



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE VINO BLANCO SEMI SECO A
ESTADOS UNIDOS, MIAMI, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA
SHALOM ENCOMIENDAS DE LA CIUDAD DE AREQUIPA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. VARGAS GUTIERREZ, WILFREDO
<https://orcid.org/0000-0003-1220-0520>

ASESOR

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

**AREQUIPA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

El trabajo se lo dedico a mi familia por su gran apoyo y por creer en mi persona para lograr muchos objetivos personales y profesionales, y ser un orgullo que engrandece a toda mi familia.

AGRADECIMIENTO

Agradecer especialmente a la universidad Alas Peruanas por terminar mis estudios y obtener mi título profesional, a todos los docentes que he tenido durante mi estudios y en el desarrollo del proyecto de exportación, también a mis compañeros que les deseo lo mejor a la distancia.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad el Perú es uno de los productores de mayor reconocimiento por tener los mejores productores a nivel mundial de vino blanco semi seco y de tener alta demanda en dos países quienes se han convertidos en los principales importadores de este producto bandera, siendo Estados Unidos y España, este producto está entre otros que son muy exportables como el cacao, el café, el esparrago, etc.

En base a los últimos años el producto vino sémico ha tenido un renombre y gran éxito en el entorno agropecuario, donde varias empresas que son productores están viendo a este producto como una oportunidad para cultivar y producir el vino blanco semi seco, a ello se suma la estabilidad económica referido a su precio y a las excelentes condiciones que favorecen una producción optima con altos estándares de calidad para cumplir con las exigencias para la exportación.

En base a la información estadística el Perú ha tenido un incremento en el proceso de exportación de un 15,4% durante el año 2020 siendo el volumen de 8'023,000 de toneladas logrando obtener un ingreso de USD 29'855,000 de dólares, estos datos son muy prometedores para el país y para los productores de este producto que cada año es más requerido y ya por muchos países internacionales que buscan un producto que se cultiva y se cosecha en tierras donde hace que la materia prima sea de calidad.

RESUMEN

De acuerdo a la estructura y a los argumentos expuestos en el proyecto se pudo concretar cada uno de los capítulos que se detallan a continuación; el producto a exportar siendo el punto más importante la clasificación arancelaria, luego se detalló el aprovisionamiento donde se identificó los proveedores potenciales y el costo fijo de fabricación, posteriormente se argumentó el almacenamiento donde se pudo establecer el costo fijo de almacén, así mismo se procedió con el rotulado y etiquetado cumpliendo las normas técnicas para ser exportable un producto, también se logró desarrollar el empaque analizando los criterios para su selección, posteriormente se enmarcó en el embalaje configurando la ficha técnica y el proceso del embale, en base a la unitarización se desarrolló adecuadamente el proceso de paletizado, respecto al contenedor se pudo establecer el plano de estiba y los tiempos y costos del proceso, así mismo se pudo conceptualizar el transporte, el servicio de soporte al comercio internacional, infraestructura para la distribución física en el país de destino, la distribución, la matriz de exportación y la valuación económica financiera.

ABSTRACT

According to the structure and the arguments presented in the project, each of the chapters detailed below could be specified; the product to be exported, the most important point being the tariff classification, then the supply was detailed where the potential suppliers and the fixed cost of manufacturing were identified, later the storage was argued where the fixed cost of the warehouse could be established, likewise proceeded with the labeling and labeling complying with the technical standards to be exportable a product, it was also possible to develop the packaging analyzing the criteria for its selection, later it was framed in the packaging configuring the technical file and the packaging process, based on the unitarization properly developed the palletizing process, with respect to the container, it was possible to establish the stowage plan and the times and costs of the process, as well as the transportation, the support service for international trade, infrastructure for physical distribution in the country of origin. destination, distribution, export matrix and economic valuation financial.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice de Contenido.....	vii
Índice de Tablas.....	x
Índice de Figuras.....	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1. Ficha técnica del producto.....	2
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	3
2. APROVISIONAMIENTO.....	5
2.1. Proveedores potenciales.....	5
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	6
2.3. Control de calidad.....	7
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	8
3. ALMACENAMIENTO.....	9
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	9
3.2. Lay-out de almacén.....	10
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	11
3.4. Costo fijo de almacén.....	13
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	14
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	14
4.2. Normas técnicas aplicable.....	15
4.3. Proceso de rotulado.....	16
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	17
5. EMPAQUE.....	18
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 empaçado.....	21
6. EMBALAJE.....	22
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	22
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	23
6.3. Proceso de embalaje.....	24
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	25
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....	26
7.1. Ficha técnica del pallet.....	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.	Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	29
8.	CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto).....	30
8.1.	Ficha técnica del contenedor.....	30
8.2.	Criterios usados para la selección del contenedor.....	31
8.3.	Proceso de contenedorización.....	32
8.4.	Plano del contenedor.....	33
8.5.	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	33
9.	TRANSPORTE.....	34
9.1.	Proveedores del transporte interno.....	34
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight).....	36
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	36
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	38
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	39
10.1.	Agentes de aduana.....	39
10.2.	Costo de agenciamiento.....	40
10.3.	Aseguradoras.....	43
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo).....	43
10.5.	Terminales de almacenamiento.....	43
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	45
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	45
11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	47
11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	48
11.4.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino...	49
12.	DISTRIBUCIÓN.....	51
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	51
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	52
12.3.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	53
12.4.	Identificación y cuantificación de los márgenes de identificación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	54
12.5.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	54

12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	55
13	MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	56
14	VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	58
14.1	Costo de oportunidad de capital.....	58
14.2	Valor actual neto.....	59
14.3	Tasa interna de retorno.....	60
	Conclusiones.....	62
	Recomendaciones.....	63
	Referencia Bibliográfica.....	64

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Datos del producto a exportar.....	2
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	2
Tabla 3	Empresas productoras.....	5
Tabla 4	Datos para la empresa proveedora.....	6
Tabla 5	Gastos para el proceso de exportación.....	8
Tabla 6	Información de bienes.....	11
Tabla 7	Registros requeridos en el almacén.....	14
Tabla 8	Datos del proceso.....	17
Tabla 9	Datos referenciales del empaque.....	19
Tabla 10	Proceso de empackado.....	20
Tabla 11	Información del proceso.....	21
Tabla 12	Datos informáticos del embalaje.....	22
Tabla 13	Proceso de embale.....	24
Tabla 14	Información del proceso.....	25
Tabla 15	Características de los pallets.....	26
Tabla 16	Proceso de paletizado.....	28
Tabla 17	Información del proceso.....	29
Tabla 18	Ficha técnica del contenedor.....	30
Tabla 19	Proceso del contenedor.....	32
Tabla 20	Información del proceso.....	33
Tabla 21	Empresas de servicio de transporte.....	34
Tabla 22	Gastos logísticos.....	36
Tabla 23	Empresas de servicio de transporte.....	36
Tabla 24	Detalle de costo del buque.....	38
Tabla 25	Logo de agente ACAMAR.....	39
Tabla 26	Logo de agente CAMEL.....	40
Tabla 27	Logo de agente AGUNSA.....	40
Tabla 28	Cotizaciones para la exportación.....	42
Tabla 29	Empresas de seguro.....	43
Tabla 30	Empresa aseguradora.....	43
Tabla 31	Costo para la exportación.....	56
Tabla 32	Datos de ingresos económicos.....	59
Tabla 33	Información de gastos.....	59
Tabla 34	Datos de ingresos económicos.....	60

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Secuencia del producto.....	3
Figura 2	Detalle estructural.....	10
Figura 3	Diseño de etiquetado.....	15
Figura 4	Flujograma de etiquetas.....	16
Figura 5	Plano de estiba del contenedor.....	29
Figura 6	Información del container.....	33
Figura 7	Logo de empresa WORLD SOLUTIONS.....	35
Figura 8	Logo de empresa PANAMUNDO.....	36
Figura 9	Logo de empresa TWILL.....	37
Figura 10	Logo de empresa SOUTH EXPRESS.....	38
Figura 11	Logo empresa DP WORLD.....	44
Figura 12	Logo empresa RANSA.....	44
Figura 13	Puerto Callao.....	46
Figura 14	Aeropuerto Jorge Chavez.....	46
Figura 15	Empresa de servicio logístico LOGISBER.....	49
Figura 16	Empresa de servicio logístico KUEHNE+NAGEL.....	50
Figura 17	Secuencia de mapeo.....	52

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

Para lograr un proceso exportador de vino blanco semi seco al mercado de EE.UU., se debe concretar una empresa, esta se encargara de la comercialización a nivel internacional de vender el producto, la empresa exportadora está ubicada en la ciudad de Arequipa.

