



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE POLVO DE TARA AL  
MERCADO DE ALEMANIA POR LA EMPRESA ABANCAY EXPORT”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. SOLIS AYMA, YANET YASMINE  
<https://orcid.org/0000-0003-4722-4135>

**ASESOR**

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

**ABANCAY – PERÚ**

**2022**

**Dedicatoria:**

El siguiente proyecto es dedicado a Dios por ofrecerme una vida sana y saludable del mismo modo a mi padre e hija que ya no están conmigo, a mi familia (mi esposo e hijas) quienes con su comprensión y apoyo incondicional son mi motivo a cumplir mis proyectos profesionales.

**Agradecimiento:**

Agradezco a la Universidad Alas Peruanas por darnos la oportunidad de estudiar y mejorar profesionalmente, de igual forma a los docentes; que con su paciencia y dedicación forman parte de esta meta cumplida.

## INTRODUCCIÓN

La tara es una especie que abunda en la región Apurímac, crece de manera silvestre y no necesita de mucho cuidado, este producto se usa de manera tradicional en infusiones para aliviar el problema de amígdalas inflamadas, fiebre, resfrió y dolores de estómago, actualmente el uso de este producto se extendió para uso industrial y comercial en la elaboración de cuero para calzados y prendas de vestir.

La tara es un producto que escogí por la demanda que tiene en el mercado europeo y la rentabilidad que genera este, actualmente la exportación se realiza en dos presentaciones como goma de tara y tara en polvo, estos productos son acompañadas de la certificación fitosanitaria emitido por SENASA y la certificación ISO, el puerto para la exportación en el puerto de Ancona ya que es el primer puerto con mayor fluido de embarques.

Perú es el primer país exportador de tara al mercado mundial siendo el equivalente al 80% de la producción, la tara en polvo tiene un promedio de 60% de taninos es un excelente insumo para la industria de la curtiembre, el año 2019 alcanzó un valor FOB de US\$ 40 012 mil dólares, constituye un ingreso extra para la población rural ya que se dedican al cultivo de este producto y lo venden en los centros de acopio para su venta en el mercado nacional.

## RESUMEN

El trabajo de suficiencia profesional consistió en desarrollar el proyecto de exportación de acuerdo a la estructura y lineamientos establecidos por la Universidad: siendo el producto a exportar "TARA EN POLVO", materia prima con bastante demanda en Europa y China, mostrando una tendencia de crecimiento en las exportaciones, es un producto que se convierte en alternativa para el desarrollo de las zonas rurales ya que su demanda va creciendo por sus múltiples usos industriales y farmacéuticos en el mercado mundial. Se desarrolló el proyecto de exportación considerando los capítulos siguientes:

En el Capítulo I Producto a exportar: se elaboró la ficha técnica con los datos relevantes del producto, estableciendo la partida arancelaria de acuerdo a la información brindada en la página de la SUNAT, y por último se elaboró el flujograma del proceso productivo en 10 fases. En el Capítulo II Aprovisionamiento: se elaboró la operación logística quienes son los proveedores potenciales, así como la matriz de selección de proveedores, el control de calidad y el Costo de fabricación y/o adquisición.

En el Capítulo III Almacenamiento: se desarrolló las estrategias de almacenamiento, el Lay-out de almacén, detalle de mobiliario usado en almacén y el costo fijo de almacén. En el Capítulo IV Rotulado y Etiquetado Técnico se desarrolló información sobre las características particulares de los productos, su forma de elaboración, manipulación y conservación. En el Capítulo V Empaque: se elaboró la

ficha técnica del empaque, los criterios a usar para la selección del empaque y el proceso del empaque, así como el tiempo y costo del proceso de empaquetado.

En el Capítulo VI Embalaje: se desarrolló la ficha técnica del embalaje, así como los criterios usados para la selección del embalaje, el proceso de embalaje, tiempos y costos del proceso de embalaje. En el Capítulo VII Unitarización: se elaboró la ficha técnica para la unitarización para la exportación de la tara. En el Capítulo VIII Contenedorización: se desarrolló la ficha técnica del contenedor para la contenedorización y exportación de la tara en polvo.

En el Capítulo IX Transporte: se desarrolló los criterios para la selección del transporte interno, así como el costo de transporte, cotizaciones de flete marítimo y los proveedores del servicio de transporte. En el Capítulo X Infraestructura para la Distribución Física en el País de Destino se desarrolló el análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país de destino. En el Capítulo XI Distribución: se elaboró el mapeo de la secuencia comercial proveedor- consumidor.

En el Capítulo XIII Matriz de Costos de Exportación: se pudo concretar los indicadores que señalan los costos. En el capítulo XIV Valuación Económica Financiera. Se concretó el costo de oportunidad, el VAN y el TIR. Por último se formuló las conclusiones y recomendaciones.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vii
Índice de Contenido.....	ix
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.....	8
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.....	13
<b>4. ROTULADO.....</b>	<b>14</b>
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	14
4.2 Normas técnicas aplicables.....	15
4.3 Proceso de empaque.....	16
4.4 Tiempos y costos del proceso de empackado.....	17
<b>5. EMPAQUE.....</b>	<b>18</b>
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	18
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	19
5.3 Proceso de empaque.....	20
5.4 Tiempo y costo del proceso de empackado.....	21
<b>6. EMBALAJE.....</b>	<b>22</b>
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	22
6.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	23
6.3 Proceso de embalaje.....	24
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	25
<b>7. UNITARIZACIÓN.....</b>	<b>26</b>
7.1 Ficha técnica de los pallet seleccionados.....	26
7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....	27
7.3 Proceso de paletización.....	28

7.4	Plano de estiba del pallet.....	29
7.5	Tiempos y costos del proceso de paletización.....	29
<b>8.</b>	<b>CONTENEDORIZACIÓN.....</b>	<b>31</b>
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	31
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor.....	32
8.3	Proceso de contenedorización.....	33
8.4	Plano de estiba del contenedor.....	34
8.5	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	34
<b>9.</b>	<b>TRANSPORTE.....</b>	<b>35</b>
9.1	Proveedores del transporte interno.....	35
9.2	Costo de transporte interno.....	36
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	36
9.4	Cotización de flete marítimo y aéreo.....	37
<b>10.</b>	<b>SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>	<b>39</b>
10.1	Agente de aduanas.....	39
10.2	Costo de agenciamiento.....	40
10.3	Aseguradoras.....	42
10.4	Póliza de seguros.....	42
10.5	Depósitos temporales.....	42
<b>11.</b>	<b>INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....</b>	<b>44</b>
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	44
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	45
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, cotos, etc.....	46
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino.....	47
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	47
11.4	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	48
<b>12.</b>	<b>DISTRIBUCIÓN.....</b>	<b>49</b>
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.....	49
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).....	51
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	51
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	51
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	51
12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de	



comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	52
<b>13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....</b>	<b>53</b>
<b>14. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANACIERA.....</b>	<b>55</b>
14.1 Costos de oportunidad de capital.....	55
14.2 Valor actual neto.....	56
Conclusiones.....	59
Recomendaciones.....	60
Referencias Bibliográficas.....	61

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información del producto.....	2
Tabla 2	Datos de aranceles.....	2
Tabla 3	Relación de empresas.....	5
Tabla 4	Empresa proveedora Agromax.....	6
Tabla 5	Empresa proveedora Argos.....	6
Tabla 6	Empresa proveedora Valle Fresco.....	7
Tabla 7	Indicadores para empresas productoras.....	7
Tabla 8	Gastos referidos al proceso de fabricación.....	9
Tabla 9	Gastos operativos.....	13
Tabla 10	Tiempos y costos de las etiquetas.....	17
Tabla 11	Información referente al empaçado.....	19
Tabla 12	Secuencia del empaçado.....	20
Tabla 13	Datos referenciales.....	20
Tabla 14	Información referente al embalado.....	23
Tabla 15	Secuencia del embalaje.....	24
Tabla 16	Información del proceso.....	25
Tabla 17	Información técnica.....	26
Tabla 18	Secuencia del paletizado.....	28
Tabla 19	Tiempos y costos del pallet.....	30
Tabla 20	Datos relevantes del contenedor.....	31
Tabla 21	Secuencia del sistema.....	33
Tabla 22	Información del proceso.....	34
Tabla 23	Cotización de transporte interno.....	37
Tabla 24	Gastos de transporte internacional.....	38
Tabla 25	Cotización para la exportación.....	40
Tabla 26	Empresas de seguro.....	42
Tabla 27	Gastos operativos para el proceso de exportación.....	53
Tabla 28	Datos de ingresos económicos.....	56
Tabla 29	Información de gastos.....	56
Tabla 30	Datos de ingresos económicos.....	57

