



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE ORÉGANO SECO HACIA EL
MERCADO DE BRASIL, SAO PAULO, COMERCIALIZADO POR LA
EMPRESA SPICES PERU S.A.C., CIUDAD DE ILO”**

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

PRESENTADO POR

Bach. ALVAREZ LOAYZA, ANA LUCIA
<https://orcid.org/0000-0002-9453-8308>

ASESOR

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

AREQUIPA – PERÚ

2023

TSP- PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE ORÉGANO SECO HACIA EL MERCADO DE BRASIL, SAO PAULO, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA SPICES PERU S.A.C., CIUDAD DE ILO

INFORME DE ORIGINALIDAD

13%

INDICE DE SIMILITUD

10%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

10%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	9%
2	tesis.ucsm.edu.pe Fuente de Internet	<1%
3	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	<1%
4	dspace.unitru.edu.pe Fuente de Internet	<1%
5	prezi.com Fuente de Internet	<1%
6	www.mecalux.es Fuente de Internet	<1%
7	elcomercio.pe Fuente de Internet	<1%
8	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1%

9	repositorio.uti.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
10	repositoriodigital.ucsc.cl Fuente de Internet	<1 %
11	www.clubensayos.com Fuente de Internet	<1 %
12	www.zauba.com Fuente de Internet	<1 %
13	repositorio.ug.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
14	commons.wikimedia.org Fuente de Internet	<1 %
15	www.manioperu.com Fuente de Internet	<1 %
16	www.marinno.com.mx Fuente de Internet	<1 %
17	Submitted to Ministerio de Educación de Perú - COAR Trabajo del estudiante	<1 %
18	vsip.info Fuente de Internet	<1 %
19	wordwall.net Fuente de Internet	<1 %
20	issuu.com	

Fuente de Internet

<1 %

21

repositorio.usmp.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

22

www.amalgama.info

Fuente de Internet

<1 %

23

www.cancuntravel.com

Fuente de Internet

<1 %

24

1library.co

Fuente de Internet

<1 %

25

de.slideshare.net

Fuente de Internet

<1 %

26

dokumen.tips

Fuente de Internet

<1 %

27

yunusforum.blogspot.com

Fuente de Internet

<1 %

28

cn.99polls.com

Fuente de Internet

<1 %

29

dspace.udla.edu.ec

Fuente de Internet

<1 %

30

hdl.handle.net

Fuente de Internet

<1 %

31

repositorio.usil.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

32 www.infodienst-ausschreibungen.de <1 %
Fuente de Internet

33 www.motorex.com.pe <1 %
Fuente de Internet

34 www.peru-container.com.pe <1 %
Fuente de Internet

35 www.slideshare.net <1 %
Fuente de Internet

36 repositorio.upt.edu.pe <1 %
Fuente de Internet

Excluir citas Activo

Excluir coincidencias Apagado

Excluir bibliografía Activo

DEDICATORIA

Este proyecto de exportación está dedicado a mi bisabuelo José Loayza, que me guio y brindó consejo cuando lo necesité, y a mi familia que vino apoyándome día a día para poder desarrollarme como profesional y lograr obtener mi título profesional.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi casa de estudios, la Universidad Alas Peruanas, por haberme brindado conocimientos, compromiso, valores, metas y formación ética la cual me ha convertido en una profesional agradecida y decidida en mis metas personales y profesionales.

INTRODUCCIÓN

El producto que se seleccionó es el orégano seco, un producto que ha ido ganando reconocimiento en el mercado internacional, lo que lo vuelve un producto muy solicitado, siendo pieza importante en la gastronomía de muchos países y que además de ello tiene propiedades beneficiosas para la salud, lo cual lo vuelve un producto estrella a nivel internacional.

En nuestro país el orégano es cultivado en distintas regiones como son Tacna, Arequipa y Moquegua, las cuales producen orégano de calidad, gracias al clima y a sus tierras ya que poseen un ambiente apto para su producción, lo que lo vuelve un producto de calidad y presencia en cada país a donde se llegue a exportar.

Este producto entre los años 2015 y 2019 representó un 90% en exportaciones, con US\$ 10.2 millones y US\$ 13.2 millones respectivamente, además en el año 2017 alcanzó un total de US\$ 20 millones. Lo que da un crecimiento anual de un 6.6%. En el año 2022 sus principales mercados fueron Brasil y España quedando de esta manera: US\$ 2.834.830 (35% del total) y US\$ 1.589.947 (20% del total) respectivamente.

RESUMEN

En este proyecto de exportación se desarrollará el producto como es el Orégano Seco, el cual tendrá como mercado la ciudad de Sao Paulo en Brasil, ya que es un mercado que aprovechará este producto y no generará pérdidas a la empresa.

Asimismo, se logrará un mejor desarrollo del proyecto dando a conocer los detalles exactos en la ficha técnica del producto a exportar y de esta manera desarrollar el proyecto de manera limpia, con información adecuada y exacta del producto para su correcto desarrollo al momento de llevarlo a cabo al exportarlo.

El orégano seco, llamado también *Origanum vulgare*, tiene como número de partida arancelaria 1211.90.30.00, en la cual se detalla el producto que se exportará e información importante de valor. En la ficha técnica que se verá más adelante se podrá visualizar detalles importantes para el desarrollo de este proyecto como producto que se exportará a un mercado ya establecido como es Sao Paulo, el cual fue elegido ya que en esta ciudad de Brasil se consume mayor cantidad de Orégano Seco y esto es beneficioso para el proyecto ya que se podrán tener compradores para él y no se echará a perder el producto que se exportará.

ABSTRACT

In this export project, the product such as Dried Oregano will be developed, which will have the city of Sao Paulo in Brazil as its market, since it is a market that will take advantage of this product and will not generate losses for the company.

Likewise, a better development of the project will be achieved by disclosing the exact details in the technical data sheet of the product to be exported and in this way develop the project in a clean way, with adequate and exact information on the product for its correct development at the time of taking it to out when exporting.

Dried oregano, also called *Origanum vulgare*, has tariff item number 1211.90.30.00, which details the product to be exported and important value information. In the technical file that will be seen later, it will be possible to see important details for the development of this project as a product that will be exported to an already established market such as Sao Paulo, which was chosen since the largest amount is consumed in this city of Brazil. of Dry Oregano and this is beneficial for the project since it will be possible to have buyers for it and the product to be exported will not be spoiled.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

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.....	3
1.3 Flujograma del proceso productivo.....	4
2. APROVISIONAMIENTO.....	6
2.1 Proveedores potenciales.....	6
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	7
2.3 Control de calidad.....	8
2.4 Costos de fabricación y/o adquisición.....	11
3. ALMACENAMIENTO.....	12
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	12
3.2 Detalle de mobiliario.....	13
3.3 Costo fijo de almacén.....	15
3.4 Lay-out de almacén.....	20
34. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO.....	22
4.1 Modelos de etiquetas/ rotulado del producto.....	22
4.2 Normas técnicas aplicables.....	24
4.3 Proceso del rotulado.....	25
4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	26
5. EMPAQUE.....	27
5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado.....	27
5.2 Criterios para selección de empaque.....	29
5.3 Proceso de empaque.....	30
5.4 Tiempos y costos del proceso del empaque.....	31
6. EMBALAJE.....	32
6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado.....	32
6.2 Criterios usados para la selección del embalaje.....	34
6.3 Proceso de embalaje.....	35
6.4 Tiempos y costos del proceso del embalado.....	36
7. UNITARIZACION.....	37
7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado.....	37
7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....	39

