	
Proceso	720 horas	
<b>Total</b>	<b>33 días</b>	<b>10,080.00</b>

**Nota.** Autoría propia


## CAPÍTULO VII

### UNITARIZACIÓN

#### 7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

**Tabla 17**

*Información técnica*

<b>Descripción</b>	
--------------------	--

El pallet seleccionado para el proceso de exportación es el americano por las características requeridas por nuestra empresa.



---

## CARACTERÍSTICAS

---

<b>Modelo</b>	Pallet Americano
<b>Medidas</b>	Largo 120 cm., x Ancho 100 cm., x Alto 14.5 cm.
<b>Material</b>	Madera especial resistente.
<b>Capacidad</b>	1,520 kilogramos en cargas dinámicas y 4,000 kilogramos en cargas estáticas.
<b>Certificación</b>	El pallet americano está regulado por la norma UNE-EN 13698-2:2010 e internacionalmente por la ISO 3676

**Nota.** [www.embalajesdemadera.net](http://www.embalajesdemadera.net)

### 6.2 Criterios usados para la selección del Paletizado:

El pallet es una pieza clave en todo negocio que se dedique a exportación de mercancías o cuente con un sistema de almacenamiento. Así, la elección de los pallets es una decisión estratégica para el transporte y manipulación de las mercancías. ([www.embalajesdemadera.net](http://www.embalajesdemadera.net))

- Facilidad de recepción y control de entregas: Su forma de fabricación efectivamente nos ayuda a satisfacer nuestras necesidades de supervisión.
- Mejor aprovechamiento del espacio y almacenaje: Nos permite ocupar más plaza para colocar nuestras cajas y así se almacenen de manera ordenada.
- Aceleración de la descarga y almacenamiento: Aprovechamos su flexibilidad para el descargue y almacenamiento de las cajas.
- Material resistente y confiable: Sin lugar a dudas en un material muy resistente además cuenta con certificación de calidad ISO 3676 que nos garantiza el traslado de nuestras mercancías y su almacenaje.

### 7.3 Proceso del pallet:

**Tabla 18**

*Secuencia del paletizado*

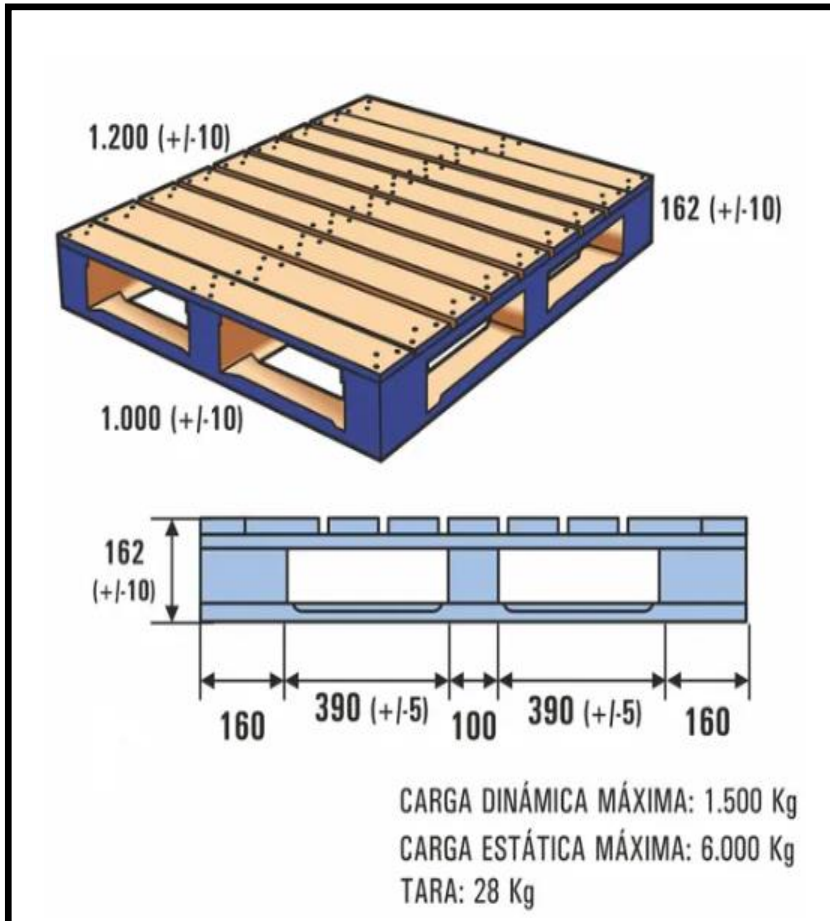
<b>Sistema Estructural</b>	
	<p>Los productos están listos para ser embalados de acuerdo a las disposiciones logísticas de la empresa.</p>
	<p>Tenemos los productos embalados y precintados listos para ser paletizados.</p>
	<p>En esta fase colocamos las cajas en el pallet.</p>
	<p>Considerando que el ancho del pallet es de 100 cm se colocaran 4 cajas de 25 cm de ancho. El pallet tiene 120 cm de largo por lo que se colocaran 4 cajas de 30 cm, con un total de 16 cajas por pallet.</p>
	<p>Finalmente considerando el ancho interno del contenedor se colocará 7 camas apiladas de 16 cajas por pallet, haciendo un total de 112 cajas por pallet.</p>