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma del proceso productivo.....	3
Figura 2	Detalle estructural.....	11
Figura 3	Rotulado del producto.....	14
Figura 4	Sistema de secuencia de rotulado.....	16
Figura 5	Estructura de las parihuelas.....	29
Figura 6	Plano estructural del contenedor.....	34
Figura 7	Empresa de transporte interno Shalom.....	36
Figura 8	Empresa de transporte interno Carrasos.....	36
Figura 9	Empresa de transporte internacional Nowports.....	37
Figura 10	Empresa de transporte internacional Global Comex.....	38
Figura 11	Puerto Callao.....	45
Figura 12	Puerto de Bremen.....	45
Figura 13	Agente de aduanas Global Comex.....	48
Figura 14	Fase secuencial.....	49
Figura 15	Canal seleccionado.....	51

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**

- **Descripción del producto y empresa:**

El producto a exportar es tara en polvo que se obtiene de la molienda de las vainas secas obteniendo hasta un 60% de taninos, producto natural que sustituye a los metales pesados tóxicos, también se usa en la clasificación de vinos, cerveza para dar cuerpo a las bebidas, se usa en la fabricación de plásticos y adhesivos en la industria del caucho, de uso farmacéutico, cosmético así como en el uso de la industria alimentaria como estabilizante, espesante, mantiene la textura de los alimentos, se incluye en la elaboración de helados, yogurt, salsas, condimentos, postres y productos a base de carne. La empresa Abancay- Export se encuentra ubicada en la provincia de Abancay - Apurímac.

## 1.1 Ficha técnica del producto:

**Tabla 1**

*Información técnica*

<b>CARACTERÍSTICAS</b>	
<b>Nombre:</b> <i>Tara en polvo</i> <b>Nombre científico:</b> <i>Mucilagos de semilla de tara</i> <i>(Caesalpineia spinosa)</i>	
<b>Descripción física</b>	Vainas explanadas de color naranja de color pardo negruzco.
<b>Medidas</b>	8 a 10 cm de largo y 2cm de ancho, contiene a 7 granos d semillas redondas.
<b>Consumo</b>	Producto de amplia utilización industrial y comercial en la elaboración de medicamentos, alimentos y elaboración de calzados y prendas de vestir.
<b>Valores nutricionales</b>	Calorías Proteínas Fibra Grasas Carbohidratos

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

## 1.2 Clasificación arancelaria del producto:

**Tabla 2**

*Datos de aranceles*

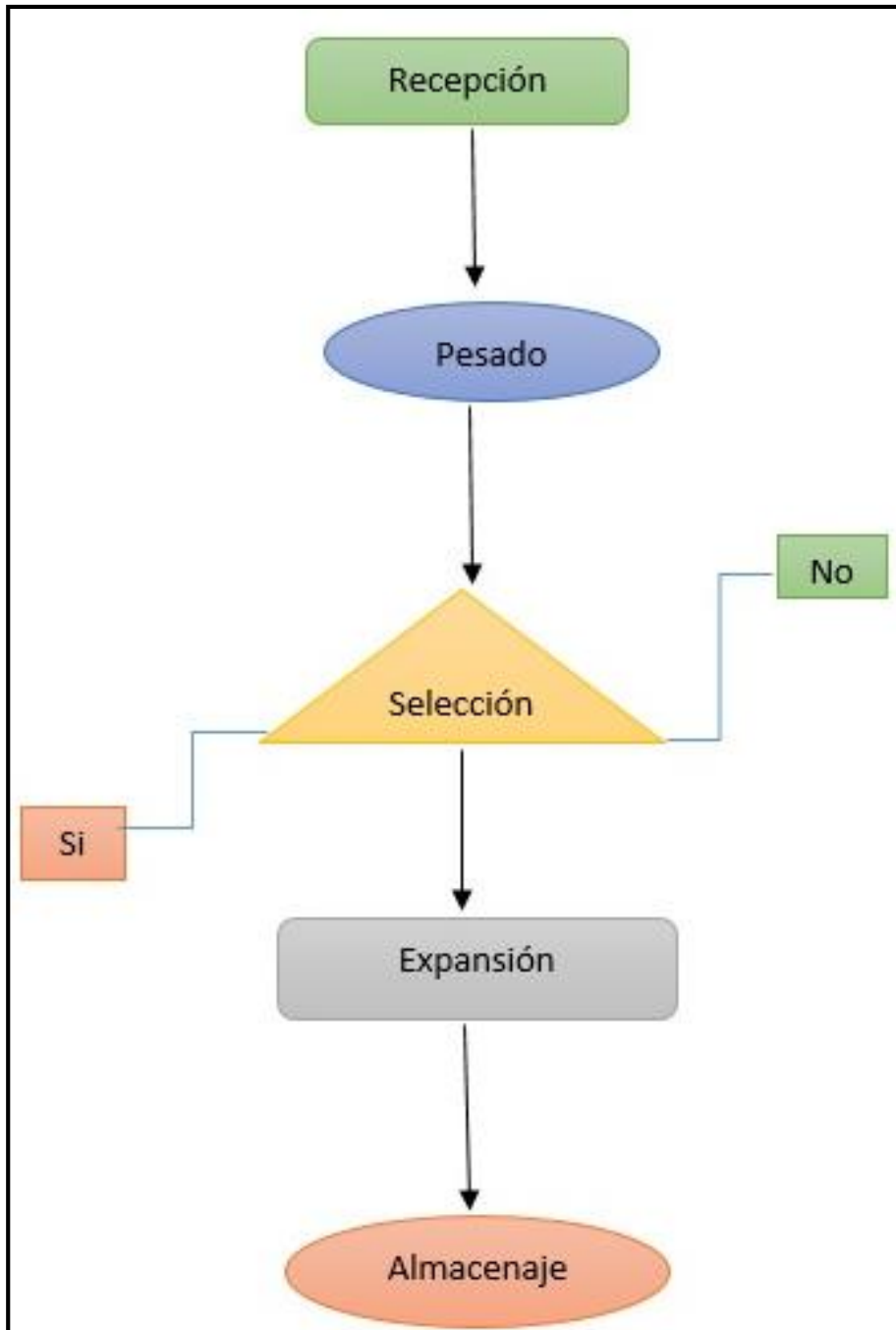
<b>N°</b>	<b>Partida</b>	<b>Descripción</b>
001	1302.39.10.00	Tara en polvo (Caesalpineia spinosa)

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

### 1.3 Flujograma de proceso productivo:

**Tabla 1**

*Sistema de procesamiento*



**Nota.** Autoría propia

La empresa exportadora “**Company Abancay - Export**”, en cumplimiento con los estándares en los procesos para la elaboración del polvo de tara se requiere una supervisión en cada etapa productiva como es en la recepción, el pesado, la selección, el lavado y el almacenaje:

**Recepción:**

Recepción de materia prima comprobando la calidad de la materia prima.

**Pesado:**

Se realiza en la balanza electrónica verificando el peso de las semillas que se compran, pudiendo estimar la cantidad del producto a obtenerse.

**Selección:**

En esta etapa se clasifican las semillas, separando las que estén dañadas.

**Expansión:**

Se realiza la separación de la goma y se procede a la micro pulverización para conseguir el producto final.

**Almacenaje:**

Se procede a envasar el polvo de tara en bolsas de papel cubiertos de polietileno y se efectúa el sellado.