A nivel nacional existen muchas empresas productoras de uva y procesadoras de vino en sus múltiples presentaciones, tenemos los fundos Jessica, Agrotierra, San Sebastián, el Prado 474 y señor de los milagros; todos ubicados en el departamento de Arequipa, los últimos datos informan que el país se produce alrededor de 40 millones de litros de vino blanco semi seco y se consigna 220 millones de solares, por ellos las zonas de producción de este producto ha tenido un incremento sustancial.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Datos del producto a exportar

Nombre: VINO BLANCO SEMI SECO	
Cantidad	750 mm.
Presentación	Es una bebida de color blanco y sabor obtenido a partir de un proceso que se obtiene de uva seleccionada.
Zonas de producción	Ica Tacna Arequipa Lima
Datos	90 kcal. 1 gr. (Grasas) 24 gr. (Carbohidratos) 1 gr. (Fibra) 0,041 mg. (Vitamina)

Nota. www.siicex.gob.pe

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Partida arancelaria

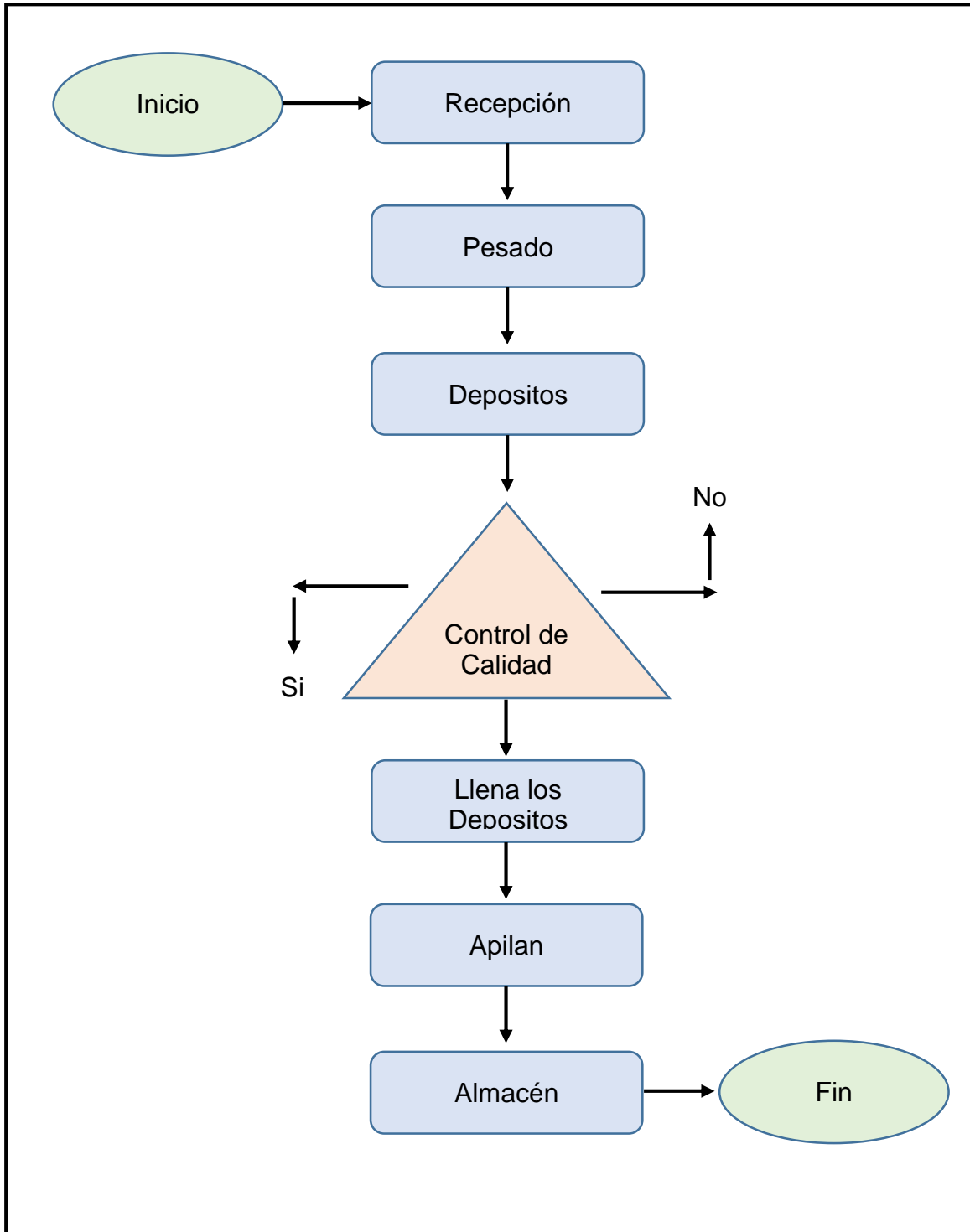
Número	Datos
2204229000	Vino blanco semi seco

Nota. www.siicex.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Secuencia del producto



Nota. www.biodiversidadalimentaria.cl

Recepción:

El personal de la empresa exportadora recepcionaran el producto, ya que estos deben ser entregados por la empresa productora de acuerdo a las normas y controles de calidad exigidas en la compra.

Pesado:

Se pesará los bidones conteniendo el líquido elemento y la suma total deberá ser la cantidad exacta de acuerdo a lo pactado en la entrega.

Depositos:

Los depósitos deben pasar por un proceso de lavado y desinfectados de acuerdo al control de calidad, por en tales depósitos se vertira el vino semi blanco semi seco en una medida determinada.

Llenan los Depositos:

Se utilizaran los depósitos para vaciar el producto, para que se mantengan en su estado natural para que el proceso exportador se cumpla con las exigencias de aduna como de la empresa importadora.

Apilan:

Se ordenan los depósitos con el vino blanco semi seco para ser trasladados utilizando una carretilla hidráulica para ubicarlas en el almacén.

Almacén:

Todos los depósitos serán almacenados para su control hasta que sean retirados para cumplir con la segunda fase del proceso productivo con empresas tercerizadas.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

Proveedores	Ubicación
La Bodega	Los fundos están ubicadas en el departamento de Arequipa
Somm Vinoteca	
Don Salvattore	
Agroterra	
San Sebastián	

Nota. Autoría propia

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Datos para la empresa proveedora

Indicadores	La Bodega	Somm Vinoteca	Don Salvattore	Agrotterra
	Valor %			
Calidad	10	9	9	9
Certificaciones	10	9	9	9
Plazos de entrega	10	9	9	8
Precio	10	9	8	8
Formas de Pago	10	9	8	8
Garantía	10	9	9	8
Estabilidad	10	9	9	9
Proximidad	10	10	10	10
Transporte	10	10	10	10
Referencias	10	10	10	10
Puntuación	100%	93%	91%	89%

Nota. Autoría propia

Considerando los indicadores para la selección de las empresas productoras la empresa que cumple con los criterios y que ofrece mejores condiciones es la empresa La Bodega, con que se procederá a tener un trato en la compra de la materia prima que es el vino blanco semi seco. Para la empresa exportadora contar con una empresa de renombre se busca que la calidad del vino sea la ideal para poder lograr una exportación óptima.

2.3 Control de calidad:

Para un proceso productivo y que está enfocado para mercados internacionales los controles de calidad deben estar presente desde la concepción de la materia prima, su traslado, los depósitos, los almacenes y la supervisión de personal calificado. Se hacen referencia las siguientes normas:

Norma Técnica Peruana:

Para INACAL, (2021) es muy importante los controles que se establecen para mantener una calidad dispuesta al producto y cumpliendo con las normas GIP 103 que señala los indicadores de supervisión, control y medición de la materia prima dispuesto a líquido que en este caso es vino blanco.

- Se debe contratar personal especializado en el tratamiento de control de líquido de alcohol y que deben considerar en mantenerlo en su estado natural.
- La empresa exportadora debe tener los equipos y una infraestructura para custodiar en buenas condiciones del vino blanco.
- El personal encargado debe disponer las buenas prácticas durante los controles de calidad.
- Es importante que periódicamente durante las 24 horas se debe mantener presente una supervisión en los almacenes.

Codex Alimentarias:

De acuerdo con Mendoza, (2018) señala que si se procesan productos que son para el consumo se deben considerar el control inocuo alimentario y su certificación es importante para lograr una buena exportación.

Norma Fitosanitarias:

EN base a lo que establece SENASA, (2022) es importante considerar las normas fitosanitarias en la infraestructura, en los insumos, en los equipos, en las maquinarias y en el personal responsable del control y supervisión del producto a exportar.