7.3	Proceso de paletización.....	40
7.4	Plano de estiba del pallet.....	41
7.5	Tiempos y costos del proceso de paletización.....	42
8.	CONTENEDORIZACION.....	43
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	43
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor.....	45
8.3	Proceso del depósito.....	46
8.4	Plano de estiba del contenedor.....	47
8.5	Tiempos y costos del proceso del contenedor.....	47
9.	TRANSPORTE.....	49
9.1	Proveedores de transporte interno.....	49
9.2	Costo de transporte interno.....	51
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	51
9.4	Cotización de flete marítimo.....	52
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	53
10.1	Agentes de aduanas.....	53
10.2	Costo de agenciamiento.....	55
10.3	Aseguradoras.....	57
10.4	Póliza de seguro.....	57
10.5	Depósitos temporales.....	58
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	59
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	60
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria, y aeroportuaria del País de destino.....	61
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	62
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino.....	64
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	65
11.6	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	66
12.	DISTRIBUCION.....	67
12.1	Mapeo comercial de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	67
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)	69
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	71
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	71
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de	

distribución y comercialización.....	72
12.6 Tendencias actuales y su implicancia para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos	por
canal.....	72
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION.....	74
14. VALUACION ECONOMICA FINANCIERA.....	76
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	76
14.2 Valor actual neto.....	77
14.3 Tasa interna de retorno.....	78
Conclusiones.....	81
Recomendaciones.....	82
Referencias Bibliográficas.....	83

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica del orégano.....	2
Tabla 2	Partida del producto a exportar.....	3
Tabla 3	Empresas proveedoras de Orégano Seco.....	6
Tabla 4	Empresa Sabor Peruano de Exportación	7
Tabla 5	Matriz de selección de materia prima.....	7
Tabla 6	Gastos asumidos para la exportación.....	11
Tabla 7	Detalle de almacén.....	15
Tabla 8	Costos fijos de almacén.....	20
Tabla 9	Datos referidos al procesamiento de las etiquetas.....	26
Tabla 10	Datos para los empaques.....	28
Tabla 11	Etapas secuenciales para el empaquetado.....	30
Tabla 12	Costos del procesamiento de las etiquetas.....	31
Tabla 13	Datos referidos al embalaje.....	33
Tabla 14	Estructura de las etapas para el embalaje.....	35
Tabla 15	Costos efectivos del embalaje.....	36
Tabla 16	Especificaciones para el proceso de las parihuelas.....	38
Tabla 17	Estructura para el sistema de pallet.....	40
Tabla 18	Costos requeridos para el paletizado.....	42
Tabla 19	Información referida al elemento de transporte.....	44
Tabla 20	Etapas del container	46
Tabla 21	Costos efectivos de depósitos.....	48
Tabla 22	Servicios logísticos.....	50
Tabla 23	Tarifa de traslado	51
Tabla 24	Valor del transporte.....	50
Tabla 25	Agentes para la exportación.....	52
Tabla 26	Proforma de exportación a Brasil.....	55
Tabla 27	Empresas aseguradoras.....	57
Tabla 28	Costo de póliza.....	57
Tabla 29	Gastos para el proceso comercial.....	74
Tabla 30	Ingresos económicos.....	77
Tabla 31	Egresos económicos.....	77

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma del proceso de producción.....	4
Figura 2	Lay-out de almacén.....	14
Figura 3	Modelo de etiquetas para rotulado.....	23
Figura 4	Proceso de rotulado para etiquetas.....	25
Figura 5	Estructura técnica del pallet.....	41
Figura 6	Estructura técnica del contenedor.....	47
Figura 7	Logo de RANSA.....	58
Figura 8	Logo de APM terminals.....	58
Figura 9	Puerto del Callao.....	60
Figura 10	Aeropuerto Jorge Chavez	60
Figura 11	Logo de proveedor logístico PGL de Brasil.....	66
Figura 12	Logo de proveedor logístico JSL de Brasil.....	66
Figura 13	Estructura secuencial para la exportación.....	69
Figura 14	Supermercado super Muffato.....	70

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR


El producto que se eligió para este trabajo es el orégano seco, el cual se exportará al mercado de Brasil, Sao Paulo; este producto ha pasado por distintos procesos los que dieron como resultado un producto de calidad y que cumple con los estándares de calidad ya establecidos.

Según Clarín, el orégano es una hierba aromática la cual es indispensable tanto en gastronomía, como en salud, ya que posee múltiples beneficios para quien lo consume; esta exportación va dirigida a la ciudad de Sao paulo ya que es de las que consume mayor cantidad de orégano seco de Brasil, lo que lo vuelve nuestro consumidor estrella y principal destino a exportar. (www.clarin.com)

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información del orégano seco

ORÉGANO SECO Nombre científico: Orégano (<i>Origanum vulgare</i>)	
Descripción física	El orégano seco es una especia que tiene hojas de forma ovalada de color verde o un poco más claro, posee algunas flores, además de tallos y tiene un olor aromático fuerte.
Consumo	Tanto en la gastronomía, como en la elaboración de distintos platillos, así como el aporte de vitaminas y para tratar distintas enfermedades.
Valores nutricionales	Energía: 48 Kcal., Agua: 85,1 g., Proteína: 1,6 g. Grasa: 0,5 g., Carbohidrato: 11,3 g., Fibra: 1,8 g., Ceniza: 1,5 g., Calcio: 312 mg., Fosforo:46 mg., Hierro: 9,3 mg., Retinol: 1750 mcg., Tiamina: 0,08 mg., Riboflavina: 0,30 mg., Niacina: 0,65 mg., Ácido Absorbico Reducido: 10,0 mg.
Zonas de cultivo	Tacna (68%), Arequipa (17%) y Moquegua (14%).

Nota. www.holguinperu.com

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Es importante ya que permite conocer el código de identificación para el producto que se exportará, de acuerdo con sus características y dependiendo al grupo al que pertenezcan, de esta manera se podrá llevar un mejor orden y clasificación del producto para su ubicación en país destino. (www.gob.pe)

Con el tipo de clasificación del producto se podrá apreciar además sus características distintivas, cuanto es lo que se exporta mensualmente, que empresas exportan este producto, que países importan el producto para su consumo y comercialización, entre otros.

Es por ello por lo que es tan importante tenerlo claro a la hora de utilizarlo para exportación y/o importación y con ello tener en claro el producto con el que se está trabajando, así como todo lo que conlleva el utilizarlo para fines necesarios.