## CAPÍTULO II

### APROVISIONAMIENTO

#### 2.1 Proveedores Potenciales:

**Tabla 3**

*Relación de empresas*

<b>INFORMACIÓN</b>	
<b>Datos</b>	<b>Ubicación</b>
Agromax International S.A.C	Las empresas proveedoras están ubicadas en la ciudad de Lima
Argos Export S.A.	
Valle fresco S.A.C	

**Nota.** Autoría propia



**Tabla 4***Empresa proveedora*

RUC	20554921079
Razón Social	AGROMAX INTERNATIONAL S.A.C
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha Inicio	23/10/2013
Dirección Legal	Cal. Máximo velando 174 Mz. K Lote 20 Urb. Villa Huanta (Alt. cdra. 9 Av. Santa Rosa)
Ubicación	San Juan de Lurigancho Lima
Página web Teléfono	+51 38706419

**Nota.** [www.agromax.com](http://www.agromax.com)**Tabla 5***Empresa proveedora*

RUC	20333794803
Razón Social	ARGOS EXPORT S.A
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima
Condición	Activo
Fecha Inicio	30/06/1996
Dirección Legal	Calle Juan del Mar y Bernedo 1359 Urb. Chacra Ríos Sur (Alt. Cuadra 13 de Tingo María)
Ubicación	Lima- Perú
Página web Teléfono	<a href="http://www.argosperu.com">www.argosperu.com</a> +51 13375809

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

**Tabla 6***Empresa proveedora*


VALLE FRESCO

RUC	20537097613
Razón Social	VALLE FRESCO S.A.C.
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha Inicio	13/08/2010
Dirección Legal	Calle Enrique Palacios 335 Interior 4
Ubicación	Lima - Perú
Página web	info@vallefresco.pe

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

<b>Criterios</b>	<b>Agromax</b>	<b>Argos Export</b>	<b>Valle Fresco</b>
Precios	20	15	15
Seguridad	15	15	15
Transporte	20	20	20
Certificaciones	20	15	15
Cercanías	20	10	20
<b>Total</b>	<b>95%</b>	<b>75%</b>	<b>85%</b>

**Nota.** Autoría propia

Resultado: de acuerdo a los criterios y a las empresas productoras participantes, se adjudicó como ganadora a la empresa Agromax Internacional S.A.C, quién tendrá participación con nuestra empresa para la compra de la materia prima de polvo de tara.

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

El control de calidad abarca desde el diseño del producto hasta el servicio postventa, pasando por todos los procesos internos cumpliendo los requisitos para obtener calidad del producto y superando las expectativas del cliente brindando calidad d servicio con la finalidad de cumplir los requisitos y superar las expectativas de los clientes. (Ligña, 2018)

Los controles de calidad están enmarcados en los siguientes aspectos técnicos:

Con respecto al ISO 9001; nuestra empresa ofrecerá un producto de calidad considerando un trabajo eficiente y cumpliendo las normas de seguridad en cada proceso.

En relación al BPM y BPAR (Buenas prácticas de manufactura y las buenas prácticas agrícolas y de recolección), establecen los requisitos mínimos de calidad e higiene, son estándares de uso obligatorio para los miembros de las Naciones Unidas.

## 2.4 Costo de fabricación y/o adquisición:

**Tabla 8**

*Gastos referidos al proceso de fabricación*

<b>INFORMACIÓN</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario S/</b>	<b>Total S/</b>
Tara	5,500 k.	5.20	28,600.00
Proceso productivo	5,500 k.	-	7,500.00
Proceso de rotulado	1,000 bolsas	1.00	1,000.00
Proceso de empaçado	1,000 bolsas	1.00	1,000.00
Proceso de embalado	Hilo en rollo	-	1,000.00
Proceso de paletizado	20 pallet	25.00	500.00
<b>Total</b>			<b>39,600.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPITULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

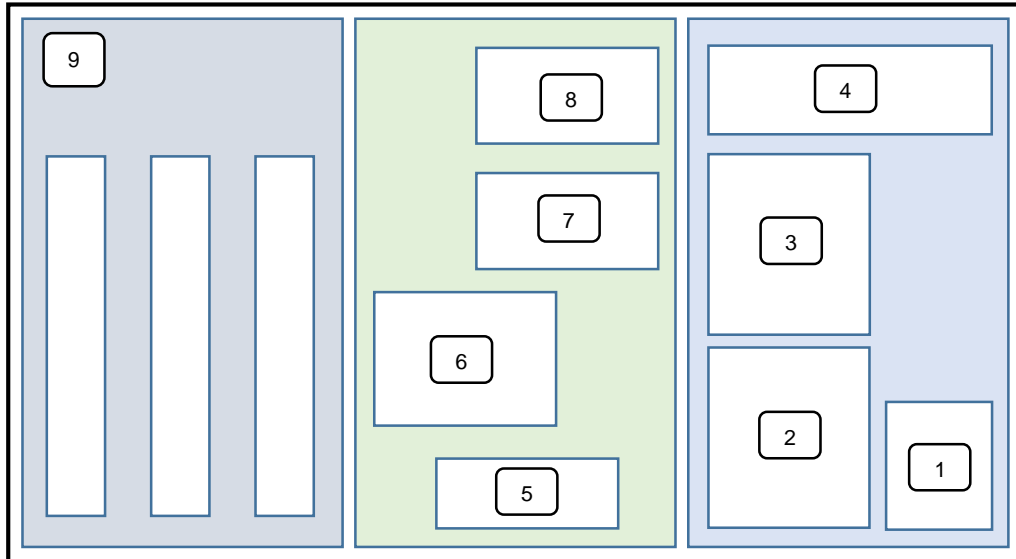
#### **3.1 Estrategia de Almacenamiento:**

Es el elemento clave para lograr el uso óptimo de los recursos y capacidades del almacén dependiendo de las características y el volumen de los productos a almacenar, para una gestión óptima de los almacenes se considera la coordinación con los procesos logísticos. (Poirier y Reiter, 1996). El layout debe realizarse, respetando las reglas básicas del buen almacenamiento, además de evitar zonas y puntos de congestión, facilitar las tareas de mantenimiento y determinar los medios necesarios para obtener la mayor velocidad de movimiento posible y así reducir los tiempos de trabajo. ([www.mecalux.es](http://www.mecalux.es)).

### 3.2 Lay-out de almacén:

**Figura 2**

*Detalle estructural*



**Nota.** Autoría propia

#### **Leyenda:**

##### **Área administrativa**

- 1 Recepción
- 2 Administración
- 3 Control de calidad
- 4 Ambientes

##### **Área operativa**

- 5 Recepción del producto
- 6 Pesado
- 7 Clasificación
- 8 Paletizado

##### **Área de almacenamiento**

### 3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

La logística industrial contempla todo lo relacionado con el almacenamiento y transporte, tanto de materia prima como de productos terminados, al exterior e interior de las empresas, es indispensable para lograr redes de almacenamiento y distribución eficaz y rentable, optimizarlos ayudará a obtener una mayor rentabilidad. ([www.multilift.com.mx](http://www.multilift.com.mx))

Maquinarias: Son equipos utilizados para realizar y/o producir un determinado producto, el cual detallo a continuación:

- Balanza industrial
- Molino de martillos para granos
- Faja transportadora
- Escaleras

Equipos: Son materiales y servicios para prevenir y combatir en caso se presente una urgencia, y son los siguientes:

- Aire acondicionado
- Luces de emergencia
- Extintores
- Pallet

Implementos: Son elementos que conforman parte de la protección personal del trabajador, usando de manera adecuada los implementos de protección para la seguridad y salud en el trabajo:

- Guantes, cascos y linternas
- Herramientas, botas y vestimenta

### 3.4 Costo fijo del Almacén:

**Tabla 9**

*Gastos operativos*

<b>Características</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total S/</b>
<b>Maquinarias</b>		
Balanza industrial (1)	95.00	95.00
Molino de martillos (1)	550.00	550.00
Faja transportadora (1)	12,500.00	12,500.00
Escaleras (1)	350.00	350.00
<b>Equipos</b>		
Aire acondicionado(2)	1,900.00	1,900.00
Extintores (4)	99.00	396.00
Pallet (25)	25.00	625.00
<b>Implementos</b>		
Guantes(25)	7.00	175.00
Cascos y/ gorros para textil (5)	8.00	45.00
Linternas(3)	81.00	243.00
<b>Herramientas</b>		
Botas (5)	53.00	265.00
Vestimenta (5)	80.00	400.00
<b>Gastos Operativos</b>		
Suministros	300.00	300.00
Personal	5,000.00	5,000.00
Gasto administrativo	4,000.00	4,000.00
<b>Total S/</b>		<b>26,844.00</b>
<b>Total \$ (3.90)</b>		<b>9,000.00</b>

**Nota.** Autoría propia



## CAPÍTULO IV

### ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

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

##### Figura 3

##### *Rotulado del producto*



**Nota:** [www.blog.onecore.mx](http://www.blog.onecore.mx)

## **4.2 Normas técnicas aplicables:**

### **Normas de Perú para exportación:**

#### **Certificación Fitosanitaria:**

El polvo de tara estará respaldado por la certificación fitosanitaria emitido por SENASA quien verifica que los procesos productivos del producto están libre de contaminación para el consumo. ([www.senasa.gob.pe](http://www.senasa.gob.pe))

#### **Certificado de Calidad:**

La empresa deberá contar con la certificación ISO 9001 que garantiza la gestión de la calidad en las diversas etapas productivas sobre el producto que se exportara, este documento es importante para el proceso de exportación y comercio internacional. ([www.normasiso.com](http://www.normasiso.com))

#### **Instituto Nacional de Recursos Naturales:**

Se encarga de ver el aprovechamiento sostenible de los recursos renovables, cautela la conservación del medio ambiente y la vida silvestre. A través de la ATFFS (Administraciones Técnicas Forestales y de Fauna Silvestre), emiten los permisos de exportación e importación de Fauna y Flora silvestre no CITES con fines comerciales y CITES (Convención para el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora silvestre).