**Nota.** Autoría propia

#### 7.4 Plano de estiba del pallet:

**Figura 5**

*Estructura de las parihuelas*



**Nota:** [www.embalajesdemadera.net](http://www.embalajesdemadera.net)

#### 7.5 Tiempos y costos del proceso del Paletizado:

Para terminar el paletizado se determinó como 1 día para la organización de las cajas en el pallet y 12 horas para el proceso del Paletizado, siendo el costo de 180 soles, maquinarias, insumos y otros elementos que son asumidos por la empresa tercerizada.

**Tabla 19***Información del proceso*

<b>Descripción</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Costos S/.</b>
Pallets 18 unidades		180.00
Organización	24 horas	
Proceso	12 horas	
<b>Total</b>	<b>3 días</b>	<b>180.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## CAPÍTULO VIII

### CONTENEDORIZACIÓN

#### 8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

**Tabla 20**

*Datos relevantes del contenedor*

ASPECTOS PRINCIPALES	
<b>Contenedor de 40 Pies</b>	
El contenedor 40 pies es una unidad de transporte cerrada, estanca y seca (DRY VAN container) que puede transportarse por vía marítima.	

<b>CARACTERÍSTICAS</b>	
<b>Medidas</b>	Largo 12.03 m., x Ancho 2.35 m., x Alto 2.39 m.
<b>Peso máximo</b>	30,400 kilos de carga y 27,600 kilos de carga útil.
<b>Infraestructura</b>	Herméticamente cerrada.
<b>Volumen</b>	67,7 m <sup>3</sup>

**Nota.** [www.hapag-lloyd.com](http://www.hapag-lloyd.com)

## 8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Para hacer posible la exportación elegimos a la empresa TRAFIMAR la misma que esta constituidos por expertos navieros que consideran criterios de interés para seleccionar el contenedor que brinde mayor seguridad y protección a los productos con destino a España: ([www. https://trafimar.com.mx](https://trafimar.com.mx))

### - Sello o precinto del contenedor:

Son códigos alfanuméricos que ayudan a identificar al contenedor y lo que transporta dentro, indicando que la mercancía debe permanecer intacta y no puede manipularse. Este dispositivo suele colocarse en la zona posterior del contenedor.

### - Distribución adecuada del peso:

El peso de la carga debe estar distribuida de manera uniforme dentro del contenedor, intentando acomodar la mercancía en toda el área o de quedar espacios vacíos cubrirlos con material de relleno. El que el contenedor pese más en un extremo puede ocasionar problemas al transportarse.

- **Capacidad y aprovechamiento del espacio:**

Se debe considerar el utilizar todo el espacio del contenedor para sujetar bien la mercancía. Esto significa cubrir de extremo a extremo, utilizando si es necesario material de relleno, para así asegurar la carga durante el transporte y el constante movimiento.

- **El plazo de tiempo para hacer la carga:**

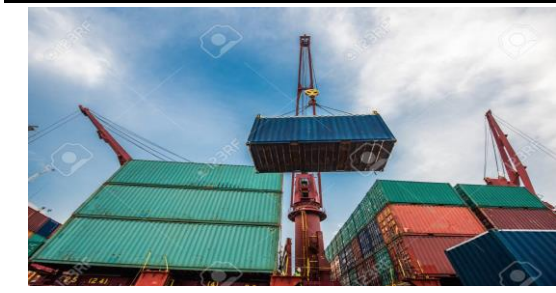
Se deben considerar ciertos factores antes de planear y agendar la fecha y hora de la carga. Primero debes asegurarte de tener la maquinaria necesaria lista y la mercancía preparada para cargar, estando embalada y paletizada adecuadamente.

**8.3 Proceso de contenedorización:**

**Tabla 21**

*Secuencia del sistema para el contenedor*

<b>PROCESO</b>	
	Comienza con la operación de traslado de los productos debidamente paletizados.
	Seguidamente se procede a colocar los 18 pallets dentro del contenedor sobrando espacio de 150 cm para la apertura de la puerta.



En este paso se procede a levantar el container mediante la grúa hidráulica hacia los buques establecidas por la empresa naviera, las mismas que exportaran los productos.