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 5

Gastos para el proceso de exportación

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Vino Blanco SS	8,250 Litros	15.00	123,750.00
Procesos	8,250 Litros	1.65	5,000.00
Rotulado (Etiquetas)	11,000	0.30	3,300.00
Empacado (Botellas)	11,000	2.50	27,500.00
Embalado (Cajas)	1,100	7.00	7,700.00
Paletizado	22	80.00	1,760.00
Costo			S/. 169,010.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

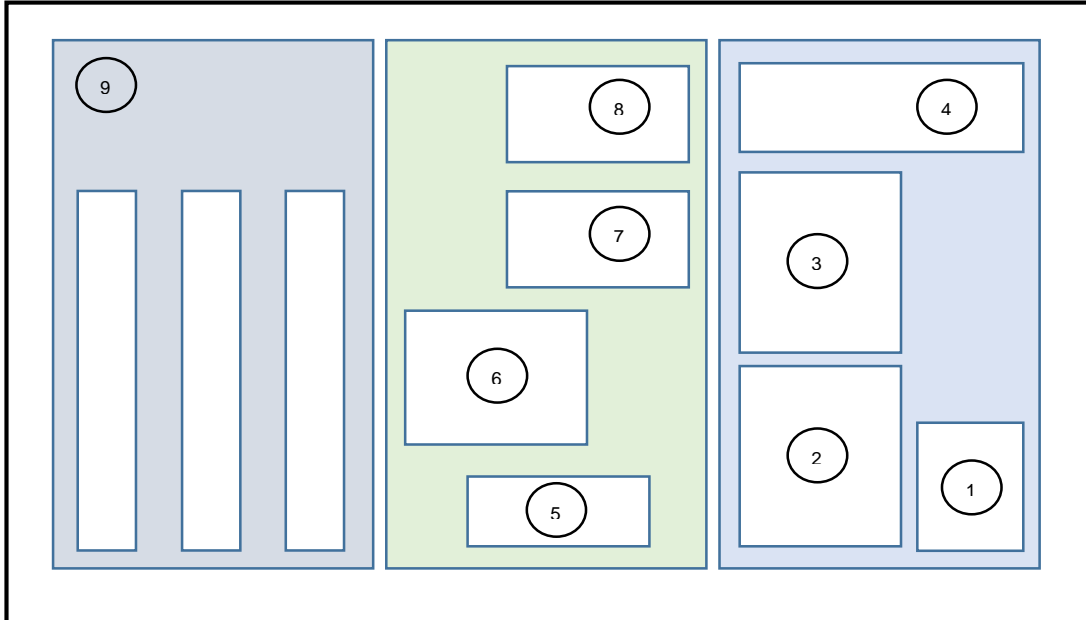
3.1 Estrategia de almacenamiento:

Según Anaya, (2008). La empresa exportadora o país de origen contara una empresa donde estará dividido en tres niveles, el primero se ubica la parte administrativa, el segundo estarán las maquinarias y equipos para los procesos productivos cercanos al producto o materia prima y el tercero corresponde a un almacén que deberá contar con las medidas reglamentarias, con los equipos adecuadas para mantener en buenas condiciones el producto que se pretende custodiar y con los equipos de seguridad; es importante que la empresa tenga en un lugar visible el plano estructural de los niveles y las salidas de emergencia y lugares de peligro.

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Detalle estructural



Nota. Autoría propia

Estructura del almacén:

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

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 6

Información de bienes

Maquinarias	
Carrito Montacarga	Permite movilizar los productos que están depositados en los pallets para ser llevados al almacén para su custodia
Carretilla Hidráulica	Consiste en la manipulación de los productos pero en cantidades pequeñas, por lo general cuando los productos son delicados y requiere un transporte seguro
Balanza Electrónica	Para la recepción de los productos se requiere pesar para determinar si las cantidades suman el total de la adquisición que se ha comprado
Equipamientos	
Aire Acondicionado	Equipo que permite mantener un ambiente fresco ya sea en la parte administrativa como en el área donde se realiza los procesos productivos
Góndola de Acero	Son los estantes que pueden ser de tres o cinco niveles, donde se depositaran los productos para su protección y seguridad
Refrigerador Industrial	Equipo que se instala en el almacén para que genere un ambiente fresco o frío dependiendo la temperatura que se requiera de acuerdo al producto
Mesa de Trabajo	En este medio se pone en ejecución la selección o clasificación de los productos
Parihuelas	Es donde se depositan los estantes donde se depositan los productos para su manipulación en mayores cantidades
Señalización	Son importantes dentro del almacén, se colocan para evitar que el personal tenga accidentes

Extintores	Se deben ubicar en lugares estratégicos y visibles se utilizan para apagar incendios que se pueden presentar
Luces de Emergencias	Equipos necesarios que permiten un encendido automático cuando falla la energía eléctrica

Implementos de Seguridad

Lentes	El personal requiere la utilización de este medio de seguridad para la protección de sus vistas
Guantes	Importante su utilización para proteger las manos de los operadores logísticos cuando se trata de manipulación maquinas e equipos
Fajas	Implemento que deben usarse cuando el personal va a manipular peso
Botas	Medio que deben ser utilizados para proteger sus pies si se trata de trabajar en lugares donde hay máquinas y equipos que son de gran peso
Uniforme	Importante que se utilicen porque son ropas que tiene cintas reflectoras que se iluminan si se trata de estar en lugares donde hay movimiento de máquinas de transporte

Bienes

Escritorios	Es parte para las oficinas donde se requiere para la parte administrativa
Sillas Giratorias	Se requiera para la parte administrativa
Mueble de Espera	Para la espera de los clientes que visitan a la empresa
Computadoras	Se disponen para todas las áreas u oficinas independientes para procesar información
Impresoras	Máquina que sirve para imprimir documentos importantes para la organización

Nota. Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 7

Registro requeridos en el almacén

Descripción	Cantidad	P. Unitario S/.	Total S/.
Carrito montacarga	1	15,000.00	15,000.00
Carretilla Hidráulica	3	1,200.00	3,600.00
Balanza Electrónica	4	600.00	2,400.00
Aire Acondicionado	3	1,700.00	5,100.00
Góndola de Acero	3	2,500.00	7,500.00
Refrigerador Industrial	1	8,000.00	8,000.00
Mesa de Trabajo	2	600.00	1,200.00
Parihuelas	20	1,000.00	1,000.00
Señalización de Seguridad	20	10.00	200.00
Extintores	10	120.00	1,200.00
Luces de Emergencias	10	150.00	1,500.00
Lentes	10	15.00	150.00
Guantes	10	12.00	120.00
Fajas	10	10.00	100.00
Botas	10	20.00	200.00
Uniforme	10	50.00	500.00
Escritorios	10	250.00	2,500.00
Sillas giratorias	10	300.00	3,000.00
Muebles de Espera	4	500.00	2,000.00
Computadoras	10	1,500.00	15,000.00
Impresoras	5	400.00	2,000.00
Costo Total			S/. 72,270.00

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y EQTIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

La etiqueta es utilizada para denominar el rótulo que presenta información considerada relevante para el producto a exportar. La empresa exportadora considera en su etiqueta la información en el idioma inglés, el 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. Cada país determina sus controles que toda empresa exportadora debe cumplir para evitar retenciones o hasta la pérdida de su inversión, la FDA (Food an Drug administration es la institución que se encarga de controlar productos para el consumo y regula la información de las etiquetas.

Figura 3

Diseño de etiquetado

Information	
Calories	61
Hydrates	0.1 g.
Proteins	0.1 g.

Alcohol	8.58 g.

Calcium	9 mg.
Magnesium	10 mg.
Potassium	82 mg.

Match	15 mg.
Polyphenols	0.023 mg.

Industry Registration:
0015-202216



7 8 8 4 9 2 1 8 0 8 2 7 4



SHALOM ENCOMIENDAS



Vino blanco semi seco

Weight: 750 ml.

Ingredients: Grape P.D.: 11-2022 E.D.: 12-2022
Exported by: Shalom Encomiendas – Arequipa

Nota. www.diariodelexportador.com

4.2 Normas técnicas aplicables:

Estas regulaciones son contempladas tanto en el país de origen (Perú – SENASA y DIGESA) y el país de destino (Estados Unidos - FDA), es muy importante estas normas para todo proceso de exportación y son supervisadas por los controles de aduanas como lo señala (Scotto, 2019).