### **Normas Técnicas para la importación a Alemania:**

#### **El Comité Europeo de Normalización:**

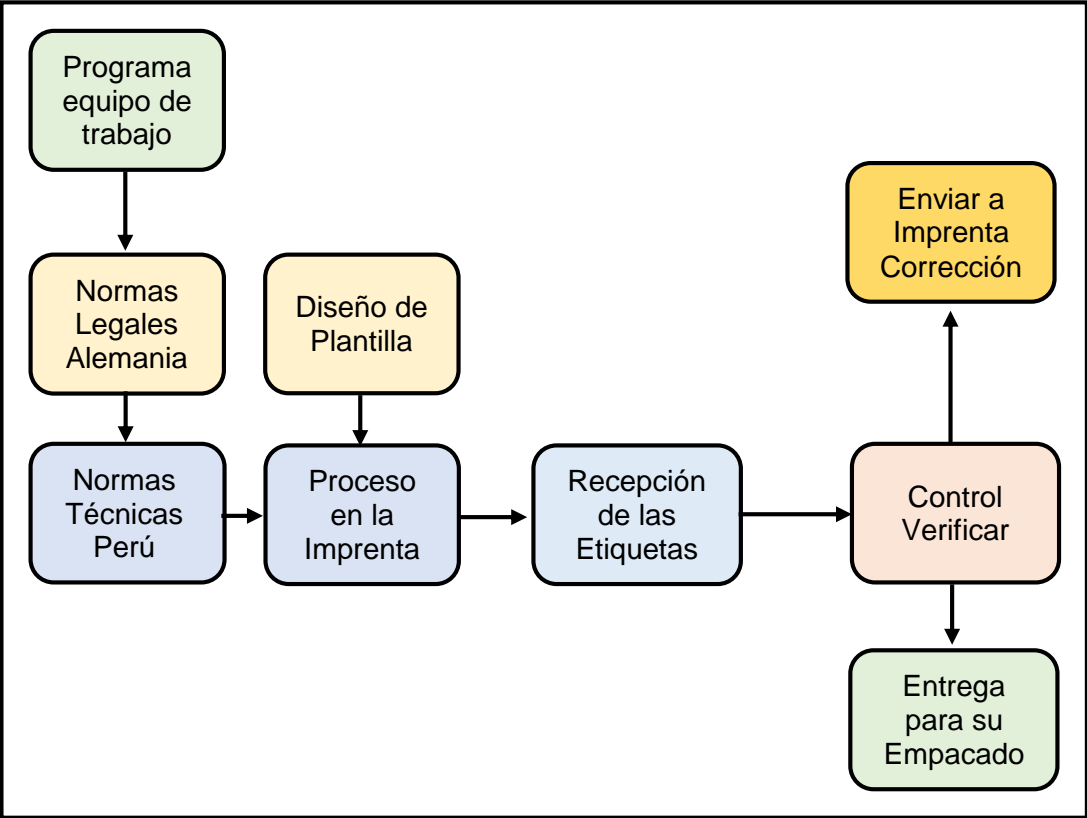
(CEN), Comité Europeo de Normalización Electrotécnica (ENELEC) y el Instituto Europeo de Normas de Telecomunicaciones (ETSI). Estas normas contienen estándares técnicos aplicables a servicios, productos y procesos.

**GLOBALG.A.P.**

Integrated Farm Assurance Scheme and Produce Safety Standard es una organización afiliada a una asociación comercial sin fines de lucro con objetivos cruciales, la producción agrícola segura y sustentable en todo el mundo. Establece normas voluntarias para la certificación de los productos agrícolas en todo el mundo.

**4.3 Proceso de Rotulado:**

**Figura 4**  
*Sistema de secuencia de rotulación*



**Nota.** [www.blog.onecore.mx](http://www.blog.onecore.mx)

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

Este proceso tendrá un tiempo de 3 días para la impresión de las etiquetas (1,000), la empresa asumirá la mano de obra, las maquinarias e insumos para la producción de las etiquetas, el costo total es de 1,000.00 soles.

**Tabla 10**

*Tiempos y costos de las etiquetas*

<b>Detalle</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Costos</b>
Rotular (1,000 Etiquetas)		
Impresión	24 horas	
Proceso	48 horas	
<b>Total</b>	<b>3 días</b>	<b>1,000.00</b>

**Nota.** Autoría propia


## **CAPÍTULO V**

### **EMPAQUE**

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

Las bolsas de papel son respetuosas con el medio ambiente y ayudan a frenar las emisiones de CO<sub>2</sub>, ya que son bolsas de papel reciclado que no contienen plástico. Se trata de bolsas de papel kraft o bolsas de papel reciclado fabricadas en materiales biodegradables, Incluso las bolsas kraft personalizadas están impresas con tinta ecológica. Para cumplir con la selección adecuada del empaque se consideró los criterios técnicos respaldado para el comercio internacional y las exportaciones de diversos productos, además que son empaques de calidad. ([www.ecoologic.com](http://www.ecoologic.com)).

**Tabla 11***Información referente al empaqueo*

<b>Aspectos principales</b>	
El empaque a utilizar se eligió por el tamaño y volumen además de la calidad de las bolsas de papel resistente para proteger y conservar el insumo y son 100% ecológico.	
<b>Características</b>	100% ecológico de 25 kg., y 50 kg. Sacos industriales multipliego hasta 4 capas y papeles extensibles de alta resistencia.
<b>Medidas</b>	Largo 92 cm., Ancho 56 cm
<b>Material</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bolsas de papel</li> <li>- Sacos de polipropileno</li> </ul>
<b>Capacidad</b>	50 kg

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

## 5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Los aspectos a considerar como criterio para seleccionar el empaque son exigencias para exportar: ([www.ecoologic.com](http://www.ecoologic.com)).

- Material 100% biodegradables, por lo que son desechables y no causan ningún impacto negativo hacia el medio ambiente.
- Alta resistencia y calidad en nuestras bolsas papel para que puedan ser reutilizadas siempre que lo necesites.
- Características mecánicas muy elevadas, definidas por normas gramaje comprendido entre 70 g/m<sup>2</sup> y 125 g/m<sup>2</sup>. Pueden fabricarse en variedades extensibles o semi extensibles.

### 5.3 Proceso de empaque:

**Tabla 12**

*Secuencia del empaçado*

Información	
	Las vainas de tara pasan por un proceso de selección y limpieza continuando con el proceso de molienda.
	Se separa la cascara y la almendra y se procede a moler.
	Pesado y embolsado del polvo de tara en los sacos de papel.
	Empaquetado y sellado de los sacos de papel

**Nota.** Autoría propia

#### 5.4 Tiempo y costo del proceso de empaçado:

Para el proceso de empaçado se determinó un tiempo para este sistema del producto de 3 días, 12 horas para la selección de las vainas y 48 horas para el proceso de empaçado, haciendo un costo total de 1 000.00 soles que incluye mano de obra, con personal disponible para el embolsado y sellado.