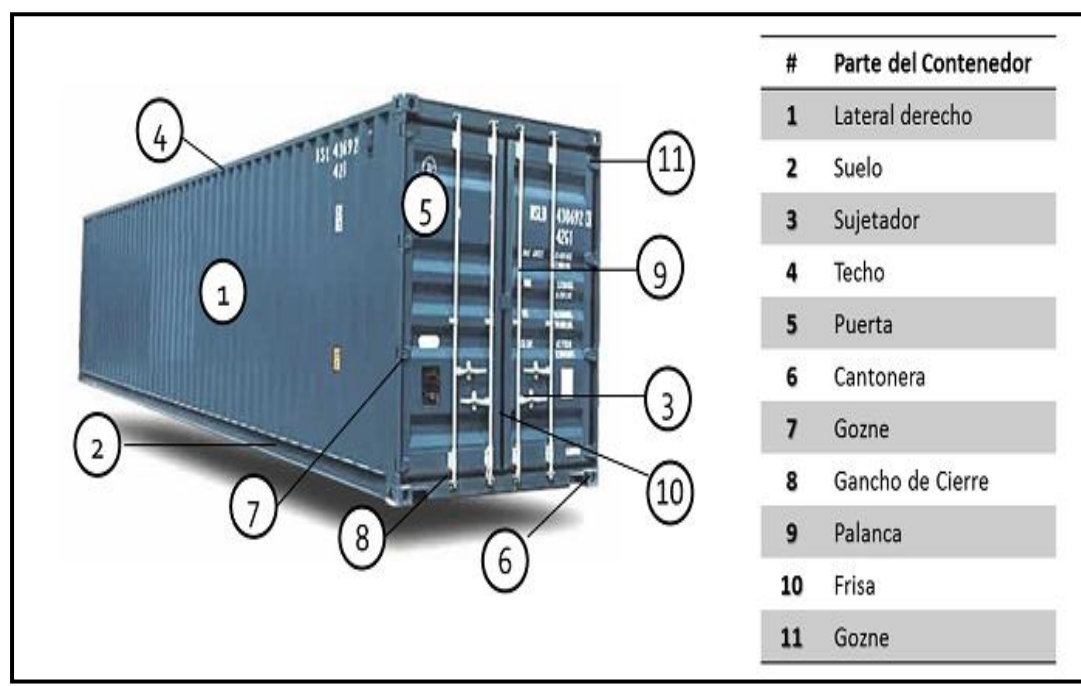
Finalmente, cargada el container en los buques estos trasladan el producto al puerto de destino.

**Nota.** Autoría propia

#### 8.4 Plano del contenedor:

**Figura 6**

*Plano estructural del contenedor*

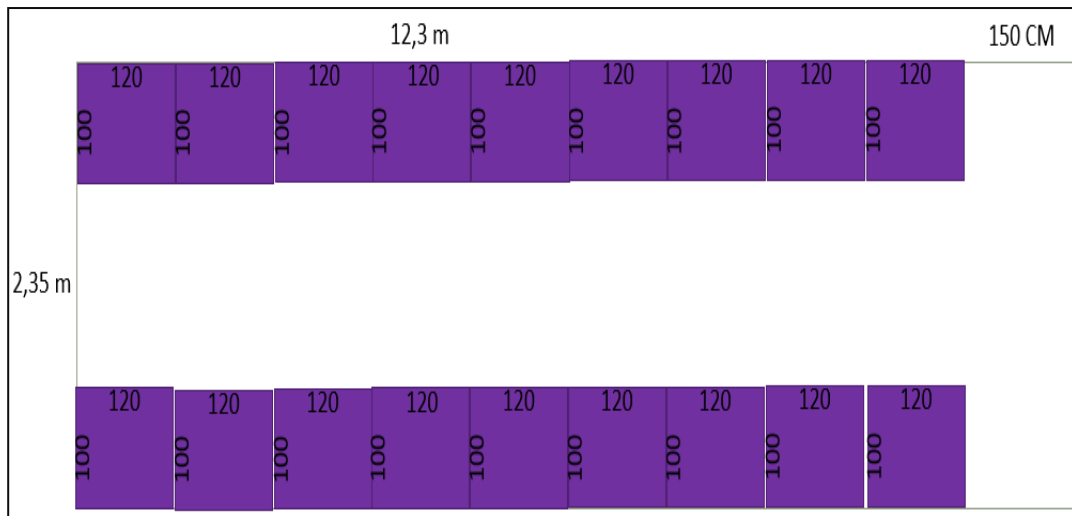


**Nota.** [www.hapag-lloyd.com](http://www.hapag-lloyd.com)



**Figura 7**

*Medidas y ubicación*



**Nota.** [www.hapag-lloyd.com](http://www.hapag-lloyd.com)

**Interpretación:** dentro del contenedor se colocará 18 pallets y se ordenara tal cual se observa en la figura 7, 9 pallets en cada lado sobran un espacio de 150 cm en la parte superior para la apertura de la puerta.