Normas para el etiquetado para el país de destino: (www.fda.gov)

- Requisitos exigidos por la FDA
- Procesos legales para las etiquetas y embalaje
- Indicación nutricional
- Regulación sobre la inocuidad alimentaria
- Registro industrial
- Registro de sanidad
- Certificado fitosanitario

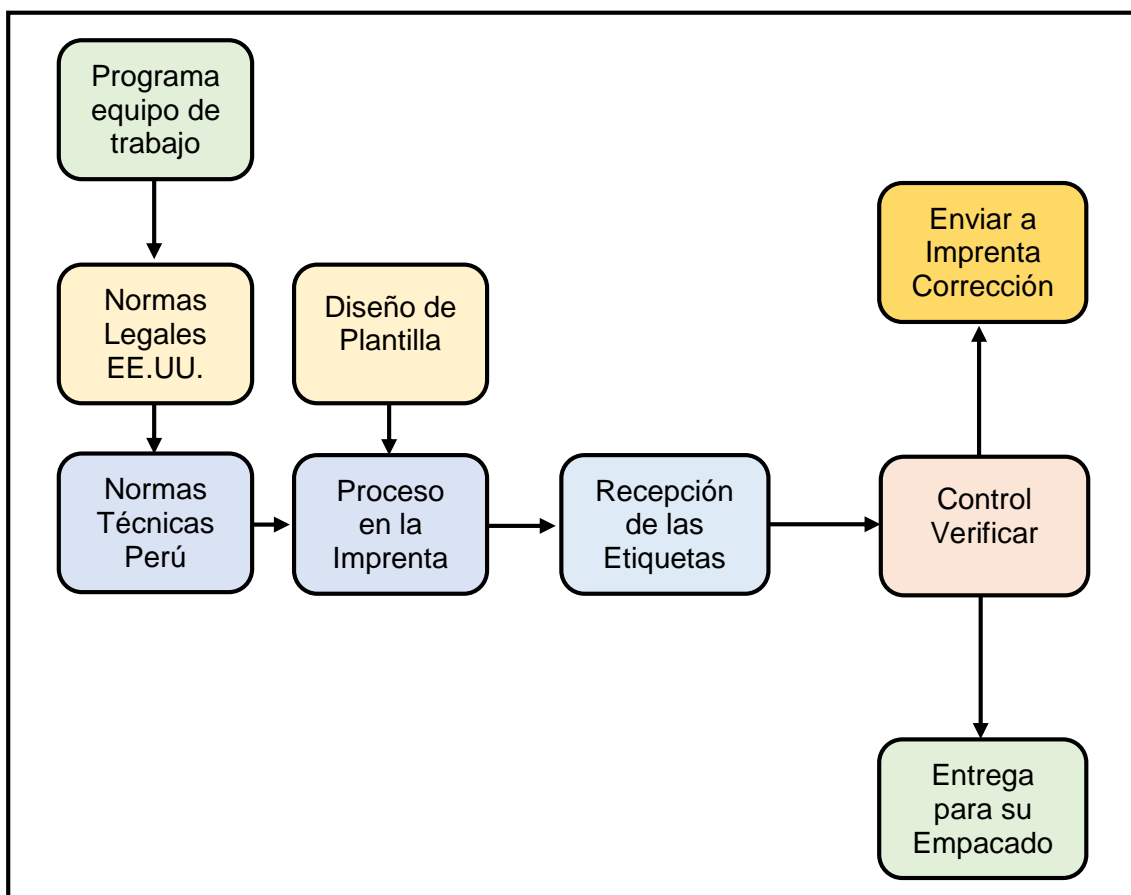
Normas aplicables en el país de origen: (www.aduanas.gob.pe)

- De acuerdo al ISO 2451
- País de procedencia
- Información del producto
- Valor nutricional
- Código de barras
- Ingredientes
- Dirección

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Flujograma de etiquetas



Nota. www.idyca.com

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Tabla 8

Datos del proceso

Detalle	Etiquetas	Tiempos	Costos S/.
Personal			950.00
Rotular	11,000		2,350.00
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
Total		2 días	3,300.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

En general las empresas industriales de vidrio vienen afrentando dos obstáculos que limitan la producción, la competencia propia y los productos alternativos de envases. Todo envase de vidrio es transparente y tiene una buena imagen para el producto, es higiénico o fácil su proceso de lavado, no altera las propiedades o sabor del producto y sobre todo genera calidad cuando el producto ya está puesto a la venta; por esos criterios la mayoría de las empresas que venden como producto líquido utilizan los envases de vidrio no solo en el mercado nacional sino también internacional. (www.thefoodtech.com)

Tabla 9

Datos referenciales del empaque

Bandejas con tapas	
De acuerdo al producto a exportar es de interes la selección de los envases de vidrio.	
Características Generales	Impermeabilidad Transparencia Inercia química Versatilidad de formas Reciclar
Material	Vitrificante, óxidos, fundentes y afinantes
Peso	El empaque es de 750 ml.
Descripción	Material duro, normalmente frágil y transparente.

Nota: www.anfevi.com

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

- Respetuoso con el medio ambiente
- Protege las propiedades del producto
- Personalizable a cualquier marca
- Adaptable a los requerimientos del producto
- Permite resaltar el contenido
- Es el envase preferido por los clientes
- Favorece las ventas

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 10

Proceso de empackado

PROCESO DE EMPACADO	
	Primer proceso; es adquirir la materia prima en este caso el vino blanco para su posterior tratamiento.
	Segundo proceso; se mandan a diseñar e imprimir las etiquetas que luego se deben colocar en las botellas.
	Tercer proceso; las botellas son lavadas y desinfectadas como parte del control de calidad.
	Cuarto proceso; se llenan las botellas con el vino blanco y se van apilando para ser clasificadas.

Nota: Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

Tabla 11

Información del proceso

Detalle	Botellas	Tiempos	Costos S/.
Personal			1,200.00
Empaques	11,000		26,300.00
Selección		8 horas	
Proceso		24 horas	
Total		4 días	27,500.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Para una operación comercial es muy importante seleccionar el tipo de embale adecuado para los productos que se van a exportar, en este proceso de exportación existen diversos materiales que se adaptan a la mercancía, para exportar las botellas de vidrio conteniendo vino blanco semi seco se concretó para utilizar las cajas de cartón corrugado, este tipo de material son la de mayor utilidad porque permite una buena manipulación y permite ocupar todos los espacios en un almacén o en el transporte, debido a sus características de protección, resistencia, de fácil rotulado y manipuleo es un material para las exportaciones. (www.diariodelexportador.com)

Tabla 12*Datos informáticos del embalaje*

Cajas de cartón corrugado	
<p>Para proteger las botellas de vino blanco se selecciona las cajas de cartón</p>	
Beneficios	<p>Protege al producto Permite un buen almacenaje Se puede imprimir datos importantes Es económico Permite separaciones</p>
Características Técnicas	
Medidas	Alto 32 cm., Ancho 38 cm., Profundidad 28 cm.
Descripción	Diseño personalizado y fabricado con cartón corrugado y plegadizo para cubrir necesidades específicas del empaque
Características Técnicas	Humedad 8% Tipo de onda B Altura de la onda 2,8 mm.

Nota: www.rajapack.es**6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:**

- Es un material que se le puede hacer agujeros
- Es buen amortiguarte y resistente al choque como a las vibraciones
- Es muy fácil la impresión y rotulado
- Es posible cubrirlo con cera, parafina o polietileno
- Permite contener celdas de cartón para separación
- Absorbe la humedad

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 13

Proceso de embale

PROCESO DE EMBALAJE	
	El proceso se inicia con el producto en este caso es el vino blanco.
	Se procesa las etiquetas para ser colocadas en cada botella con información relevante.
	Se llenan los envases con el producto y se van apilando para su clasificación.
	Luego las botellas que pasan el control de calidad se depositan en las cajas de cartón.

Nota: Autoría propia

5.5 Tiempos y costos del proceso de embalado:

Tabla 14

Información del proceso

Detalle	Embalados	Tiempos	Costos S/.
Personal			1,500.00
Embalados	1,100		6,200.00
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		3 días	7,700.00

Nota. Autoría propia

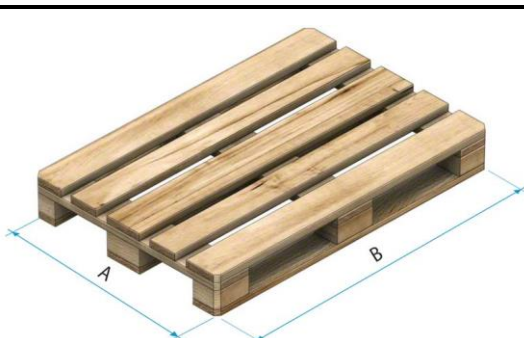
CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

Tabla 15

Características de los pallets

INFORMACIÓN	
Pallets Americano	 El diagrama muestra un pallet americano estándar de madera. Se ven las vigas longitudinales y transversales que forman la estructura. Dos líneas azules con flechas indican las dimensiones: 'A' para el ancho y 'B' para el largo.
Es un armazón de madera empleado en el movimiento de carga ya que facilita el levantamiento y manejo con grúas hidráulicas o llamadas carretillas elevadoras.	