Tabla 2

Partida del producto a exportar

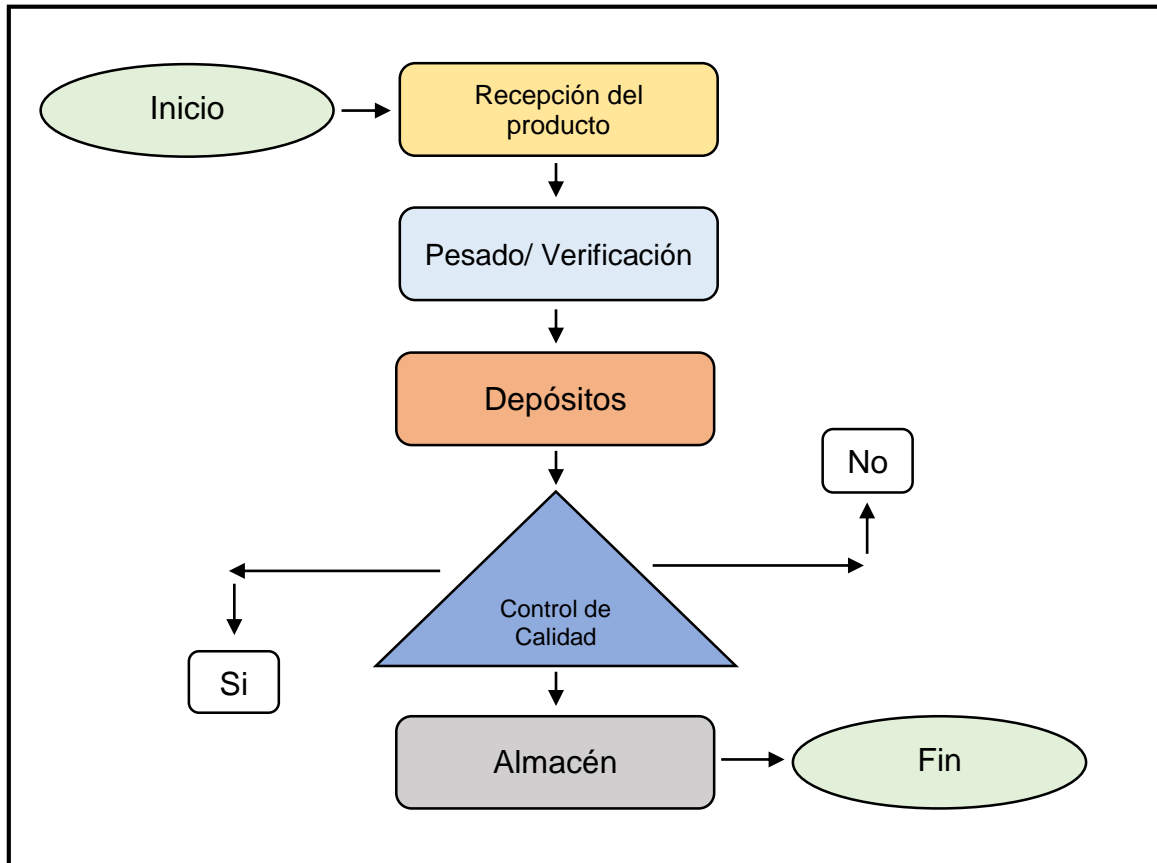
Partida	Descripción
1211.90.30.00	Orégano (<i>Origanum vulgare</i>)

Nota. www.sunat.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Flujograma del proceso de producción



Nota. Autoría propia

Recepción del Producto:

Se recibe el producto, que en este caso es el Orégano seco y que nos lo envía el proveedor que previamente fue seleccionado gracias a la calidad de sus insumos y de su trabajo.

Pesado/Verificación:

En este paso se realiza el pesado del producto que anteriormente fue recibido, aquí se verifica que se cumpla con la cantidad solicitada y requerida para la exportación que se realizara posteriormente.

Depósitos:

Aquí se utilizarán recipientes como son los sacos de papel Kraft, que es donde mi proveedor me enviará el producto, ya que este orégano seco será colocado posteriormente en bolsas doypack para su salida al mercado destino que es Brasil.

Control de Calidad:

Se realizará un control de calidad del producto (orégano seco), para poder saber si el proveedor cumple o no con lo solicitado y evaluar al mismo tiempo si se debe continuar con el mismo proveedor o si se debe buscar uno que ofrezca un mejor producto para la exportación que se realizará.

Almacén:

Aquí se podrá almacenar el producto que haya pasado por el debido control y con ello se podrá trabajar para poder brindar un producto óptimo para nuestros clientes, los que definirán su fidelidad con el producto que se vaya a exportar.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas proveedoras de Orégano Seco

Descripción	Ubicación
Aromático Perú Parque Industrial Mz D Lt. 9 zona Auxiliar	Tacna – Perú Lima – Perú
Sabor Peruano de Exportación Av. Collpa A11, Tacna	
Provex E.I.R.L. Pinos (Mas Abajo del Ovalo Tarapacá) Mz. H Lote. 01	
Campo Grande Perú Jr. Teófilo Castillo 771	

Nota: Autoría propia

Tabla 4*Empresa Sabor Peruano de Exportación*

RUC	20519777348
teléfono	(052) 315515
Productos	Hierbas aromáticas, olivo, ajíes y especias, granos y raíces.
Servicios	Elab. Frutas, Leg. y Hortalizas. Otras Activid. de Tipo Servicio Ncp.

Nota: www.saborperuanodeexportacion.com**2.2 Matriz de selección de proveedores:****Tabla 5***Matriz de selección de materia prima*

Indicadores	Sabor Peruano de Exportación	Aromático Perú	Campo Grande Perú
	Valor %		
Calidad	20%	24%	20%
Precio	15%	10%	10%
Plazo	15%	16%	15%
Experiencia	20%	15%	15%
Condiciones	10%	10%	10%
Certificaciones	20%	15%	15%
Puntuación	100%	90%	85%

Nota: Autoría propia

En base a los resultados obtenidos en la anterior matriz de selección se puede apreciar que quien obtuvo mayor porcentaje fue la empresa SABOR PERUANO DE EXPORTACION, la que estará encargada de proveer la materia prima que es el orégano seco a la empresa SPICES PERU S.A.C. para su pronta salida a exportación con un total de 1,500 kg de orégano seco, la que se exportara a Sao Paulo en Brasil.

2.3 Control de calidad:

Según Kaoru Ishikawa (1989), la calidad se define promoviendo un producto que posea distintos aspectos que lo haga atractivo al consumidor final, como es un producto accesible, así como de gran utilidad para la persona que lo vaya a utilizar y se pueda seguir manteniendo en el tiempo.

Certificaciones:

A continuación, veremos el desarrollo de aquellas que se utilizaran en el proyecto.

ISO 9001: AÑO 2015

- Se aplica a la calidad del producto que se va a exportar como es el orégano seco.
- En la verificación de todos aquellos insumos que se utilizaran para la producción del producto final a exportar.
- En la atención que se le brindara al cliente para que obtengan una experiencia muy buena y que supere sus expectativas.

ISO 45001: AÑO 2018

- Se aplicará para poder prevenir algún tipo de accidente dentro de la empresa, cuidando la integridad de los colaboradores que la componen.
- Se debe proporcionar un lugar seguro y apto para el desarrollo de las actividades diarias del personal.
- Se fomentará el dialogo y participación de los trabajadores para que expresen sus ideas de mejora para poder minimizar los riesgos dentro de la empresa.

ISO 22000: AÑO 2018

- Se brindará un producto óptimo para su consumo seguro.
- Este producto pasara por un control de calidad alimentaria el cual nos asegura que es un producto apto para el cliente.
- Nos posicionara como una de las empresas que cumple con estándares alimenticios que muchas otras no poseen y eso nos dará ventaja en el mercado actual.

ISO/ IEC 27001:

- La empresa poseerá seguridad de información del cliente, con la utilización de un sistema que cuidará la información de manera segura.
- Se promoverá la confidencialidad y fortalecerá la ética de los colaboradores al cuidar la información tanto de nuestros clientes como de los proveedores con los que se trabajará.
- Se evitará la divulgación y riesgo de pérdida de información con el correcto manejo de resguardo de información que se obtendrá.