**Tabla 13**

*Datos referenciales*

<b>Detalle</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Costos S/.</b>
Envases (1,000)		
Selección del producto	12 horas	
Proceso	48 horas	
<b>Total</b>	<b>3 días</b>	<b>1,000.00</b>

**Nota.** Autoría propia




## **CAPÍTULO VI**

### **EMBALAJE**

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

Las bolsas de papel son respetuosas con el medio ambiente y ayudan a frenar las emisiones de CO<sub>2</sub>, ya que son bolsas de papel reciclado que no contienen plástico. Se trata de bolsas de papel kraft o bolsas de papel reciclado fabricadas en materiales biodegradables, Incluso las bolsas kraft personalizadas están impresas con tinta ecológica. Es muy importante considerar los criterios o indicadores para seleccionar correctamente el embalaje que se adecue y proteja los productos que se van a exportar. ([www.ecoologic.com](http://www.ecoologic.com))

**Tabla 14***Información referente al embalado*

<b>Aspectos principales</b>	
El embalaje seleccionado para el proceso de exportación se eligió las bolsas de papel resistente para proteger y conservar el insumo y son 100% ecológico.	
<b>Características</b>	100% ecológico de 25 y 50 kilos Sacos industriales multipliego Hasta 4 capas Papeles extensibles de alta resistencia
<b>Medidas</b>	Alto 92 x Ancho 56 cm
<b>Material</b>	- Bolsas de papel - Sacos de polipropileno
<b>Capacidad</b>	50 kg.

**Nota.** [www.ecoologic.com](http://www.ecoologic.com)**6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:**

Los aspectos a considerar como criterio para seleccionar el embalaje son exigencias para exportar: ([www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe))

- Protege la mercancía para su despacho o su conservación en el almacenamiento.
- Protege en la distribución contra riesgos en la carga, del transporte de la descarga.
- La ergonómica, para la comodidad, que ocupe un espacio mínimo y que sea seguro en su manejo, facilidad de acceso al producto y manipulables.

### 6.3 Proceso de embalaje:

**Tabla 15**

*Secuencia del embalaje*

<b>SISTEMA ESTRUCTURAL</b>	
	Las vainas de tara pasan por un proceso de selección, limpieza y molienda.
	Se procede a alistar los empaques para el envasado y pesado.
	La última fase de este proceso consiste en el empaquetado y sellado de los sacos de papel.

**Nota.** Autoría propia

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

Para el proceso de embalado se determinó un tiempo para este sistema del producto de 3 días, 12 horas para la selección de las vainas y 48 horas para

el proceso de empaclado, haciendo un costo total de 1 000.00 soles que incluye; personal, mano de obra, insumos entre otros asumidos por la empresa.

**Tabla 16**

*Información del proceso*

<b>Descripción</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Costos S/.</b>
Sacos de papel 1000		
Selección del producto	48 horas	
Proceso	72 horas	
<b>Total</b>	<b>5 días</b>	<b>1,000.00</b>

**Nota:** Autoría propia

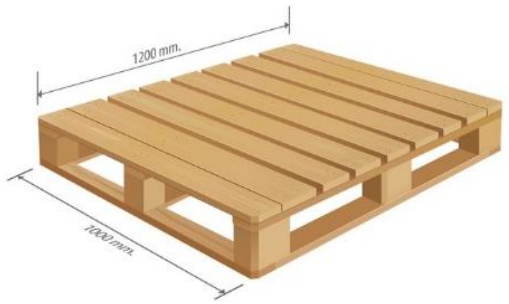
## CAPÍTULO VII

### UNITARIZACIÓN

#### 7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

**Tabla 17**

*Información técnica*

<b>Descripción</b>	 <p>El pallet seleccionado para el proceso de exportación es el pallet americano conocido también como pallet universal, fue creado como medio de carga a la hora de realizar transporte, Las medidas son de 1,200 x 1,000 mm.</p>
--------------------	--

<b>CARACTERÍSTICAS</b>	
<b>Modelo</b>	Americano
<b>Medidas</b>	1,200 x 1,000 mm.
<b>Capacidad</b>	Pesa alrededor de los 25 kg., y puede cargar hasta los 1,200 kg.

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

## 7.2 Criterios usados para la selección de pallet:

El criterio a utilizar para la selección del pallet es debido a las características favorables para el transporte con terceros países con el objetivo de asegurar un transporte para las mercancías de calidad. ([www.transeop.com](http://www.transeop.com))

**Criterio 1.** Es un elemento fundamental para la cadena de suministro y de la seguridad en los pallets que van a viajar por casi todas las partes del mundo y trasladar innumerables cantidades de productos.

**Criterio 2.** Los reutilizan de manera continua sin que estos cumplan con las normativas dedicadas a tratar los pallets, ya sea por su material o por el incumplimiento de la normativa.

**Criterio 3.** Los pallets son sometidos a un tratamiento que consiste en calentar las plataformas a unos 56 grados durante un mínimo de 30 minutos, es decir, el tiempo necesario que se requiere para eliminar por completo las posibles plagas que pueda contener el pallet.

**Criterio 4.** Evitan posibles contratiempos, errores o daños que pueda sufrir la mercancía a la hora de la carga, descarga y montaje de la materia prima.

### 7.3 Proceso del pallet:

**Tabla 18**

*Secuencia del paletizado*

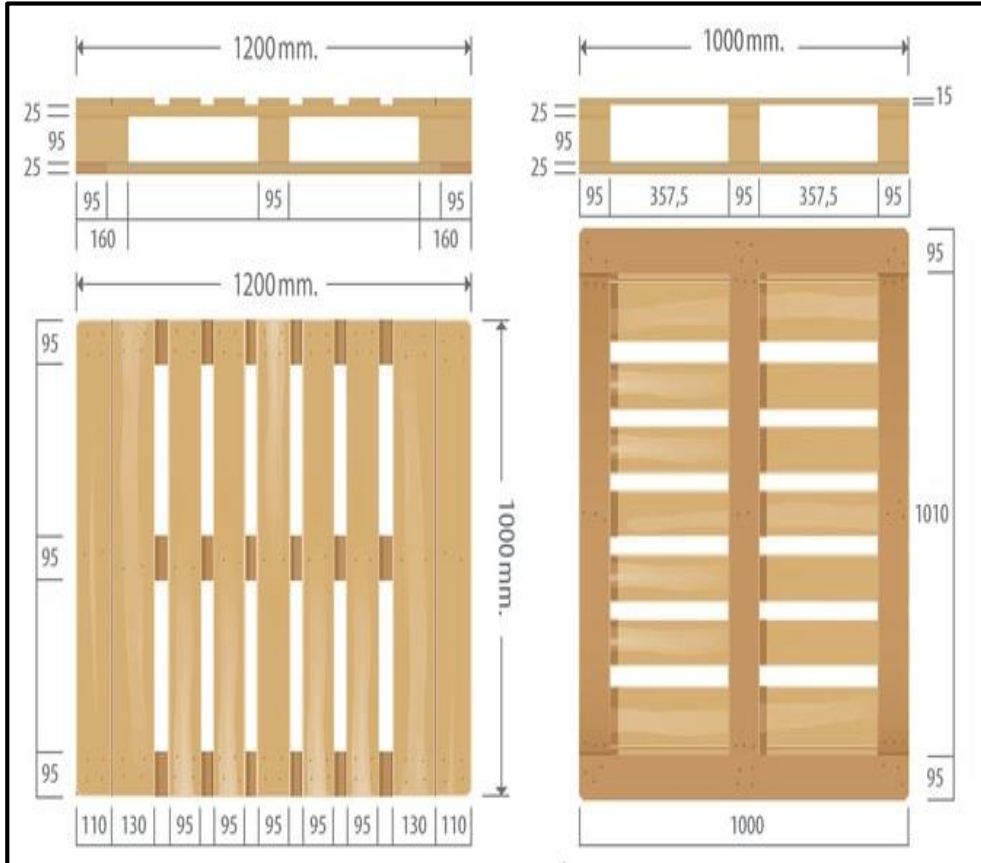
<b>SISTEMA ESTRUCTURAL</b>	
	La vainas de tara pasan por un proceso de selección, limpieza y molienda.
	Se procede a alistar los empaques para el envasado, pesado y empaquetado.
	El pallet americano a utilizar para el paletizado.
	El proceso final del paletizado.

**Nota.** Autoría propia

#### 7.4 Plano de estiba del paletizado:

**Figura 5**

*Estructura de las parihuelas*



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

#### 7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

Para el proceso del paletizado se determina un tiempo para la selección del pallet, que es el proceso que demora para realizar la desinfección del pallet para que no vaya a contaminar el producto o mercadería a enviar ya sea en cajas o sacos.