CARACTERÍSTICAS	
Largo	1,200 mm.
Ancho	1,000 mm.
Normativa	UNE-EN 13698
Peso Mínimo	30 kilos
Carga Máxima	1,500 kilos

Nota: www.ceupe.com

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Tratándose de transporte y de logística en vehículos, resulta de suma importancia contar con elementos que faciliten cada uno de los envíos y entregas. Ello se verá reflejado en diversos aspectos de la empresa, desde la seguridad del vehículo y la mercancía, hasta una optimización del espacio. Un buen ejemplo de ello son los palets, unas estructuras relativamente livianas, pero muy resistentes: (www.mecalux.es)

- Son empeladas en todos los procesos de exportación:
- Tienen una medida estándar
- La certificación ISO propone una normativa
- Garantiza el traslado de productos
- Los pallet son durables
- Permite estabilidad y resistencia
- Su durabilidad es por años
- Los pallets se reciclan
- Los pallets son baratos

6.3 Proceso de paletización:

Tabla 16

Proceso del paletizado

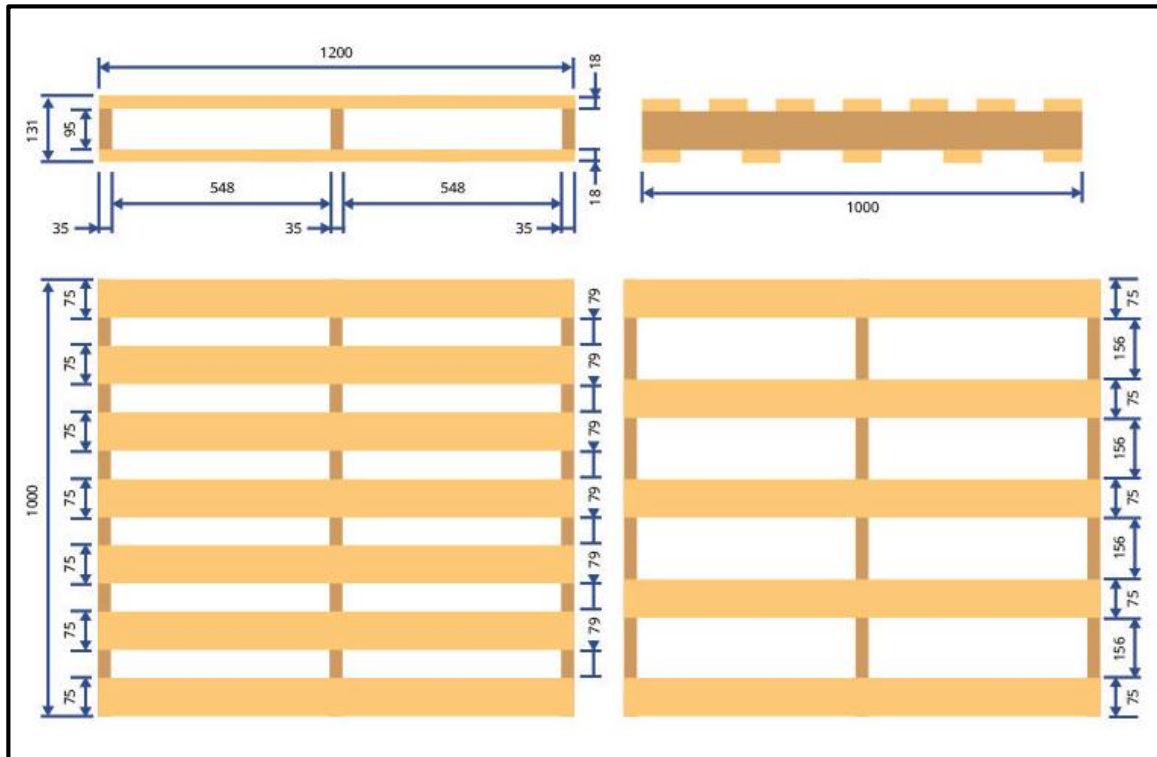
INFORMACIÓN	
	<p>Una vez que se tiene la materia prima en este caso el vino blanco, se procedió a diseñar las etiquetas con información importante en el idioma del país de destino, posteriormente se procedió a llenar las botellas y clasificarlas, en base a los criterios de los pallet se selecciona la cantidad necesaria para soportar las cajas con las botellas de vino blanco semi seco y están listo para su traslado y continuar con el proceso de exportación.</p>
	
	
	
	

Nota: Autoría propia

6.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Plano de estiba del contenedor



Nota. www.mecalux.es

6.5 Tiempo y costos del proceso de paletización:

Tabla 17

Información del proceso

Detalle	Pallet	Tiempos	Costos S/.
Personal			800.00
Pallet	22		960.00
Selección		4 horas	
Proceso		4 horas	
Total		1 día	1,760.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 18

Ficha técnica del contenedor

<p>Contenedor 40´</p>	
------------------------------	--

Los contenedores o containers son los recipientes de carga que permiten almacenar la mercancía para transportarla tanto en camiones, trenes y barcos, posibilitando así el transporte intermodal, habitualmente se utilizan para transportar materiales pesados o mercancía paletizado.

CARACTERÍSTICAS

Dimensión Externa	Largo	Ancho	Alto
	40´	8´	6´
Medidas Internas	Largo	Ancho	Alto
	12,025 m.	2,352	2,393
Volumen	67,7 m ³		

Nota. www.sertran.es

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Los contenedores son herramientas de la logística del transporte internacional de mercancías que representan ventajas competitivas para las empresas y que no siempre saben aprovechar para hacer más eficaces y rentables sus necesidades de transporte internacional. (www.moldtrans.com)

- La normalización de los contenedores son modelos de transporte que se pueden mover y manejar gracias a sus estándares ISO.
- La flexibilidad de los contenedores permiten el transporte de toda clase de productos.
- Los costos de los contenedores permiten el transporte de mercancías bajo formulas modulables y escalables.
- Los tiempos empleados en las estibas y desestibas son mínimos y si son acompañados de gestiones aduaneras eficientes.
- Por todas estas razones la gestión de contenedores como transporte terrestre o marítimo forma parte de toda competitividad empresarial.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 19

Proceso del contenedor

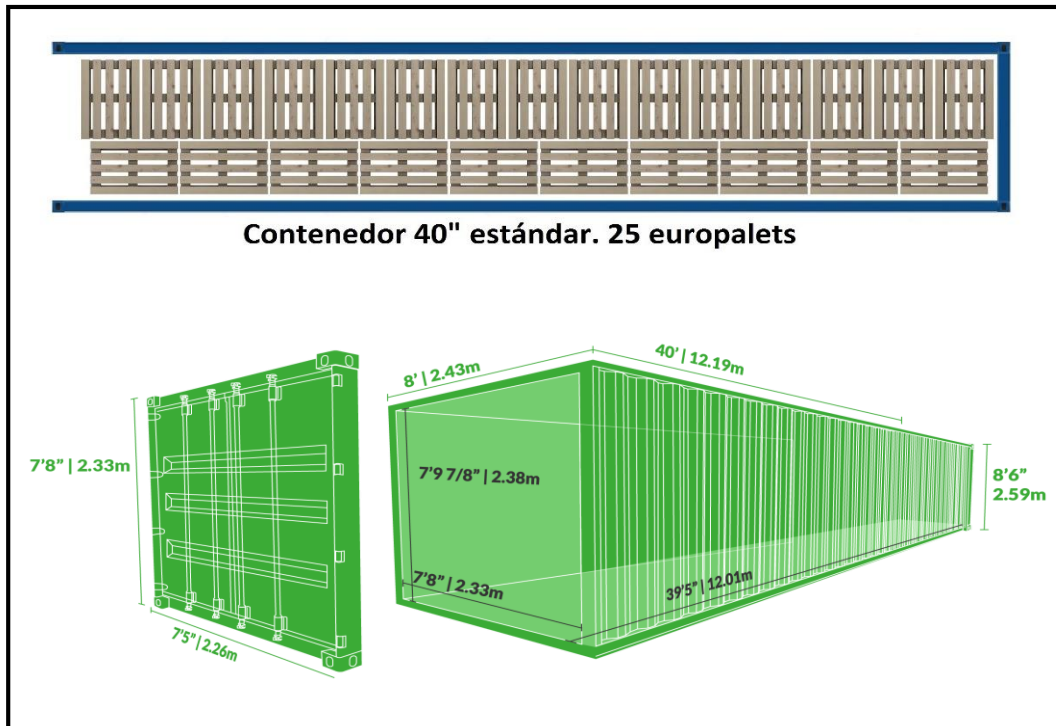
INFORMACIÓN	
	<p>Después de cumplir con los procesos productivos relacionados al producto, el proceso de rotulado, el sistema de empaclado, la actividad del embalaje, se procedió a seleccionar el contenedor adecuado para el transporte marítimo y que ofrezca las condiciones para que el producto llegue al país.</p>
	