### 8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización:

**Tabla 22**

*Información del proceso de contenedor*

Descripción	Tiempos	Costos S/.
Contenedor 40´		1,800.00
Ubicación del pallet	24 horas	
Grúas mecánicas	-	200.00
<b>Total</b>	<b>1 día</b>	<b>2,000.00</b>

**Nota.** Autoría propia

Para proceso de contenedorizar se estableció un plazo fijo de 1 día para la organización de los pallets en el container con un costo de 2,000 soles, que contiene tramites documentarios administrativos, maquinarias, y otros elementos que son asumidos por la agencia naviera tercerizada.

## **CAPÍTULO IX**

### **TRANSPORTE**

#### **9.1 Proveedores de transporte interno:**

Se trata de la distribución de mercancías que se realiza dentro del territorio nacional de un país determinado mediante vehículos autorizados y regulados por la SUTRAN, Lo importante del transporte es la seguridad y protección de la mercancía.

El transporte interno que se seleccione debe contar con las especificaciones técnicas de acuerdo al producto. A continuación, se menciona tres proveedores internos escogidos por nuestra empresa, considerando la formalidad, su formalidad y costos adecuados.

**Empresa:** Transporte de Carga Shalom

**Lugar:** Andahuaylas

**Servicio:** Carga de mercancías a nivel nacional

**Dirección:** Sede Andahuaylas Av. Los Cedros N°144

**Teléfono:** 987 579654

### Figura 8

*Logo de empresa*



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

**Empresa:** Transporte de Carga Guizado S.A.C.

**Lugar:** Andahuaylas

**Servicio:** Carga de mercaderías a nivel nacional

**Dirección:** Av. Sesquicentenario 1202 – Andahuaylas

**Teléfono:** 996 9959558

### Figura 9

*Logo de empresa*



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

**Empresa:** Transporte Quispe Romero S.A.C.

**Lugar:** Talavera – Andahuaylas

**Servicio:** Servicio de transporte de carga a nivel nacional

**Dirección:** Av. Industrial S/N – Talavera

**Teléfono:** 969 085764

### Figura 10

*Logo de empresa*



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

## 9.2 Costo del transporte interno:

### Tabla 23

*Costos de tránsito interno*

DETALLE			
<i>Transporte Quispe Romero S.A.C.</i>			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Andahuaylas Callao	Carretera (759.04 km)	S/. 4,183.00 \$ 1,072.57	13 h. 31 m.

**Nota.** Autoría propia

### 9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Entendemos por transporte internacional la necesidad de transportar productos entre distintos países de origen y destino. Previo lo mencionado nuestra empresa escogió las siguientes empresas considerando factores de seguridad y calidad: (www.economipedia.com)

**Empresa:** HAMBURG SUD

**Lugar:** Perú - España

**Servicio:** Transporte marítimo

**Dirección:** Av. Felipe Pardo y Aliaga N° 652 – San Isidro

**Teléfono:** +51 16107500

#### Figura 11

*Logo empresa internacional*



**Nota.** www.hamburgsud.com

**Empresa:** GMA CGM PERÚ

**Lugar:** Perú - España

**Servicio:** Transporte marítimo

**Dirección:** Calle 41 N°894 Lima

**Teléfono:** 51 16113400

## Figura 12

*Logo empresa internacional*



**Nota.** [www.cma-cgm.com](http://www.cma-cgm.com)

### 9.4 Cotización del flete marítimo:

**Tabla 24**

*Gasto de transporte internacional*

INFORMACIÓN			
GMA CGM PERÚ			
Ruta	Flete \$	Precio S/	Tiempo
Perú (Callao) España (Valencia)	\$ 1,100	S/. 4,290.00	27 días

**Nota:** Autoría propia


## CAPÍTULO X

### SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

#### 10.1 Agentes de aduana:

**Tabla 25**

*Agente de aduanas*

<b>Empresa</b>	
<b>Dirección</b>	Av. Sáenz Peña 1836 - Callao
<b>Teléfono</b>	01 4657516

García Persico es una empresa dedicada a ofrecer un servicio para los trámites aduaneros con la finalidad de viabilizar el proceso de exportación.

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



**Tabla 26***Agente de aduanas*

Empresa	
Dirección	Av. Jorge Basadre
Teléfono	+51(1) 641 9295

Evergreen es una empresa de prestigio, cuenta con profesionales preparados para gestionar la documentación para la exportación de diversos productos a distintos países internacionales.