**Tabla 19***Tiempos y costos del pallet*

<b>Descripción</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Costos S/.</b>
Pallet 20 unidades		
Selección del pallet	72 horas	
Proceso de paletizado	48 horas	
<b>Total</b>	<b>5 días</b>	<b>500.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## CAPÍTULO VIII

### CONTENEDORIZACIÓN

#### 8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

**Tabla 20**

*Datos relevantes del contenedor*

ASPECTOS PRINCIPALES	
Contenedor Bulk de 20´	

Diseñado para cargas de productos a granel, disponen bocas de carga superiores que son apto para productos químicos, fertilizantes, harinas, azúcar, sal entre otros.

### CARACTERÍSTICAS

<b>Peso Kg.</b>	Peso bruto 24,000
	Tara 2,800
	Carga útil 21,200
<b>Dimensiones</b>	Longitud: 5,888 Ancho: 2,332 Alto 2,338

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

## 8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Para el procedimiento exportador por parte de la empresa “Abancay-Xporta” se ha considerado algunos criterios: ([www.flippers.es](http://www.flippers.es))

**Criterio 1;** se puede utilizar para transportar objetos voluminosos o pesados, por lo que son ideales para todo tipo de mudanzas o traslados.

**Criterio 2;** Son unidades que protegen las mercancías de la climatología y que están fabricadas de acuerdo con la normativa ISO, encontrando diferentes medidas normalizadas que van desde los 6 a 12 metros de largo.

**Criterio 3;** En su parte interior, el recipiente trae un recubrimiento especial anti-humedad, que evita que las humedades afecten el contenido o el recipiente en cuestión.

**Criterio 4;** y lo principal es que, en cada una de sus esquinas, se pueden encontrar twist locks (unos sistemas especiales de fijación), que permiten que unas grúas especiales, los manipulen y carguen, ya sea en barcos o camiones.

### 8.3 Proceso de contenedorización:

**Tabla 21**

*Secuencia del sistema*

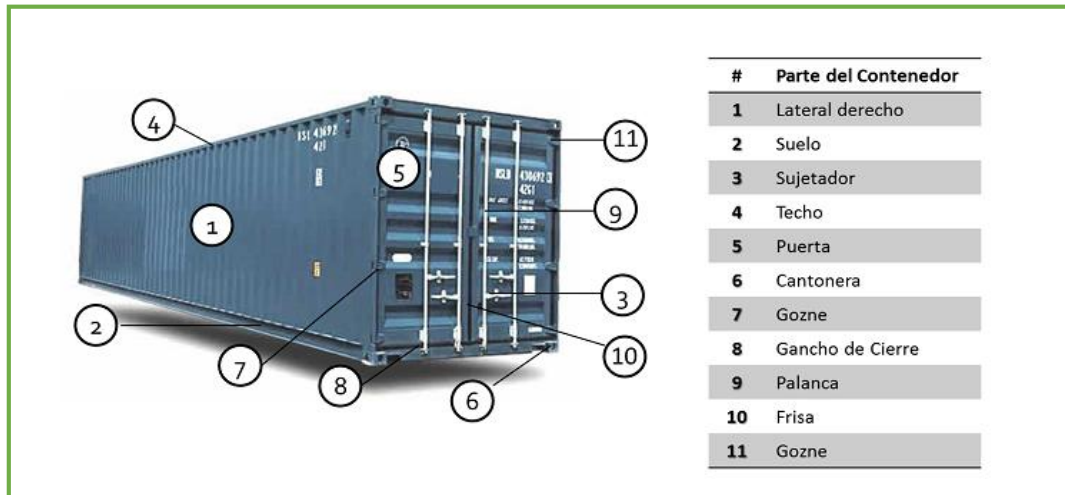
PROCESO	
	El inicio de esta secuencia comienza con la manipulación o carga de la mercadería debidamente paletizado.
	El siguiente proceso es colocar la mercadería al container.
	Carga y descarga del container a los buques para el traslado al país de destino.
	Procedimiento semi final, los container ya colocados en el buque para su traslado de la mercadería al país de destino.

**Nota.** Autoría propia

#### 8.4 Plano de estiba del contenedor:

**Figura 6**

*Plano estructural del contenedor*



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

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

Considerando para este proceso; se usará el contenedor de 20", para ubicar los pallets de la mercadería, todo este proceso dura un tiempo de tres días.

**Tabla 22**

*Información del proceso:*

Descripción	Tiempos	Costos S/.
Contenedor 20`		2,530.00
Ubicación del pallet	24 horas	
Proceso	48 horas	200.00
<b>Total</b>	<b>3 días</b>	<b>2,730.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO IX**

### **TRANSPORTE**

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

Son empresas que prestan servicio de carga logística; traslado de la mercadería a cualquier departamento del país.

**Transporte interno:** Shalom Encomiendas

**Lugar:** Abancay - Apurímac

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

**Dirección:** Av. Panamericana N°1250 – Bellavista.

**Teléfono:** (083) 202350

## Figura 7

Empresa de transporte Interno



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

**Transporte interno:** Cargueros Rápidos y Servicio Oportuno S.A.C.

**Lugar:** Abancay - Apurímac

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

**Dirección:** Av. Panamericana N°2000 – Urb. Bellavista Baja

**Teléfono:** 999098672

## Figura 8

Empresa de transporte interno



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

## 9.2 Costo de transporte interno:

**Tabla 23**

*Cotización de transporte interno*

<b>Empresa Shalom</b>			
<b>Ruta</b>	<b>Trayecto</b>	<b>Precio</b>	<b>Tiempo</b>
De Abancay a Callao	Carretera (912.8) km.	S/ 800.00 \$ 205.00	15 h. 11m.

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

## 9.3 Proceso de servicio de transporte internacional:

**Transporte internacional:** Nowports Perú S.A.C.

**Lugar:** Lima – San Isidro

**Servicio:** Transporte de carga a nivel internacional.

**Dirección:** Av. Javier Prado Este N° 444

**Teléfono:** +51 970 090 676

**Figura 9**

*Empresa de transporte internacional*



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



**Transporte internacional:** GLOBAL COMEX S.A.C.

**Lugar:** Miraflores - Lima

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

**Dirección:** CALLE LORD COCHRANE 486 INT. 101 LIMA - MIRAFLORE

**Teléfono:** +51 934528380

### Figura 10

*Empresa de transporte internacional*



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

#### 9.4 Cotización del flete marítimo:

**Tabla 24**

*Gastos de transporte internacional*

Empresa Global Comex			
Ruta	Flete \$	Precio S/	Tiempo
Perú Alemania	700	2.940.00	30 días

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO X**

### **SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL**

#### **10.1 Agentes de Aduanas:**

**Empresa:** GLOBAL COMEX

**Dirección:** Calle Lord Cochrane N° 486

**Teléfono:** +51 934528380

**Página web:** [www.globalcomex.com.pe](http://www.globalcomex.com.pe)

**Servicios:**

Nuestros consultores expertos ofrecen un estudio y análisis detallado sobre las actividades logísticas. Abarcan operaciones de carga simple, sobredimensionada o peligrosa.

## 10.2 Costo de agenciamiento:

**Tabla 25**

*Cotización para la exportación a Alemania:*



CALLAO, [REDACTED] 2022	Señores: [REDACTED]
<b>PROFORMA</b> [REDACTED]	[REDACTED]
Despacho N° [REDACTED]	RUC: [REDACTED]
Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO	Teléfono: [REDACTED]
Aduana: MARITIMA CALLAO	Fax: [REDACTED]
Nave / Avión:	Contenido:
Tipo de cambio: 4.20	Destino: ALEMANIA - BERLIN
Peso bruto: 0.00	Fecha de Llegada:
Valor CIF 106,548.75	Flete US\$ 700 Seguro US\$ 200
FOB 104,459.56	
Valido: 15-01-2023	

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV (Exonerado)	16,713.53
IPM	2,089.19
<b>Total Aduana</b>	<b>S/. 2,089.19</b>
Gastos operativos	273.00
Documentos de aduanas	105.00
Gastos administrativos	399.00
Transporte	378.00
Almacenaje	924.00
<b>Total Gastos</b>	<b>S/. 2,079.00</b>
Comisión	820.00
IGV 18%	525.42
<b>Total General</b>	<b>S/. 5,513.61</b>