ISO 14001: AÑO 2015

- La organización fomentara la responsabilidad medioambiental al tratar de no generar una cantidad significativa de desperdicio.
- Siendo una empresa que exportara orégano seco, se buscara proveedores que nos brinden un orégano de calidad, libre de contaminantes que sean beneficiosos tanto para el cliente como para el medioambiente.
- Se brindarán capacitaciones a los colaboradores para un mejor uso de los recursos de la empresa y para su consumo responsable.

FSSC 22000:

- Se podrá lograr el reconocimiento esperado, con la utilización de este estándar, dándonos a conocer como uno de los mejores del mercado.
- Se podrá llegar a nuevos mercados y lograr posicionarnos como una excelente marca, la cual lleva de origen nuestro país.
- Se logrará llegar a fidelizar a los clientes y vendernos como una marca de consumo seguro, de calidad y confiable en todo sentido.

HACCP:

- Se trabajará con productos que hayan pasado por un proceso correcto de seleccionado, se seleccionara una materia prima optima como es el orégano.
- Se supervisará el producto desde su producción en la tierra hasta llegar al consumidor final.
- Se trabajará en futuras nuevas ideas de mejora para la empresa y para el producto, por lo que se promoverán los cambios positivos para la mejora del producto y se siga posicionando en el mercado.

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 6

Gastos asumidos para la exportación

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total S/.
Producto	1,500 kilos	25.00	37,500.00
Procesos productivos	1,500 kilos	1,200.00	7,200.00
Rotulado	6,000 etiquetas	0.30	1,800.00
Empacado	1,500 kilos	1.00	1,500.00
Embalado	300 cajas	5.00	1,500.00
Paletizado	10 pallet	80.00	800.00
Costo Total S/.			S/. 50,300.00
Costo Total \$			\$ 12,928.68

Nota: Autoría propia

- **Tipo de contenedor:** de 20 pies estándar
- **Cuantos pallets:** 10 pallets
- **Cuantas cajas puede tener un pallet:** 30 cajas en c/p.

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento:

Se define como aquella actividad de depósito que permite mantener cercanos los productos, componentes y materias primas tanto de los mercados como de los centros de producción y transformación para garantizar su adecuado funcionamiento, además de brindar la seguridad al cliente de que la mercancía estará en buenas manos y se la tratará de la mejor manera. (Bureau V., 2011)

El almacén de la empresa Spices Perú S.A.C. constara de distintas maquinarias que serán necesarias para un manejo adecuado del producto a utilizar y estarán ordenadas de manera que su uso será de manera dinámica y rápida de entender.

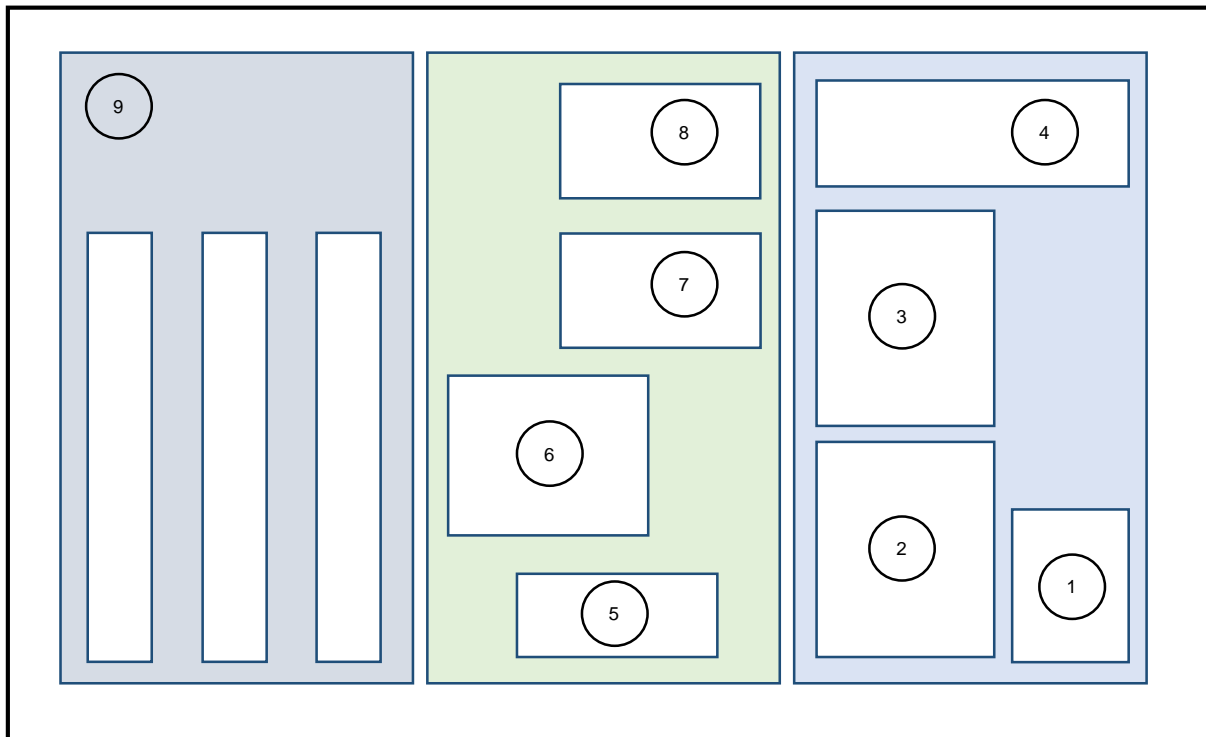
Este contara con una mesa de metal para la recepción del producto que ira llegando del proveedor seleccionado, seguido de ello este producto, que llegara en sacos de papel Kraft, pasara por una máquina a vapor que desinfectara el producto, una vez pase por la aquella serán puestos en las fajas transportadoras las cuales llevaran al producto a su lugar ya establecido para su almacenamiento de manera ordenada y de esta manera llevar el seguimiento del producto que va llegando a la empresa para su posterior salida al mercado destino como lo es Sao Paulo.

3.2 Lay-out de almacén:

Se puede definir como la distribución del almacen de la organización; a esa distribución, diseño y orden dentro del mismo, de manera que el funcionamiento de este sea lo más armonioso y funcional posible, reduciendo tiempos para un mejor manejo del espacio y de las actividades que se verán día a día en ese ambiente, esto de manera en que pueda interactuar con los demás espacios que existen en la empresa. (www.polypal.com)

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. Desinfectado
8. Paletizado
9. Almacén

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 7

Detalle de almacén

Maquinarias	
	<p>Grúa hidráulica</p> <p>Se utilizará para la movilización de productos de gran peso, así como de otros en relación con la empresa.</p> <p>Modelo: PK 17.001 SLD</p> <p>Dimensiones: Elevación max.:16.8 mt. Capacidad máx.: 6200 kg</p>
	<p>Carretillas hidráulicas</p> <p>Su uso será para la movilización del producto dentro de almacén para que se pueda ubicar de manera correcta en su lugar destinado.</p> <p>Modelo: PIA TRANSPALET 3.0 TN</p> <p>Capacidad de carga de hasta 5 toneladas.</p>
	<p>Faja transportadora/ Alimentador transportador</p> <p>Utilizado para el pase del producto que se utilizara, como es el orégano seco.</p> <p>Dimensiones: 40.64 cm de ancho x 182.88 cm de largo.</p>

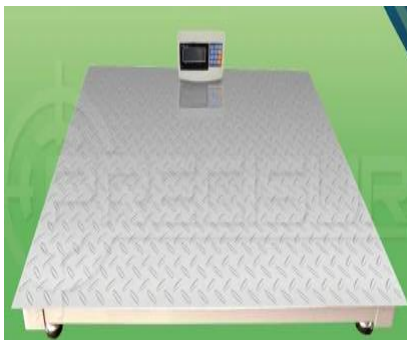


Mesa de trabajo

Aquí se recepcionara la materia prima para luego pasarla por el sistema de desinfección.