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

## 10.2 Costo de agenciamiento:

**Tabla 27**

*Proforma para la exportación*



CALLAO, [REDACTED] 2022	Señores:	[REDACTED]
<b>PROFORMA</b> [REDACTED]	RUC:	[REDACTED]
Despacho N° [REDACTED]	Teléfono:	
Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO	Fax:	
Aduana: MARITIMA CALLAO	Contenido:	
Nave / Avión:	Destino: ESPAÑA - MADRID	
Tipo de cambio: 4.20	Fecha de Llegada:	
Peso bruto: 0.00	Flete US\$ 1,100.00	Seguro US\$ 250.00
Valor CIF 233,852.89		
FOB 238,529.95		
Valido: 31-12-2022		

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV	37,416.46
IPM	4,677.06

---

<b>Total Aduana</b>	<b>S/ 42,093.52</b>
---------------------	---------------------

---

**Gastos**

Gastos operativo	273.00
Documentos de aduanas	105.00
Gastos administrativos	399.00
Transporte	378.00
Almacenaje	924.00

---

Proforma:	<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>S/ 2,079.00</b>
	COMISIÓN	820.00
	IGV 18%	525.42
	<b>TOTAL</b>	<b>S/ 3,424.42</b>
	<b>TOTAL FOB</b>	<b>S/ 8,101.48</b>

---

SON: OCHO MIL CIENTO UNO CON 48/100 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)

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	: ESPAÑA - MADRID.	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Piezas	:	Tiempo de Transito	: 27 días aproximados
Peso Bruto	:	Ruta	:

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
OCEAN FREIGHT				
GASTOS DE ORIGEN	USD	Incluye IGV 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 + IGV	53.10
HANDLING	USD	65.00	BL/AWB + IGV	76.70
VISTO BUENO	USD	100.00	BL/AWB + IGV	118.00
TRANSMISIÓN	USD	30.00	BL/AWB + IGV	35.40
<b>TOTAL GASTOS LOCALES</b>				<b>283.20</b>

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

**Observaciones:**

Valido al 31/12/2022

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

## 10.2 Aseguradoras:

**Tabla 28**

*Empresas Aseguradoras*

<b>DETALLE</b>	<b>S/.</b>	<b>\$</b>
ZURU	1,210.00	250.00
APESEG	1,113.00	265.00
INSUR	1,680.00	400.00

**Nota.** Autoría Propia

## 10.3 Póliza de Seguro:

**Tabla 29**

*Póliza de la empresa*

<b>Empresa de Seguro</b>		
<b>Detalle</b>	<b>S/.</b>	<b>\$</b>
ZURU	1,210.00	250.00
info@zuru.com	511 2520238	

**Nota.** Autoría Propia

## 10.4 Depósitos temporales:

### **EUROPAGES ALMACENES:**

Cuenta con depósitos para el almacenaje de mercancías de diversos tipos de productos, cada almacén tiene equipos que permiten adaptarse para la custodia y seguridad de los productos, cuenta con una instalación de 800,000 mil metros cuadrados. ([www.europages.com](http://www.europages.com))

**AQP EXPRESS CARGO:**

Cuenta con depósitos para el almacenamiento cuya vocación de servicio es prioridad la protección de mercadería, cuenta con más de un millón de metros cuadrados y sus instalaciones están aseguradas y divididas para custodiar productos agroexportadores, alimentos, metal, químicos, textil, entre otros y cuenta con operadores logísticos altamente capacitados y preparados.  
([www.aqpexpresscargo.com.pe](http://www.aqpexpresscargo.com.pe))

## **CAPÍTULO XI**

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

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

##### **Sistema portuario:**

El Perú cuenta con puertos a nivel nacional, pero con infraestructura limitadas para la carga y descarga de productos para el transporte nacional e internacional. El puerto el Callao si cuenta con buen equipamiento para el proceso de exportación, tiene 5 muelles, cuenta con las medidas de seguridad, y con operadores logísticos debidamente capacitado, en Sudamérica se ubica en el puesto 4 por su infraestructura.

**Figura 13**

*Puerto Callao*



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

**Sistema aeroportuario:**

Este sistema de transporte es utilizado por empresas que exportan productos especiales o del sector minero, joyería y medicinas. Su costo es muy elevado para el proceso de exportación. El aeropuerto internacional Jorge Chávez es el de mayor capacidad y cuenta con depósitos temporales, también se cuenta con otros aeropuertos como en Cusco, Ica, Arequipa y Chiclayo.