SON: CINCO MIL QUINIENTOS TRECE CON 61/100 SOLES

Av. Bertello Balatti Mz. "C" Lt. 14 Urb. Los Jazmines – Callao Provincia Constitucional del Callao  
Teléfono: 01 574-2614

E-mail: [contacto@logisticainternacionaladuanera.com](mailto:contacto@logisticainternacionaladuanera.com)

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



COTIZACIÓN DE IMPORTACIÓN MARÍTIMA  
N° [REDACTED]

Callao, [REDACTED] de 2022

Señores:

[REDACTED]

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 : ALEMANIA - BERLIN. Línea Marítima :  
 Producto : CARGA GENERAL Frecuencia : Semanal  
 Piezas : Tiempo de Transito : 30 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
TOTAL GASTOS EXTERIOR				130.00

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
TOTAL GASTOS LOCALES				283.20

TOTAL GENERAL				413.20
---------------	--	--	--	--------

**Observaciones:**

Valido al 15/01/2023

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 26**

*Empresas de seguro*

<b>Empresas</b>	<b>Costos \$</b>
RIMAC	220.00
ZURU	250.00
SAFE LINK	200.00

**Nota.** Autoría propia

### 10.4 Póliza de seguro:

**Empresa:** Safe Link Agente de Seguros

**Dirección:** Avenida Jorge Basadre N° 607 San Isidro - Lima

**Servicio:**

Protección a las mercancías en tránsito ante riesgos y/o daños, robo y/o pérdidas durante su trayecto nacional e internacional.

### 10.5 Depósitos Temporales:

**APM TERMINALS:**

Brinda servicio diferenciado basado en la calidad del servicio, atención personalizada, tarifas competitivas, haciendo uso del depósito temporal ubicado dentro de las instalaciones portuarias del Callao. ([www.apmterminals.com](http://www.apmterminals.com))

**RANSA:**

Servicio de almacenamiento y manipuleo en depósito temporal de contenedores, carga suelta, carga rodante del rubro de comercio exterior. ([www.ransa.biz](http://www.ransa.biz))

## **CAPÍTULO XI**

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

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

##### **Puertos en el Perú:**

Perú cuenta con los siguientes puertos: el puerto del Callao es el de mayor capacidad con tecnología de punta y control para el proceso de exportación, también contamos con el Puerto de Paracas, Paita, Matarani, Iquitos, con menor capacidad e infraestructura, pero disponible para el proceso de exportación e importación. ([www.ositran.gob.pe](http://www.ositran.gob.pe))

## **Aeropuertos en el Perú:**

En Perú contamos con Aeropuertos en diferentes Departamentos, pero los aeropuertos de mayor incidencia con operaciones internacionales son; Lima, Cusco, Chiclayo, Iquitos, Piura, Arequipa. ([www.ositran.gob.pe](http://www.ositran.gob.pe))

### **Figura 11**

*Puerto del Callao*



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

## **11.2 Análisis de la Infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país**

**destino:**

### **Figura 12**

*Puerto de Bremen / Bremerhaven*



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



Con respecto al sistema vial, portuario y aeroportuario en Alemania, este se caracteriza por tener una de las mejores infraestructuras portuarias del mundo y esto hace que se convierta en un lugar ideal para el comercio internacional.

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

#### **Principales puertos de Alemania**

- Hamburgo
- Puertos de Bremen
- Lubeck
- Rostock
- Wilhelshaven

#### **Principales aeropuertos de Alemania**

- Bremen
- Múnich
- Berlin - Tegel
- Hamburg Airport
- Berlin - Schonefeld

#### **Capacidad:**

El puerto de Bremenhaven tiene la capacidad de manejar casi; 5,5 millones de TEU y 55 millones de toneladas de carga en contenedores por año.

**Restricciones:**

Las restricciones para exportar a Alemania están considerados los bienes culturales, material de guerra y especímenes de flora o fauna exóticos.

**11.4 Proceso de Importación y nacionalización en el país destino:**

La importación de productos es un proceso mediante el cual un país compra mercancías de cualquier tipo a otro país, para ser utilizadas en el territorio nacional, en conclusión, al país que compra se le conoce como importador y al país que vende se le llama exportador, las mercancías extranjeras se considerarán nacionalizadas cuando quedan expeditas para su levante, momento en el que culmina el despacho de importación.

([www.beetrack.com](http://www.beetrack.com))

**11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial:**

Se consideran aquellas mercancías declaradas como tal cuyo valor FOB total no sobrepase los \$ 5,000 y no supere las 6 unidades, por ejemplo: Para la importación de estas mercancías no se requerirá registro o licencia de importación, salvo que por su naturaleza requieran el cumplimiento de visto bueno o requisitos que conlleven a la obtención de licencias de acuerdo a las disposiciones establecidas por el Gobierno. Es importante que la factura comercial especifique que se trata de muestras sin valor comercial.

([www.beetrack.com](http://www.beetrack.com))

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

**Empresa:** GLOBAL COMEX

**Dirección:** Calle Lord Cochrane N°486

**Teléfono:** +51 934528380

**Servicios:**

Nuestros consultores expertos ofrecen un estudio y análisis detallado sobre las actividades logísticas y operativas. Abarcan operaciones de carga simple, sobredimensionada o peligrosa.

**Figura 13**

*Agente de aduanas*



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

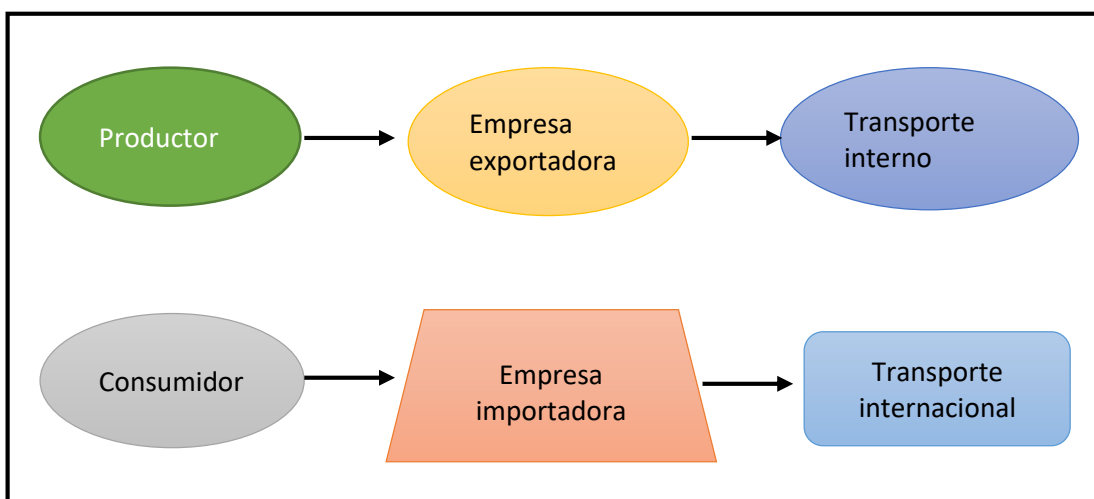
## CAPÍTULO XII

### DISTRIBUCIÓN

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

**Figura 14**

*Fase secuencial*



**Nota.** Autoría propia

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

**Canal directo:**

Cuando el fabricante es el propio distribuidor, una empresa que fabrica dulces y tiene su propio local de venta, el local propio puede ser el puesto donde envasa, vende a pedido o recorre oficinas, tiendas a ofrecer su mercadería. (Burin, David, 2015)

**Canal indirecto:**

Cuando el fabricante deja la venta en manos de intermediarios, por ejemplo, los acopiadores, distribuidores mayoristas, comercios minoristas. (Burin, David, 2015)

**Nombre:** RABO FRITZ HASSELWANDER GMBH

**Dirección:** Industriestr 876846 Hauenstein

**Teléfono:** +49 6392564

**Página:** [www.rabo-gmbh.com](http://www.rabo-gmbh.com)

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

**Figura 15**

*Canal seleccionado*



**Nota.** Autoría propia

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

El sistema a utilizar en el proceso exportador está enmarcado en base al contrato suscrito con la empresa exportadora, el incoterms a aplicar es el FOB, dónde el vendedor se encarga de dejar las mercancías en el barco y los costos son asumidos por la empresa importadora (seguro, flete), fijando un plazo de 60 días para la entrega del producto, en cuanto al pago para iniciar este proceso de exportación se fija en 50% y el otro 50% cuando la mercancía se embarca hacia el país de destino e indicando el volumen de la mercadería que asciende al monto de 5,000 toneladas de polvo de tara.