	
	
	

Nota: Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Información del container



Nota. www.icontainers.com

6.6 Tiempo y costos del proceso del contenedor:

Tabla 20

Información del proceso

Detalle	Contenedor	Tiempos	Costos S/.
Personal			800.00
Contenedor	40´		1,200.00
Proceso		2 horas	
Carga		4 horas	
Total		1 día	2,500.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 21

Empresas de servicio de transporte

Transporte	Ubicación
WORLD SOLUTIONS	Surco - Lima
PANAMUNDO	Surquillo - Lima
AC PROLOGISTC PERÚ	San Miguel - Lima
RANSA	Miraflores - Lima
TIMCO	Rímac - Lima

Nota. Autoría propia

Transporte Interno: World Solutions

Dirección: Av. Circunvalación 15023 - Surco

Servicios:

- Mercadería general
- Mercadería especializada
- Mercadería Pesada
- Mercadería sobredimensionada

Figura 7

Logo de empresa



Nota. www.wsetransport.com

Transporte Interno: Panamundo

Dirección: Calle San Diego 185 - Surquillo

Servicios:

- Transporte de carga
- Distribución de la carga
- Almacenamiento logístico
- Estiba y desestiba
- Embalaje para exportación

Figura 8

Logo de empresa



Nota. www.panamundo.com

9.2 Costo de transporte interno:

Tabla 22

Gastos logísticos

DATOS			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Arequipa - Callao	1,025.5 Kilómetros	S/. 2,300.00	6 h. 31 min.

Nota. Autoría propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Tabla 23

Empresas de servicio de transporte

Transporte	Ubicación
TWILL	EE.UU. - Lima
SOUTH EXPRESS	
NEXDU	

Nota. Autoría propia

Transporte Internacional: Twill by Maersk

Dirección: Turfmarkt 107

Servicios:

- Envío de contenedores a Estados Unidos
- Servicios de declaración de aduanas
- Transporte terrestre
- Transporte marítimo

Figura 9

Logo de empresa



Nota. www.twill.net

Transporte Internacional: South Express

Dirección: Av. Elmer Faucett 2823 - Callao

Servicios:

- Transporte marítimo
- Transporte terrestre nacional e internacional
- Servicio multimodal
- Mercancía peligrosa
- Agentes de carga

Figura 10

Logo de empresa



Nota. www.southexpress.pe

9.4 Cotización de flete marítimo:

Tabla 24

Detalle de costo por buque

INFORMACIÓN			
Ruta	Costo \$	Precio S/.	Tiempo
Callao - Miami	1,100	4,510.00	19 días

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Tabla 25

Logo de agente

Empresa	
Dirección	Av. Antonio Miro Quesada 425
Teléfono	01 - 6966975

ACAMAR Aduanas ofrece diversos servicios como logística integral, agencia de aduanas, carga internacional, asesoría técnica y legal.

Nota. www.acamar.pe

Tabla 26*Logo de agente*

Empresa	
Dirección	Av. Dos de Mayo 1545
Teléfono	51 989 874 368

CAMEL Logistics desarrolla servicios de carga internacional marítima y aérea, agente de aduanas, servicio integral, asesoría de comercio exterior e inteligencia comercial.

Nota. www.camel.com.pe

Tabla 27*Logo de agente*

Empresa	
Dirección	Av. Néstor Gambetta 5502
Teléfono	51 9442 16599

AGUNSA cuenta con una serie de servicios como almacenes, envíos de carga nacional e internacional, agente de aduanas.

Nota. www.agunsa.com.pe

10.2 Costos de agenciamiento:

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

Tabla 28

Cotizaciones para la exportación



CALLAO, [REDACTED] 2022	Señores: [REDACTED]
PROFORMA [REDACTED]	[REDACTED]
Despacho N° [REDACTED]	RUC: [REDACTED]
Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL CONSUMO	Teléfono: [REDACTED]
Aduana: MARITIMA CALLAO	Fax: [REDACTED]
Nave / Avión:	Contenido: [REDACTED]
Tipo de cambio: 4.10	Destino: ESTADOS UNIDOS – MIAMI
Peso bruto: 0.00	Fecha de Llegada: [REDACTED]
Valor CIF US\$ 265,783.97	Flete US\$ 1,100 Seguro US\$ 210
FOB US\$ 313,625.09	
Valido: 30-10-2022	

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV	\$ 42,525.44
IPM	\$ 5,315.68

Total Aduana	\$ 47,841.12
---------------------	---------------------

Gastos

Gastos operativo	\$ 65.00
Documentos de aduanas	\$ 25.00
Gastos administrativos	\$ 95.00
Transporte	\$ 90.00
Almacenaje	\$ 580.80

Proforma:	TOTAL GASTOS	\$ 855.80
	COMISIÓN	\$ 200.00
	IGV 18%	\$ 190.04
	TOTAL	\$ 971.16
	TOTAL PROFORMA	\$ 29,724.36

SON: VEINTE NUEVE MIL SETECIENTOS VEINTICUATRO Y 36/100 DOLARES AMERICANOS

Av. Bertello Balatti Mz. "C" Lt. 14 Urb. Los Jazmines – Callao Provincia Constitucional del Callao

Teléfono: 01 574-2614

E-mail: contacto@logisticainternacionaladuanera.com

Web: www.logisticainternacionaladuanera.com



COTIZACIÓN DE IMPORTACIÓN MARÍTIMA
N° [REDACTED]

Callao, [REDACTED] de 2022

Señores:

RUC: [REDACTED]

Atentamente;

Presente.-

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

Datos del embarque:

Origen	: MIAMI – EE.UU.	Tipo de Envío	: Directo
Destino	: CALLAO – PERÚ	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Piezas	:	Tiempo de Transito	: 19 días aproximados
Peso Bruto	:	Ruta	:

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
OCEAN FREIGHT				
GASTOS DE ORIGEN	USD	Incluye 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 30/10/2022

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

10.3 Aseguradoras:

Tabla 29

Empresas de seguro

Información	Costo \$	Total S/.
MAPFRE	235.00	963.50
RS Logistics SAC	215.00	881.50
GLOBAL COMEX	210.00	861.00

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguros:

La presente cubre al asegurado con la pérdida o percances que puedan tener la mercancía, señalando las condiciones particulares durante el trayecto entre Perú y los Estados Unidos. (www.globalcomex.pe)

Tabla 30

Empresa aseguradora

Descripción	Costo \$	Total S/.
GLOBAL COMEX	210.00	861.00

Nota. Autoría propia

10.5 Depósitos temporales:

DP WORLD LOGISTICS:

Sus instalaciones son de 1'500,000 m² sus operadores logísticos son capacitados permanentemente para utilizar los equipos y maquinarias de última

generación, sus almacenes están acondicionados para mantener y proteger diversos productos de acuerdo a las normativas exigidas para la exportación.

Figura 11

Logo empresa



Nota. www.dpworldlogistics.pe

RANSA:

Se encarga de la logística de almacenamiento y manipuleo en depósitos temporales de contenedores exclusivos, reefer, carga suelta, carga rodante y carga proyecto de diferentes sectores del rubro de comercio exterior, también facilita y dispone recursos para las gestiones aduaneras.

Figura 12

Logo empresa



Nota. www.ransa.biz

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Todos sistema relacionado al comercio internacional es hablar del transporte marítimo, el Perú cuenta con terminales portuarios como el de Pisco, Piura, Mantari y Callao; este último es el de mayor infraestructura para la carga y descarga de mercaderías que salen a distintos países y que ingresan; entre los meses de enero a julio se registró un 73,18% del tráfico marítimo entre 20 países y se movilizó 87,13% de toneladas de productos; en el ranking de puertos a nivel mundial el puerto Callao ocupa el puesto 82 y mantiene una infraestructura moderna y cumple con las normativas de seguridad.