**Figura 14**

*Aeropuerto Jorge Chávez*



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

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

### **Sistema vial:** ([www.mitma.gob.es](http://www.mitma.gob.es))

- Cuenta con 165,445 kilómetros de carreteras
- El 64% de carreteras está destinado al transporte de carga pesada
- De la totalidad de la red de autopista 17,377 kilómetros son de vías para gran capacidad de autopistas
- El control de la red vial depende del Ministerio de Transportes

### **Sistema portuario:** ([www.prosertek.com](http://www.prosertek.com))

- España cuenta con 44 puertos
- Están destinadas para a las actividades comerciales marítimas
- En el 2022 se estima que este sistema generara más de los 252 millones de dólares
- Este sistema marítimo a efectuado 85% de sus importaciones por este medio de transporte

### **Sistema aeroportuaria:** ([www.transporteaereo.com](http://www.transporteaereo.com))

- Cuenta con 60 aeropuertos
- El 70% de los aeropuertos están destinados al comercio
- Cuenta con más de 165 empresas aéreas conectadas con diversos países internacionales
- Sus exportaciones e importaciones alcanzo actualmente 220 millones de dólares
- Cuentan con infraestructura y medidas de última generación



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

#### **Principales aeropuertos:**

- Adolfo Suárez (Madrid)
- Albacete
- Miguel Hernández (Alicante)
- Josep Tarradellas (Barcelona)

#### **Principales puertos:**

- La Coruña
- Arrecife
- Cádiz
- Cartagena

#### **Servicios:**

Los sistemas mencionados cuentan con conexión a empresas de transporte de carga pesada como estaciones de trenes que viabilizan la salida y el ingreso de mercancías, además de otros servicios complementarios como depósitos, empresas aduaneras y maquinarias para la carga.

#### **Capacidad:**

De acuerdo a las exportaciones e importaciones el sistema portuario tiene una capacidad de 3 millones de toneladas de productos que ingresan al país para ser distribuidos en todos los estados, respecto al sistema aeroportuario su capacidad abastece 2 millones de productos, estos índices benefician el comercio internacional.

**Restricciones:**

No se puede ingresar a España animales silvestres, carne de aves ni vacuno, medicinas que no contemplen su origen y su destino, y se controla los permisos, certificaciones y documentación legal.

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

Su finalidad es ofrecer el servicio de transporte en el país de España, para viabilizar la distribución de los productos minimizando los tiempos en el proceso de carga, la empresa cuenta con operadores logísticos capacitados.

**Figura 15**

*Logo de la empresa*



**Nota.** [www.trasnslog.net](http://www.trasnslog.net)

**TRANSMEC GROUP**

Cuenta con una flota de transporte terrestre con equipamientos que requiera según los productos, ventilación o cámara de frío, sus vehículos cuentan con un sistema de monitoreo para reportar el tránsito y controlar los tiempos de traslado de la mercancía.