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

La empresa "Abancay- Export, será una empresa líder y competitiva en la región Apurímac con un desarrollo sostenible en la exportación de la tara y otros productos de alta demanda en los mercados internacionales, realizaremos un estudio de mercado internacional a fin de viabilizar la exportación a otros países como China y Estados Unidos, para que estos procesos de exportación sean de beneficio para mi empresa y para generar empleo y mejorar la calidad de vida de la zona rural dónde a través de convenios con los productores se pueda posibilitar el proceso de exportación generando buena rentabilidad para la empresa y los productores.

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

La globalización permite a las empresas exportadoras a diversificarse internacionalmente en nuevos mercados o países ampliando el rango de productos; consumo de alimentos, industria farmacéutica, cosméticos, etc., cada país se especializa en la actividad que tiene más ventajas por ejemplo en Estados Unidos, Australia con el abastecimiento de alimentos. Otra implicancia es la tecnología, que a través de las innovaciones tecnológicas se puede realizar las compras y ventas a través del internet, facilita las ventas entre diversos países, intercambiando productos, tecnologías, desempeña un papel importante en la facilitación para la circulación de mercancías.

## CAPÍTULO XIII

### MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

**Tabla 27**

*Gastos operativos para el proceso de exportación*

<b>Descripción</b>	<b>Total S/</b>	<b>Total \$</b>
Flete internacional	2,940.00	700.00
Seguro marítimo	840.00	200.00
Certificado fitosanitario	123.90	29.50
Certificado de calidad	3,024.00	720.00
Certificado sanitario	394.80	94.00
Contenedor	2,730.00	650.00
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	195.24
IGV 18%	525.42	125.10
Gastos de origen	546.00	130.00
Descarga	223.02	53.10
Handing	322.14	76.70
Vistos buenos	495.60	118.00
Transmisión	148.68	35.40
<b>Costo de Exportación</b>	<b>15,215.56</b>	<b>3,622.04</b>
IPM	2,089.19	497.43
<b>Total General</b>	<b>17,304.75</b>	<b>4,119.47</b>

## **CAPÍTULO XIV**

### **VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA**

#### **14.1 Costo de oportunidad:**

Este apartado señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión y la rentabilidad sería mayor, que la exportación de (Polvo de Tara); 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 (Polvo de Tara) donde se tiene mucho conocimiento de productores, procesos productivos, empresas tercerizadas para etiquetas, empaçado, embalado, paletizado, transporte interno, agentes de aduanas, servicios de soluciones logísticas y mercados internacionales. ([www.volca.com](http://www.volca.com))

## 14.2 Valor actual neto:

**Tabla 28**

*Datos de ingresos económicos*

<b>Año</b>	<b>Ingresos S/.</b>
0	-400,000.00
1	720,000.00
2	864,000.00
3	1'123,200.00
4	1'347.840.00
5	1'617,408.00

**Tabla 29**

*Información de gastos*

<b>Año</b>	<b>Egresos S/.</b>
Producto	28,600.00
Proceso Productivo	7,500.00
Rotulado	1,000.00
Empaques	1,000.00
Embalado	1,000.00
Paletizado	500.00
Transporte Interno	800.00
Gastos Proceso Exportación	<b>17,304.75</b>
Costo Fijo Almacén	26,844.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
<b>Total</b>	<b>106,548.75</b>

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

**Nota:** TIR = 0.90

$$\frac{-400,000.00 + 720,000.00 + 864,000.00 + 1'123,200.00 + 1'347,840.00 + 1'617,408.00}{1.80 \quad 3.24 \quad 5.83 \quad 10.50 \quad 18.90}$$

$$-400,000.00 + 400,000.00 + 266,666.67 + 192,592.59 + 128,395.06 + 85,596.71$$

**VAN = 673,251.03**

### 14.3 Tasa Interna de retorno:

**Tabla 30**

*Datos de ingresos económicos*

Año	Ingresos S/.
0	-400,000.00
1	720,000.00
2	864,000.00
3	1'123,200.00
4	1'347.840.00
5	1'617,408.00

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

**Nota:** TIR = 2.00 / 2.01

$$\frac{-400,000.00 + 720,000.00 + 864,000.00 + 1'123,200.00 + 1'347,840.00 + 1'617,408.00}{3.00 \quad 9.00 \quad 27.00 \quad 81.00 \quad 243.00}$$

$$-400,000.00 + 240,000.00 + 96,600.00 + 41,600.00 + 16,640.00 + 6,656.00$$

= 896.00

$$\frac{-400,000.00 + 720,000.00 + 864,000.00 + 1'123,200.00 + 1'347,840.00 + 1'617,408.00}{3.01 \quad 9.06 \quad 27.27 \quad 82.09 \quad 247.08}$$

$$-400,000.00 + 239,202.66 + 95,363.19 + 41,186.76 + 16,419.97 + 6,546.17$$

$$= -1,281.17$$

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

$$\text{TIR} = 2.01 + \frac{896.00}{896.00 - 1,281.26} \times (2.01 - 2.00)$$

$$\text{TIR} = 2.00\%$$

## CONCLUSIONES

1. El proyecto de exportación se desarrolló cumpliendo con información objetiva que permite haber concluido de acuerdo a los capítulos y lineamientos conforme a la estructura.
2. Se pudo seleccionar bajo ciertos criterios técnicos el producto que se va a exportar al mercado de Alemania, y para ello se pudo cumplir con los procesos productivos y controles de calidad.
3. Fue importante identificar empresas de servicios logísticos, respecto al transporte interno que cumplan con los equipamientos para mantener los productos trasladados en buenas condiciones.
4. Fue una tarea muy ardua conseguir la cotización de exportación, y conocer los pagos administrativos que se deben cumplir a aduanas y los gastos por el transporte internacional.

## RECOMENDACIONES

1. Los gestores de la empresa deben analizar en el Perú las diversas empresas productoras para identificar productos que son de alta demanda en otros países para ser exportables.
2. Capacitar a los trabajadores en temas de comercio internacional para desarrollar procesos de exportación que se cumplan con los documentos técnicos y legales como exigen los controles de aduanas.
3. Realizar un estudio de mercado en diversos países internacionales para establecer países potenciales para exportar los productos que se cultivan en el Perú y son de calidad.
4. Mantener una cartera de empresas de servicios logísticos y procesos productivos que puedan complementar con la exportación y diversificar los productos para obtener mayor rentabilidad.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Información técnica, (2022). *Herbazest*

<https://www.herbazest.com>

Datos de aranceles, (2022). *SUNAT*

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

Ligaña, (2018). *La calidad*. Editorial Zerodol

Estrategia de almacenes, (2022). *Mecalux*

<https://www.mecalux.com>

Detalle de mobiliario, (2022). *Multilif*

<https://www.multilif.com.mx>

Rotulado del producto, (2022). *Blog Onecore*

<https://www.blog.onecore.mx>

Normas de Perú para exportar, (2022). *SENASA*

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

Ficha técnica del empaque, (2022). *Ecoologic*

<https://www.ecoologic.com>

Criterio de selección del embalaje, (2022). *MINCETUR*

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

Criterios de selección de pallet, (2022). *Transeop*

<https://www.transeop.com>

Criterios de selección del contenedor, (2022). *Flippers.es*

<https://www.flippers.es>

Plano estructural del contenedor, (2022). *Diario del Exportador*

<https://www.diariodelexportador.com>



Empresa de transporte interno, (2022). *SHALOM*

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

Empresa de transporte interno, (2022). *CARRASOS*

<https://www.carrasos.pe>

Empresa de transporte internacional, (2022). *Nowports*

<https://www.nowports.com>

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

<https://www.globalcomex.pe>

Depositos temporales, (2022). *APM Terminals*

<https://www.apmterminals.com>

Depositos Temporales, (2022). *Ransa*

<https://www.ransa.biz>

Puertos en el Perú, (2022). *OSITRAN*

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

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

<https://www.beetrack.com>

Muestras sin valor, (2022). *Beetrack*

<https://www.beetrack.com>

Burin, (2015). *Canales de distribución*. Editorial Exportaciones

Costo de oportunidad, (2022). *Volca*

<https://www.volca.com>