Modelo: 15-B de Acero Inoxidable

Dimensiones: 1.50m x 0.60m x 0.99m



Balanzas industriales

Su uso será para el pesado del producto y poder de esta manera comprobar que lo que nos envían los proveedores es lo solicitado.

Modelo: E-Accura SB53 de 1 a 5 Toneladas

Dimensiones:
capacidad de 600 kilogramos con medida de 80 x 80 cm.

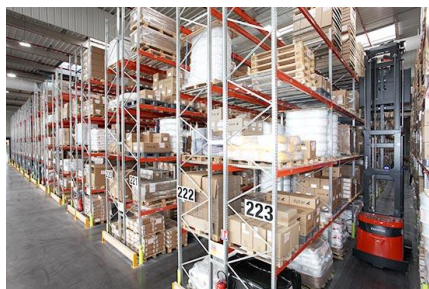
Equipos



Aire acondicionado

Sera de gran utilidad en las instalaciones ya que mantendrá fresco el área de trabajo en el que se realizaran las actividades diarias.

Modelo: Piso Techo Inverter/Seer 18 Midea GAS R410



Anaqueles

Estos estarán en el área de almacén para que se pueda tener organizado y ordenada esta área, y disponer de los productos cuando sea su momento.

Modelo: Estanterías de pasillo estrecho para pallets (VNA)



Extintores

Se ubicarán en toda el área de trabajo de la organización en lugares ya establecidos para su uso en el momento en que se necesite.

Modelo: Extintor PQS ABC – 6Kg



Pallets

Se optará por utilizar los pallets americanos los cuales serán la base de las cajas para exportación.

Modelo: Pallet Americano (clásico)

Dimensiones:
100cm x 120 cm x 14.4cm



Luces de emergencias

Son aquellas luces que se instalarán dentro de la empresa para futuros eventos que ocurran como son los apagones, entre otros.

Modelo: Luminaria de Emergencia/ Led



Equipos de seguridad

Se hará uso de cámaras de seguridad para resguardar la seguridad de las personas que laboran en la empresa, así como de los que la visitan.

Modelo: kit de 8 cámaras HIKVISION



Computadoras

Para un mejor desarrollo de las actividades de la empresa, se utilizará una computadora, de esta manera se llevará un registro de las actividades que se lleven en el área.

Modelo: All in One 24-cb0008la HP
Sistema Operativo:
Windows 11 Home Single Language

EPPS



Casco

Sirve para proteger la cabeza de la persona de los peligros a los que está expuesto al momento de trabajar en almacén.

Modelo: Casco 3M H700
Tipo: Seguridad Industrial.



Lentes

Se utilizará como medida de protección de la vista de los colaboradores.

Lentes transparentes, oscuros 3M
CLASICO
Protección visual



Arnés

Su uso se dará para el cuidado de los trabajadores para trabajos de mayor riesgo, de manera que se pueda cuidar de ellos.

Modelo:
ARNÉS INTEGRAL DE 3 ANILLAS Y 3
HEBILLAS
Dimensiones:
-Ancho de la cinta: 45mm.
-Resistencia de la cinta: 5000 lb
(22.2 kn)

	<p>Guantes</p> <p>Serán como medio de protección para el cuidado de las manos de los colaboradores, y con ello minimizar algún tipo de accidente que pueda llegar a pasar.</p> <p>Modelo: Guante anticorte Advanced VHR Tallas: S, 7-XL, 10.</p>
	<p>Zapatos</p> <p>Estos botines de seguridad se utilizarán para la protección de los pies de los trabajadores, siendo adecuados para su uso en almacén.</p> <p>Modelo: Bota Steelite Welted Plus SBP HRO FW35 Portwest Tallas: 36-45.</p>
	<p>Chalecos</p> <p>Los chalecos de seguridad nos ayudaran a poder ubicar a los trabajadores en alguna situación de peligro al tener en el mismo franjas plateadas las cuales cumplen esa función.</p> <p>Modelo: Chaleco Triple Technology Tallas: M-XXL</p>
	<p>Uniforme</p> <p>El uniforme de los trabajadores cuenta como una medida de protección para ellos, ya que está fabricado de materiales que cuidaran la integridad física del trabajado, y por ello es importante siempre llevarlo de la manera correcta.</p> <p>Modelo: Bizweld Lona FR Coverall Tallas: M-XXL</p>

Nota: Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 8

Costos fijos del almacén

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total S/.
Grúa hidráulica	1	130,813.32	130,813.32
Carretillas hidráulicas	2	1,700.00	3,400.00
Faja transportadora	4	3,054.71	12,218.84
Mesa de trabajo	8	780.00	6,240.00
Balanzas Industriales	4	497.00	1,988.00
Aire acondicionado	6	1,349.00	8,094.00
Anaqueles	8	799.90	6,399.20
Extintores	10	69.00	690.00
Pallets Americanos	10	20.00	200.00
Luces de Emergencia	10	99.90	999.00
Señalizaciones para almacén	4	8.00	32.00
Equipos de seguridad y vigilancia	2	1,389.00	2,778.00
Casco	8	53.90	431.20
Lentes	8	10.50	84.00
Arnés	8	87.90	150.00
Guantes	8	10.00	80.00
Zapatos	8	139.90	1,119.20
Chalecos	8	54.90	439.20
Uniforme	8	72.90	583.20
Costo Total			176,739.16
Laptop	10	1,800.00	18,000.00
Escritorios	8	120.00	1,040.00
Estanterías	8	50.00	630.00

Impresoras	4	200.00	800.00
Sillas giratorias	10	45.00	450.00
Proyector	2	2,499.00	4,998.00
Ventiladores	4	149.00	596.00
Sillas de esperas	4	60.00	240.00
Gasto Operativos			26,754.00
Personal administrativo	10	1,200.00	12,000.00
Servicios	4	255.00	1,020.00
Alquiler empresa	1	2,000.00	2,000.00
Otros	2	505.00	1,010.00
Gastos Administrativos			16,030.00

Nota: Autoría propia

CAPITULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

4.1 Modelos de Etiquetas/ Rotulado del producto:

Definiremos a las etiquetas como aquella parte de un producto que transmite aquella información indispensable de un producto al comprador, lo que nos da resultados precisos y adecuados de aquello que se quiere ofrecer obteniendo la seguridad y confianza con el cliente para que pueda llevar el producto con la satisfacción y seguridad la que nos asegura que el cliente volverá por un próximo producto con la confianza que ya se brindó para con él, de este modo se puede seguir un patrón de confianza con el cliente, así como fidelización de parte del mismo. Stanton, Etzel y Walker (2007).