Figura 13

Puerto Callao



Nota. www.apmterminalscallao.com.pe

En una escala menor para la exportación es el sistema aeroportuario, el Perú cuenta con 23 aeropuertos, no todos están acondicionadas para la exportación de mercadería, y se puede señalar que su nivel es baja, porque presentan fallas en su señalización y conexión con terminales terrestres; el terminal Jorge Chávez es el de mayor capacidad pero para el proceso exportador solo se utiliza un 10%, por lo general su proceso está destinado para transportar pasajeros nacionales e internacionales.

Figura 14

Aeropuerto Jorge Chavez



Nota. www.nuevojorgechavez.com

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

Datos del sistema vial:

Se agrupan en autopistas interestatales, carreteras federales, estatales y locales; el primero es libre de tránsito y sin sistema de peaje, depende de este el transporte urbano y de mercancías; el segundo es el sistema vial antiguo y su mantenimiento es por parte de los gobiernos locales; el tercero no ofrece una infraestructura de calidad para el transporte y el último son carreteras muy transitadas y pequeña y depende de las instituciones locales.

Información portuaria:

En los últimos años Estados Unidos desarrolla uno de los congestionamientos de tráfico marítimo, debido a la alta demanda por la exportación de diversos productos, pero sus puertos que superan los 300 puertos cuentan con una infraestructura moderna y con alta tecnología en las comunicaciones con empresas marítimas de todo el mundo, el 85% del comercio internacional depende de este sistema exportador.

Detalle aeroportuario:

La información sobre este sistema es importante por ser uno de los países con mayor infraestructura: (www.legiscomex.com)

- Cuenta con los aeropuertos de mayor capacidad para pasajeros y comercio
- El 20% de las empresas utilizan este sistema para importar
- Existen alrededor de 15,095 aeropuertos y 153 son internacionales
- En el 2021 traslado 60 billardos de toneladas de mercadería

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

Principales puertos:

- Los Angeles
- Long Beach
- Oakland
- Miami
- Houston

Principales aeropuertos:

- Hartsfield Jackson
- Jhon F. Kennedy
- Chicago
- Miami
- Dallas Fort Worth

Servicios:

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

Restricciones:

Estados Unidos no permite que se importen:

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

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

LOGISBER:

Desarrolla servicios logísticos para el transporte de mercancías en Estados Unidos y en otros países, además tiene una diversidad de actividades logísticas para cumplir con los requerimientos de los clientes, la calidad de su servicio ha convertido a la empresa en una organización competitiva y es respaldado por sus certificados internacionales.

Figura 15

Empresa de servicio logístico



Nota. www.logisber.com

KUEHNE+NAGEL:

Compañía alemana con sede principal en Suiza dedicada al transporte mundial, especializada en el envío de carga a través de las modalidades marítimas y aéreas, con más de 130 años de experiencia y con oficinas en más de 100 países. Mantiene relaciones empresariales con 400,000 clientes y cuenta con operadores logísticos capacitados para desempeñarse en todas sus actividades y en los países donde tiene sucursales.

Figura 16

Empresa de servicio logístico



Nota. www.home.kuehne-nagel.com

CAPÍTULO XII

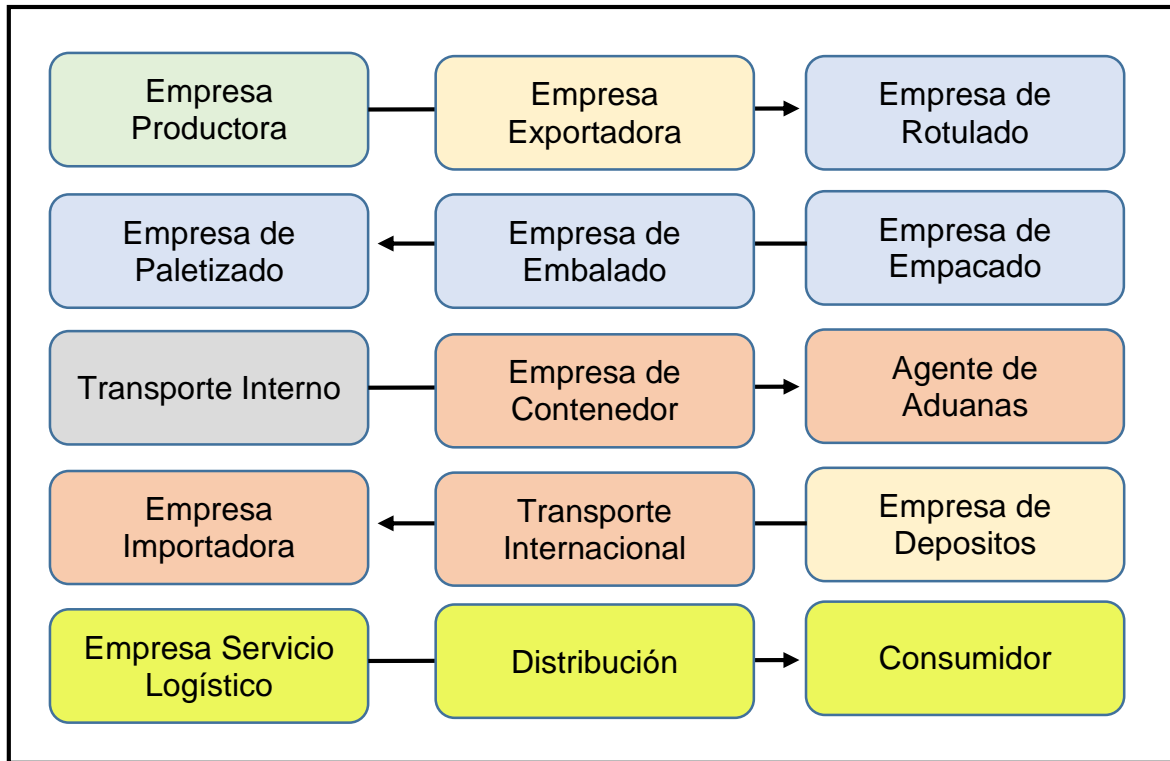
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

Todo proceso exportador demanda una serie de pasos que tiene que seguir para que el comercio internacional sea eficiente, la empresa exportadora tuvo que realizar contacto con productoras, con terceras empresas que se encargaron de los procesos de rotulo, empaçado, embalado y paletizado. A demás, se tuvo que hacer trato diversos servicios logísticos desde el transporte interno, la selección del contenedor, el aseguramiento de mercancía y el transporte marítimo, y con ello cumpliendo con los aspectos legales y administrativos como de los controles de calidad y certificaciones que viabilicen la exportación. (www.appmaster.io)

Figura 17

Secuencia de mapeo



Nota. Autoría propia

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 sistema comercial a nivel internación mantiene dos tipos de canales; tenemos el canal directo es el medio más empelado entre las empresas, esto quiere decir que la empresa exportadora solo realiza trato de manera directa con la empresa importadora y entre ambas partes establecen sus términos y condiciones de entrega y las formas de pago; el otro canal es el indirecto en este sistema las empresas pactadas pueden utilizar a intermediarios que permitan la

viabilización de la exportación, podemos encontrar agentes, consultores, mayoristas y minoristas que facilitan las ventas y agiliza todo el proceso de exportación, estos dos canales son permitidos para el comercio internacional u los controles aduaneros a nivel mundial. (www.efficacy.com)

Ficha de Perfil: Liquor Store

País: Estados Unidos

Ciudad: Miami

Cubrimiento Geográfico: 10 Estados

Tiendas: 140

Dirección: Northwest 11401

Teléfono: + 1 (855) 328-9463

Email: info@liquorstore.us

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

De acuerdo a los diversos canales que existen para el proceso exportador y para el importador se señala que la empresa exportadora y la empresa importadora quien ha comprado los Vinos Blancos Semi Seco utilizaron como canal de mayor flujo en el comercio de ambas organizaciones es el canal directo; esto demuestra que las condiciones, las exigencias, los requerimientos y la forma de pago, el transporte y los documentos de la gestión exportadora ha sido un trato entre las partes interesadas, también se demuestra que no ha intervenido ningún intermediario que haya influido en la distribución de los productos ni en la importación. (www.vendus.es)

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

La exportación de Vino Blanco al mercado de Estados Unidos previa identificación de resultados positivos para la rentabilidad de la empresa exportadora, los márgenes establecidos para la importación señala que todos los trámites y pagos serán cubiertos por la empresa del país de origen, las condiciones son pactadas en 60 días y el proceso está referido al incoterm CIF donde se cubren las pagos del seguro de la mercancía, los derechos del fletes para el transporte marítimo y todos los gastos asumidos por el proceso productivo, las partes establecidas planificaron el pago del 50% al inicio y se cancela la parte restante cuando la mercancía llega al país de destino, el volumen a exportar es de 8,800 toneladas.