**Figura 16**

*Logo de la empresa*



**Nota.** [www.trasnslog.net](http://www.trasnslog.net)

## **CAPÍTULO XII**

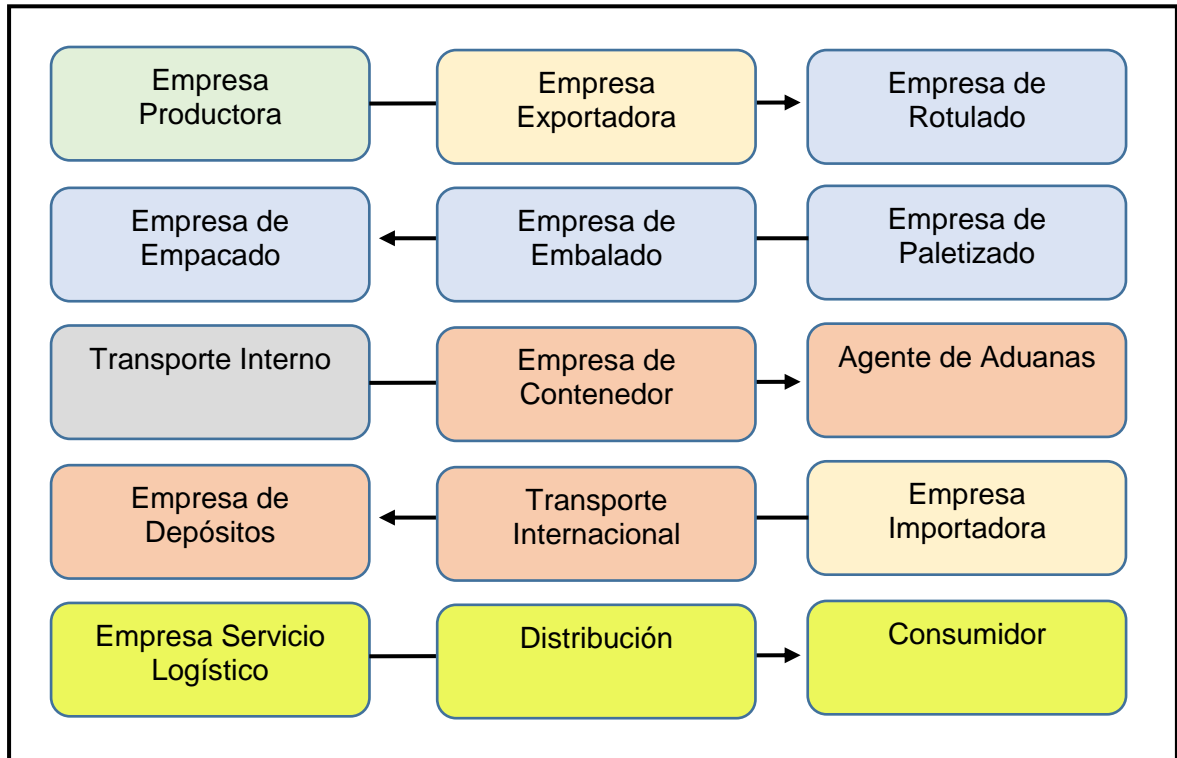
### **DISTRIBUCIÓN**

#### **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 17**

*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 uno de los tipos que son utilizados por la mayoría de las empresas que buscan iniciar un comercio fuera del país de origen y su finalidad es que entre las partes

interesadas se ponen de acuerdo en las condiciones productivitas como en el producto a exportar. El canal indirecto, es otro mecanismo muy empelado pero se puede decir que es para empresas que ya tiene un posicionamiento marcado en el mundo de los negocios y para obtener mayor rentabilidad recurren a intermediarios que ayuden al proceso de exportación.

Ficha de Perfil: Del Corso Mall

País: Italia

Ciudad: Los Angeles

Cubrimiento Geográfico: 13 Estados

Tiendas: 64

Dirección: Corso Trieste 74 81100 Caserta CE

Teléfono: +36 1 248 2250

### **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 empaçado 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 las fibras de alpacas 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 (España), 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 26,611 kilos (mermelada de sauco), y para tal cantidad se utilizó un contenedor de 40 pies.

#### **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 aun 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 30**

*Costo para la exportación*

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Flete internacional	4,290.00	1,100.00
Seguro marítimo	1,210.00	250.00
Certificado fitosanitario	46.20	11.00
Certificado de calidad	2,045.82	487.10
Certificado sanitario	29.40	7.00
Contenedor	2,000.00	476.19
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/. 16,589.39</b>	<b>\$ 3,990.33</b>
IPM	4,677.06	1,113.58
<b>Total Costo</b>	<b>S/. 21,266.45</b>	<b>5,103.91</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 fibra de alpaca; 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 fibra de alpaca, 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 31**

*Datos de ingresos económicos*

<b>Año</b>	<b>Ingresos S/.</b>
0	300,000.00
1	510,000.00
2	765,000.00
3	1'071,000.00
4	1'285,200.00
5	1'542,240.00

**Tabla 32**

*Información de gastos*

<b>Año</b>	<b>Egresos S/.</b>
Producto	106,144.00
Proceso Productivo	6,150.00
Rotulado	9,677.00
Empaques	24,192.50
Embalado	10,080.00
Paletizado	288.00
Gastos Proceso Exportación	<b>16,589.39</b>
	<b>21,266.45</b>
Costo Fijo Almacén	38,732.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
<b>Total</b>	<b>238,529.95</b>

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

**Nota:** TIR = 0.70

$$\frac{-300,000.00 + 510,000.00 + 765,000.00 + 1'071,000.00 + 1'285,200.00 + 1'542,240.00}{1.70 \quad 2.89 \quad 4.91 \quad 8.35 \quad 14.20}$$

$$-300,000.00 + 300,000.00 + 264,705.88 + 217,993.08 + 153,853.52 + 108,619.39$$

$$\text{VAN} = 745,171.87$$

### 14.3 Tasa Interna de Retorno:

**Tabla 33**

*Datos de ingresos económicos*

Año	Ingresos S/.
0	300,000.00
1	510,000.00
2	765,000.00
3	1'071,000.00
4	1'285,200.00
5	1'542,240.00

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

**Nota:** TIR = 1.63 / 1.64

$$\frac{-300,000.00 + 510,000.00 + 765,000.00 + 1'071,000.00 + 1'285,200.00 + 1'542,240.00}{3.09 \quad 9.55 \quad 29.50 \quad 91.17 \quad 281.70}$$

$$-300,000.00 + 165,048.54 + 80,120.65 + 36,300.62 + 14,097.33 + 5,474.69$$

$$= 1,041.83$$

$$\frac{-300,000.00 + 510,000.00 + 765,000.00 + 1'071,000.00 + 1'285,200.00 + 1'542,240.00}{3.10 \quad 9.61 \quad 29.79 \quad 92.35 \quad 286.29}$$

$$-300,000.00 + 164,516.13 + 79,604.58 + 35,950.45 + 13,916.31 + 5,386.96$$

$$= -625.58$$

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

$$\text{TIR} = 2.09 + \frac{1,041.83}{1,041.83 - 625.58} \times (2.10 - 2.09) = 2.19\%$$