Figura 3

Modelo de etiqueta para la exportación

ORÉGANO SECO	
	
Quantia: 250 gr.	
Nome da empresa a exportar: “SPICES PERU”	
Código de barras:	
Valores nutricionais:	
Energía: 48 Kcal.	Proteína: 1,6 g.
Carboidrato: 11,3 g.	Fibra: 1,8 g.
Ferro: 9,3 mg.	Corresponder: 46 mg.
Água: 85,1 g.	Tiamina: 0,08 mg.
Registro sanitário: M2002420N BFGAEP	
Data de produção: maio de 2023	
Data de validade: maio de 2025	
	

Nota: Stanton, Etzel y Walker (2007).

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas técnicas para etiquetas según Brasil:

Primera norma: Se exige que todos los alimentos y bebidas tanto nacionales como importadas deben de brindarle al consumidor la información adecuada y precisa para su uso, la cual debe ir en su idioma oficial del país (portugués), y esta debe ser entendible para el consumidor.

Segunda norma: Es de suma importancia que en el producto que se está ofreciendo se coloque la fecha de caducidad de este ya que la salud del consumidor es muy importante y peor aún si es un producto que no es del país de origen ya que el cliente es aquel por el que se ve si el producto sigue o no en el mercado.

(www.siicex.gob.pe)

Normas técnicas para etiquetas según Peru:

Primera norma: Hay que ser correctos a la hora de colocar el nombre y denominación que el producto llevara ya que muchas veces existen productos que llevan nombres similares, por lo cual es mejor determinar bien el nombre para evitar posibles confusiones a la hora de su elección.

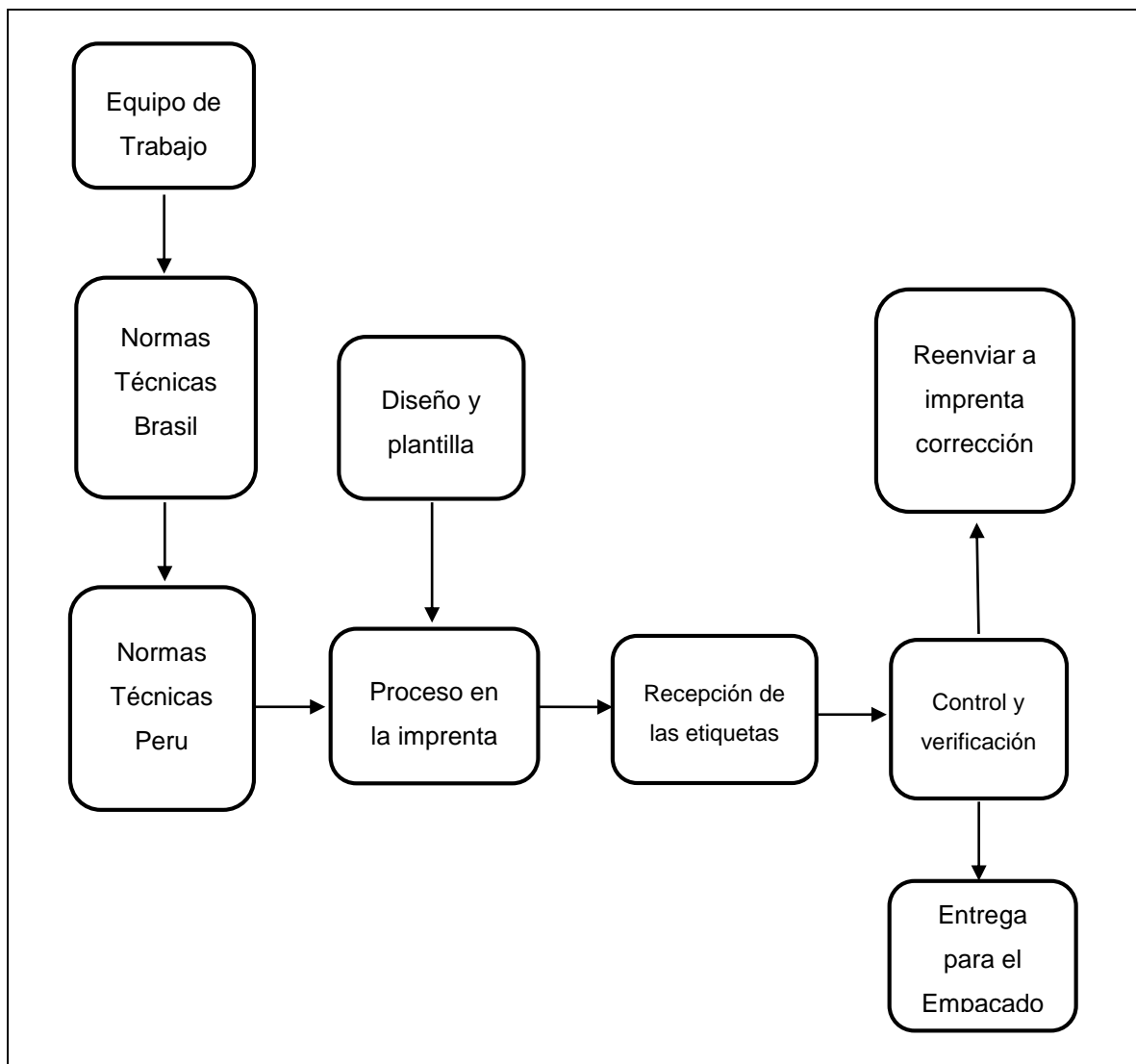
Segunda norma: Se debe poner en claro en el producto de donde es que este viene, el indicar de que país proviene es muy importante para el

prestigio de este, ya que con ello el producto ira ganando peso en el mercado y el reconocimiento que se espera de él. (www.elperuano.pe)

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Proceso de rotulado para etiquetas



Nota: Autoría propia

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

En el proceso de rotulado de este producto se tendrá 4 personas a cargo para su desarrollo; se detallará el proceso a continuación, se trabajará con 6,000 etiquetas en total, del cual se empleará 3 horas para la selección de materiales, así como de maquinaria con un costo de 500 soles y para el proceso de etiquetado del producto se dispondrá de 5 horas, dando un costo de 700 soles; la sumatoria total sería de 1,800.00 soles el cual será el presupuesto disponible para el rotulado.

Tabla 9

Datos referidos al procesamiento de las etiquetas

Detalle	Etiquetas	Tiempos	Costos S/.
Personal			600.00
Rotular	6,000		
Selección		3 hrs.	500.00
Proceso		5 hrs.	700.00
Total Soles		8 hrs	1,800.00
Total Dólares			466.82

Nota: Autoría Propia

CAPITULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

Según Armstrong y Kotler (2013), se debe tanto diseñar y producir aquel recipiente o envoltorio que cumpla la función de proteger y preservar su contenido, por lo que debe ser atractivo a la vista del comprador para poder ser adquirido por él, asimismo este empaque debe cumplir con llevar información clara y precisa de que se quiere brindar, al igual que agradable a la vista para su compra, por lo que en Spices Peru se cuidaran los detalles y se brindara la información adecuada para que este pueda ser adquirido por el cliente.
(www.academia.edu)

Tabla 10

Datos para los empaques

Bolsas Doypack	
-----------------------	--

Habiendo elegido el orégano seco como producto a exportar, se decidió por la utilización de bolsas doypack con ventana, este tipo de bolsas son muy buenas para la conservación de distintos productos, de modo que dará una mejor presencia, además de mantener el producto en las mejores condiciones hasta llegar al consumidor final.