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

Se espera que la empresa exportadora pueda lograr un desarrollo sostenible y extender sus exportaciones a diversos países con demanda de productos en el Perú, se podrá exportar una cartera de productos muy requeridos y se mantendrá trato con agentes, consultores e intermediarios para que el crecimiento empresarial sea positiva económicamente, esto permitirá hacer un comercio internacional en el marco legal y controles de calidad.

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

Las tendencias que marcan las exportaciones se deben a la globalización que se presenta en todos los países por alcanzar un crecimiento empresarial y sobre las herramientas administrativas que influyen en la gestión de las empresas por el comercio internacional y la alta competitividad que existen por cubrir nuevos mercados que permitan una sostenibilidad económica y productiva, la calidad en estos procesos es fundamental como parte de las exigencias de las empresas importadoras y las entidades competentes de controles aduaneros.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 31

Costo para la exportación

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Flete internacional	4,510.00	1,100
Seguro marítimo	861.00	210.00
Certificado fitosanitario	45.10	11.00
Certificado de calidad	1,997.11	487.10
Certificado sanitario	28.70	7.00
Contenedor	1,760.00	429.27
Gastos operativos	266.50	65.00

Documentos de aduanas	102.50	25.00
Gastos administrativos	389.50	95.00
Transporte	369.00	90.00
Almacenaje	2,381.28	580.80
Comisión de aduna	820.00	200.00
IGV 18%	779.16	190.04
Gastos de origen	533.00	130.00
Descarga	217.71	53.10
Handling	314.47	76.70
Visto bueno	483.80	118.00
Transmisión	145.14	35.40
Total costo de exportación	S/. 16,003.97	\$ 3,903.41

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 y la rentabilidad sería mayor, que la exportación de vino blancos; 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 vino blanco donde se tiene mucho conocimiento de productores, procesos productivos, empresas tercerizadas para etiquetas, empackado, embalado, paletizado, transporte interno, agentes de aduanas, servicios logísticos y mercados internacionales. (www.volca.com)

14.2 Valor Actual Neto:

Tabla 32

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	400,000.00
1	872,000.00
2	950,480.00
3	1'036,023.20
4	1'129,265.29
5	1'230,899.17

Tabla 33

Información de gastos

Año	Egresos S/.
Producto	123,750.00
Proceso Productivo	5,000.00
Rotulado	3,300.00
Empaques	27,500.00
Embalado	7,700.00
Paletizado	1,760.00
Gastos Proceso Exportación	16,003.97
Costo Fijo Almacén	72,270.00
Costo Fijo Empresa	3,500.00
Gastos de Personal	5,000.00
Total	265,783.97

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

Nota: TIR = 0.82

$$-400,000.00 + 872,000.00 + 950,480.00 + 1'036,023.20 + 1'129,265.29 + 1'230,899.11$$

$$\frac{\quad}{1.82 \quad 3.31 \quad 6.03 \quad 10.97 \quad 19.97}$$

$$400,000.00 + 479,120.88 + 286,946.02 + 171,852.29 + 102,922.52 + 61,640.41$$

VAN = 702,482.12

14.3 Tasa Interna de Retorno:

Tabla 34

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	400,000.00
1	872,000.00
2	950,480.00
3	1'036,023.20
4	1'129,265.29
5	1'230,899.17

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

Nota: TIR = 3.38 / 3.39

$$\frac{-400,000.00 + 872,000.00 + 950,480.00 + 1'036,023.20 + 1'129,265.29 + 1'230,899.17}{3.26 \quad 10.63 \quad 34.65 \quad 112.95 \quad 368.20}$$

$$400,000.00 + 267,848.66 + 89,435.06 + 29,903.13 + 9,998.29 + 3,342.99$$

$$= 164.12$$

$$\frac{-400,000.00 + 872,000.00 + 950,480.00 + 1'036,023.20 + 1'129,265.29 + 1'230,899.17}{3.27 \quad 10.69 \quad 34.97 \quad 114.34 \quad 373.89}$$

$$400,000.00 + 266,666.67 + 88,888.89 + 29,629.63 + 9,876.54 + 3,292.18$$

$$= -1,646.09$$

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

$$\text{TIR} = 2.26 + \frac{164.12}{164.12 - 1,646.09} \times (2.27 - 2.26)$$

$$\text{TIR} = 2.26\%$$

CONCLUSIONES

1. El proyecto de exportación se pudo desarrollar cumpliendo la estructura y los contenidos de fuentes objetivas que sustentan y respaldan toda la información expuesta y que corresponde a los capítulos desarrollados y del aprendizaje obtenido para realizar un proceso de exportación.
2. Para dar inicio al proyecto se tuvo que identificar el producto a exportar y entre todas las alternativas se logró seleccionar el Vino Blanco Semi Seco en vista que es un producto natural y proveniente de una fruta muy deliciosa y cuyo proceso es natural y se considera como valor agregado.
3. Nos permitió estar en contacto con diversas empresas productoras de Vino Blanco y con empresas que realicen los procesos productivos como el de transporte interno, para poder movilizar la mercadería al puerto el Callo para dar fin al proceso exportador.
4. También fue importante conocer todos los trámites que exigen aduanas, desde el trámite de documentos, gestión legal de la mercancía, contrato con la empresa aseguradora y el transporte marítimo, todo ese proceso fue un conocimiento que se tiene que saber antes de realizar un proceso de exportación.

RECOMENDACIONES

1. Del desarrollo del proyecto de exportación se recomienda participar de charlas que desarrollan las instituciones relacionadas con los procesos de exportación como Aduanas, Sunat, Senasa, Digesa, entre otras empresas privadas como agentes aduaneros y transporte internacional.
2. En base al producto exportado se recomienda que aprendido el proceso productivo del Vino Blanco es necesario conocer otros productos exportables y sus procedimientos para lograr una exportación óptima sin perjuicio a la inversión que se pueda hacer.
3. Sobre las normas legales y servicios logísticos para el proceso de exportación se recomienda contar con un consultor externo que pueda ofrecer información actualizada de leyes enfocadas a la exportación, tratados de libre comercio, pago de aranceles e impuestos.
4. Respecto a las empresas de servicios logísticos internacional se recomienda informarse de los costos por el transporte internacional ya sea marítimo o aéreo para conocer cuáles son las ventajas y desventajas de ambos transportes y cuál es el beneficio para la empresa exportadora como la importadora.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acamar, (2022). *Agente de aduanas*

<https://www.acamar.pe>

Aduanas, (2022). *Normas aplicables de Perú*

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

Agunsa, (2022). *Agente de aduanas*

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

Anaya, J. (2008). *Almacenes, análisis, diseño y organización*. Editorial ESIC

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

<https://www.anfevi.com>

APM Terminales, (2022). *Puerto Callao*

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

Appmaster, (2022). *Mapeo comercial*

<https://www.appmaster.io>

Bio Diversidad, (2022). *Secuencia del producto*

<https://www.biodiversidadalimentaria.cl>

Camel, (2022). *Agente de aduanas*

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

CEUPE, (2022). *Características de los pallets*

<https://www.ceupe.com>

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

<https://www.diariodelexportador.com>

DP World, (2022). *Depósitos temporales*

<https://www.dpworldlogistics.pe>

Efficy, (2022). *Canales de distribución*

<https://www.efficacy.com>

FDA, (2022). *Normas para el etiquetado EE.UU.*

<https://www.fda.gov>

Icontainers, (2022). *Información del contenedor*

<https://www.icontainers.com>

INACAL, (2022). *Normas técnicas peruanas*

<https://www.inacal.com>

Kuehne-nagel, (2022). *Servicio logístico*

<https://www.home.kuehne-nagel.com>

Logisber, (2022). *Servicios logísticos*

<https://www.logisber.com>

Mecalux, (2022). *Plano de estiba del contenedor*

<https://www.mecalux.es>

Nuevo Jorge Chavez, (2022). *Aeropuerto Jorge Chávez*

<https://nuevojorgechavez.com>

Panamundo, (2022). *Transporte interno*

<https://www.panmundo.com>

Ransa, (2022). *Depósitos temporales*

<https://www.ransa.biz>

Rajapack, (2022). *Datos informáticos del embalaje*

<https://www.rajapacl.es>

Scotto, Q. (2019). *Guía de requerimientos de etiquetados*. Editorial Gobierno Peruano

SENASA, (2022). *Norma fitosanitaria*

<https://www.senasa.com>

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

<https://ww.sertran.es>

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

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

South Express, (2022). *Transporte interno*

<https://www.southexpress.pe>

Twill, (2022). *Transporte interno*

<https://www.twill.net>

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

<https://www.vendus.es>

World Solutions, (2022). *Transporte interno*

<https://www.wsetransport.com>