## CONCLUSIONES

1. El proyecto de exportación se ejecutó cumpliendo cada punto establecido en la estructura, y argumentando con valiosa información para cumplir con los objetivos y lograr una buena sustentación para optar el título profesional en administración y negocios internacionales.
2. Conocer las normas legales es fundamental para lograr un proceso de exportación efectivo, considerando los aspectos de la concepción del producto, los procedimientos productivos, los controles aduaneros y de calidad de la mercancía.
3. Analizado la información fue un gran esfuerzo para poder concretar el proyecto de exportación y que los datos expuestos puedan servir para aquellos gestores que ven en la exportación una nueva oportunidad de lograr un desarrollo sostenible y buscar nuevos negocios.
4. Realizar un estudio de mercado fue determinante para poder seleccionar entre muchos productos exportables, siendo el elegido la mermelada de sauco, producto innovador y cultivado con los mejores procesos productivos de calidad y bajo controles de producción.

## RECOMENDACIONES

1. Seguir apostando por incursionar en mercados internacional y lograr un posicionamiento comercial con países que mantengan un tratado de libre comercio con el Perú.
2. Es importante conocer las normas técnicas, especificaciones legales, criterios de evaluación, controles de calidad, y estándares en los procesos de producción, con la finalidad de capacitar al personal.
3. Mantener relaciones con empresas prestadoras de servicios logísticos como en el transporte interno, depósitos temporales, agencias de aduanas y empresas empacadoras.
4. Buscar mayor financiamiento económico para poder apostar por nuevas exportaciones de calidad y a mayores procesos mejor será la rentabilidad de la empresa.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Información técnica, (2022). *Ecovida Solar*

<https://www.ecovidasolar.com>

Datos arancelarios, (2022). *Sunat*

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

Empresa proveedora, (2022). *Granja Santa Rosa*

<https://www.granjasantarosa.com>

Empresa proveedora, (2022). *Marqués de Aranjuez*

<https://www.marquezdearanjuez.com>

Empresa proveedora, (2022). *Productos Misky Cusco*

<https://www.productosmiskycusco.com>

Control de calidad, (2022). *Senasa*

<https://www.senasa.com>

Control de calidad, (2022). *Digesa*

<https://www.digesa.com>

Peter, (2008). *Estrategia de almacén*. Editorial Pearson

Mobiliario de almacén, (2022). *Data Dec*

<https://www.datadec.com>

Cervera, (2017). *Modelo de etiquetas*. Editorial Delta

Empaque, (2022). *Vector Ecuador*

<https://www.vecorecuador.com>

Embalaje, (2022). *Cardbox*

<https://www.cardbox.com>

Unitarización, (2022). *Embalajes de madera*

<https://www.embalajesdemadera.com>

Contenedor, (2022). *Hapag-lloyd.com*

<https://www.hapag-lloyd.com>

Transporte interno, (2022). *Shalom*

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

Transporte interno, (2022). *Guizado*

<https://www.cargaguizado.com>

Transporte interno, (2022). *Quispe Romero*

<https://www.quisperomero.c>

Transporte internacional, (2022). *Hamburg Sud*

<https://www.hamburgsud.com>

Transporte internacional, (2022). *GMA CGM Perú*

<https://www.gmacgmaperu.com>

Agente de aduanas, (2022). *Garcia Persico*

<https://www.garciapersico.com>

Agente de aduanas, (2022). *Evergreen*

<https://www.evergreen.com>

Depósitos temporales, (2022). *Europages.com*

<https://www.europages.com>

Sistema portuario, (2022). *Apm Terminales*

<https://www.apmterminalcallao.com>

Sistema aeroportuario, (2022). *Sistema aéreo*

<https://www.sistemaaereo.com>

Sistema vial de España, (2022). *Mitma*

<https://www.mitma.gob.es>

Sistema portuario de España (2022). *Prosertek*

<https://www.prosertek.com>

Sistema aeroportuario de España, (2022). *Transporte aéreo*

<https://www.transporteaereo.com>

Servicios logísticos, (2022). *Translog*

<https://www.translog.com>

Servicio logístico, (2022). *Transmec Group*

<https://www.transmecgroup.com>

Mapeo comercial, (2022). *App Master*

<https://www.appmaster.oi>

Canal con mayor flujo comercial, (2022). *Sales Force*

<https://www.salesforce.com>

Costo de oportunidad, (2022). *Volca*

<https://www.volca.com>