Características	<ul style="list-style-type: none">• Protección contra la humedad, rayos UV y oxígeno lo cual brinda una mejor calidad de producto.• Este tipo de empaque es ideal para mantener la frescura y aroma del producto, ya que tiene el cierre zipper que cuida el producto que contiene.• Es un empaque actual que brinda elegancia al producto y ocupa menos espacio de almacenamiento.• Es un empaque que se puede reutilizar para almacenar otros productos en su hogar.
Material	Están fabricadas en Kraft laminado con polietileno en formato Doypack.
Manipulación	Con la utilización de este empaque se podrá mantener un producto en excelentes condiciones además de que es flexible y de fácil manipulación por el comprador.
Almacenamiento	Es un producto que soportará las distintas temperaturas en el trayecto a su país destino, ya que estará protegido por las bolsas doypack que son adecuadas para su transporte.

Nota: www.oonasealpack.com

5.2 Criterios para selección de empaque:

A continuación se detallan los criterios seleccionados para la utilización del empaque para el producto que se exportara:

- Debido a que es flexible y de buena capacidad tanto para sólidos como líquidos, lo que lo vuelve un empaque muy positivo para el vendedor y atractivo para el comprador.
- Refiriéndonos al material del doypack, se puede afirmar que es de calidad y que es muy versátil ya que se adapta a distintos lugares al ser flexible, asimismo tiene un diseño muy atractivo que se hace notar.
- Considerando sus dimensiones para el producto, se eligió ya que es una cantidad comercial muy utilizada para su venta en el mercado, por lo cual se lo encontró atractivo para el producto que se exporta.
- De acuerdo con su calidad de protección del producto, es muy buena ya que cuida el contenido de él, logrando que pueda llegar a su punto de destino a salvo, y que pueda mantener la originalidad del producto durante todo su trayecto hasta llegar al comprador.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 11

Etapas secuenciales para el empackado

INFORMACIÓN	
	Se selecciono el orégano seco como producto de exportación al mercado de Brasil.
	Se contará con un proveedor de etiquetas para el empaque, donde nos muestre la información necesaria del producto.
	Asimismo, tendremos una empresa de confianza la cual nos facilitara los doypack para su utilización en la exportación.
	Se puede observar un modelo de orégano seco en bolsa doypack con ventana el cual es similar al cual exportare al mercado de Brasil.

Nota: Autoría Propia

5.4 Tiempos y costos del proceso del empaçado

Para el proceso de empaçado de este producto se optara por tercerizar los procesos, optando por los servicios de una empresa calificada para realizar un excelente trabajo, la cual nos realizará el servicio de etiquetado por 6,000 etiquetas, lo que nos dará un costo de S/.1,200.00 por ellas, además de que nos brindara un servicio de etiquetado y ello ira junto a las bolsas doypack que serán aquellas donde irán plasmadas, la cual tendrá un costo de S/.300.00 dando de esta manera una sumatoria de S/.1,500.00 para todo este proceso de tercerización.

Tabla 12

Costos del procesamiento de las etiquetas

Detalle	Bolsas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Empaque	6,000		1,200.00
Selección		6 hrs.	
Proceso		14 hrs.	300.00
Total Soles		20 hrs	1,500.00
Total Dólares			391.95

Nota: Autoría Propia

CAPITULO VI

EMBALAJE


6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Según Cervera (2003), considera al embalaje un material de vital importancia a la hora de realizar una exportación, ya que permite proteger y llevar de manera óptima el producto hasta su punto final, por tanto, nos permite tener la seguridad de que mantendrá la calidad inicial con la que salió del país, además, es importante saber elegir el embalaje adecuado para el producto, ya que de ello depende la protección de la mercancía hasta su punto de llegada al país destino y la satisfacción del comprador por el producto que eligió, el cual se

realizó de la mejor forma para ofrecerle un buen producto al comprador.
(<http://repositorio.ug.edu.ec/>)

Tabla 13

Datos referidos al embalaje

<p>Cajas de cartón</p>	
-------------------------------	--

De acuerdo con el producto seleccionado para su exportación, orégano seco, se elegirá las cajas de cartón corrugado simple como medio para su protección hasta su llegada al país seleccionado como es Brasil.

<p>Beneficios</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Es un práctico y cómodo para enviar los productos a exportar. • Es resistente a los climas y cambios de temperatura. • Es de fácil impresión, lo que nos da a conocer que es lo que hay dentro de las cajas. • Es sencillo de manejar, además de ser de bajo costo lo que es beneficioso para el vendedor.
--------------------------	---

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

<p>Medidas</p>	<p>Ancho 35cm x Largo 42cm x Alto 24cm</p>
<p>Peso</p>	<p>Hasta 8kg de peso como máximo.</p>
<p>Resistencia</p>	<p>10 kg de horizontal a vertical.</p>

Nota: www.cajadecarton.es

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

Se proceden a detallar los criterios vistos y aprobados para la utilización del embalaje en la mercancía a exportar:

- **Criterio 1:** Por su capacidad de almacenamiento para el producto a exportar como lo es el orégano seco.

- **Criterio 2:** es de precio accesible para su adquisición en cantidades considerables.

- **Criterio 3:** Las cajas de cartón corrugado simple se puede recubrir con papel stretch film para una protección completa del producto.

- **Criterio 4:** Es liviano y resistente a los choques y daños por lo que protegerá al producto en el trayecto a su destino.

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 14

Estructura de las etapas para el embale

DESCRIPCION	
	La mercancía por exportar a pasado por diversos controles de calidad solicitados por el cliente antes de su salida.
	Se determino su utilización por ser de material resistente y de calidad, ya que conservara el producto de manera óptima hasta el cliente.
	Considerando los criterios antes mencionados, se procederá a su selección para una adecuada manipulación de ello.
	El orégano será transportado de una manera amigable y con el orden adecuado para que no sufran daños en el trayecto y llegue de la mejor manera al cliente.

Nota: Autoría Propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalado:

Tabla 15

Costos efectivos del embalaje

Detalle	Cajas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Embalaje	300		
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total Soles		24 horas	3,000.00
Total Dólares			778.03

Nota: Autoría Propia

Para esta etapa se realizó la tercerización de este proceso dando un total 3,000.00 soles, donde la empresa contratada para esta función brindara dentro de su servicio los materiales, insumos y otros que se requiera para su correcto desarrollo de embalado del producto, donde el tiempo estimado es de 16 horas en un total de 3 días, para la utilización de 300 cajas que se requerirán para la exportación a Brasil.

CAPITULO VII

UNITARIZACION

7.1 Ficha Técnica del Pallet Seleccionado:

En este punto veremos el desarrollo de la información con relación a la unitarización donde los pallets americanos son los seleccionados para la exportación a realizar.

Este tipo de pallet es perfecto para la exportación que se realizara, es por ello por lo que se seleccionó, ya que cumple con distintas características las que son importantes para la exportación que se realizara, estas se irán desarrollando a continuación:

Tabla 16*Especificaciones para el proceso de las parihuelas*

ALCANCES	
Pallet Americano	

Se seleccionó esta parihuela ya que es adecuada para el transporte de la mercancía hasta el punto de llegada ya establecido, aparte de estar previamente desinfectados y de esta manera estar en óptimas Condiciones para su utilización en la exportación.

CARACTERISTICAS	
Medidas	1200mm x 1000 mm
Normativa	NIMF N° 15 certificada por SENASA.
Capacidad	1,500 kg en carga dinámica y hasta 4,500 kg en carga estática como máximo.
Peso	30 kg
Cantidad	10 pallets

Nota: www.transeop.com

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

A continuación se procederá al desarrollo de la selección de los aspectos más importantes para la selección de la parihuela con la que se trabajará.

Criterio 1: Contiene gran capacidad de almacenamiento por lo que su espacio para llevar la mercadería de la empresa es el más adecuado para su correcto transporte hasta su destino.

Criterio 2: Están regulados por EPAL y por la normativa NIMF 15 la cual es una disposición anti-plagas regida por la Organización de las Naciones Unidas, la cual brinda una tranquilidad al momento de optar por este tipo de pallets.

Criterio 3: Su precio es accesible en comparación con otros que son de distintos materiales, además de ser resistentes en todo el trayecto a su parada final.

Criterio 4: Es ligero por lo que su peso es menor para su uso en transporte hacia destino, por lo que se reducirán los costes y con ello se obtendrá un beneficio para el exportador.

7.3 Proceso de paletización:

Tabla 17

Estructura para el sistema de pallet

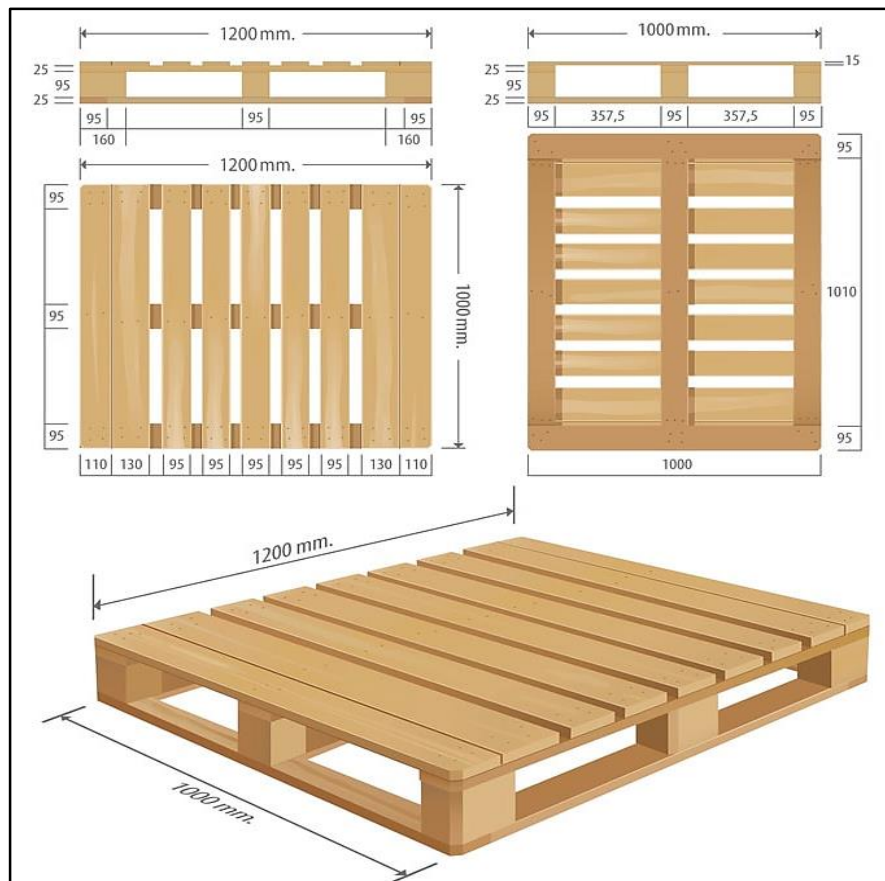
DETALLE	
	<p>Respecto a las etiquetas del producto, serán armoniosas además de informativas para el cliente, asimismo en el proceso de empackado el doypack jugara un papel importante otorgando visibilidad y confianza al comprador, en el embalaje las cajas de cartón serán indispensables para un correcto transporte hasta su destino, de manera que se cuide el interior de él y se mantenga la esencia original del producto y con respecto a los pallets, se seleccionó el americano ya que logra abarcar todas la mercancía que se transportara y tiene la calidad que se busca en la empresa para con el cliente.</p>
	
	
<p>ra</p> 	

Nota: Autoría Propia

7.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Estructura técnica



Nota: www.transeop.com

Según Acosta (2023), la parihuela americana, también conocida como pallet universal, es una plataforma que facilita el transporte de mercaderías a la hora de una exportación, por su tamaño es de gran ayuda a la hora de acomodar varias unidades de un producto, su fabricación es en dos tipos de material, como es la madera o bien de metal, que en este caso se elegirá de madera, verificando que se cumpla con las indicaciones de desinfección previo a su utilización.

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletización:

Tabla 18

Costos requeridos para el paletizado

Detalle	Pallet	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Unitarización	10		
Selección		1 hora	
Proceso		3 horas	
Total Soles		4 horas	800.00
Total Dólares			220.44

Nota: Autoría propia

Para esta etapa se optó por la tercerización de este proceso con un total 800.00 soles, donde la empresa seleccionada brindará lo necesario para ofrecer un buen servicio de paletizado, utilizando un total de 4 horas entre selección y todo del proceso requerido para un buen resultado, esto se llevará en un total de 3 días y con el uso de 10 pallets para el correcto transporte de la mercancía hasta su destino.

CAPITULO VIII

CONTENEDORIZACION

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

En este punto se desarrollará la selección del contenedor para el transporte de la mercancía hasta su punto de llegada que es Sao paulo, Brasil, se seleccionó el contenedor dry van de 20 pies, este contenedor está apto para llevar el producto hasta el cliente que lo solicitó para su consumo en el país destino, con la selección de este tipo de contenedor se podrá transportar de manera segura la mercancía, ya que el producto ira ubicado correctamente en el espacio ofrecido por el mismo contenedor en su interior, en el que irá ubicada toda la producción de orégano para su transporte hasta llegar a su destino.

Tabla 19

Información referida al elemento de transporte

Maquinaria para la exportación	
---------------------------------------	--

Para el proceso de exportación de orégano seco se optó por seleccionar el contenedor estándar de 20 pies.

INFORMACION

Dimensiones	6,10 m. de largo, 2,44 metros de ancho x 2,59 metros de alto
Capacidad	Como máximo unas 28 toneladas o 28.000 kg.
Volumen	32,6m ³ .

Nota: www.peru-container.com.pe

Este medio de transporte para nuestro producto es el adecuado para que la mercancía sea transportada correctamente, cumpliendo con los criterios que la hacen apta para su utilización.

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Se procederá a detallar la selección de características más importantes para la selección del contenedor.

Criterio 1: Respetto a la calidad de este.

Es el más común y adecuado dentro de todos sus tipos para poder realizar la exportación, maneja calidad en su trayecto y protección de la mercancía a exportar.

Criterio 2: Identificación del tipo de transporte utilizado.

Este tipo de contenedor es adecuado para el transporte marítimo, lo que facilita su selección ya que además de ello su utilización es sencilla y práctica.

Criterio 3: Por su coste del producto.

Con respecto al costo de este, son accesibles además de resistentes en todo el camino cuidando su interior para una óptima presencia del producto.

Criterio 4: Capacidad de almacenaje.

Su capacidad de almacenamiento es adecuada para el transporte correcto de la mercancía, de modo que todos los pallets entran perfectamente sin estar apiñados y de esta manera cuidando el producto en su interior.

8.3 Proceso del depósito:

Tabla 20

Etapas del container

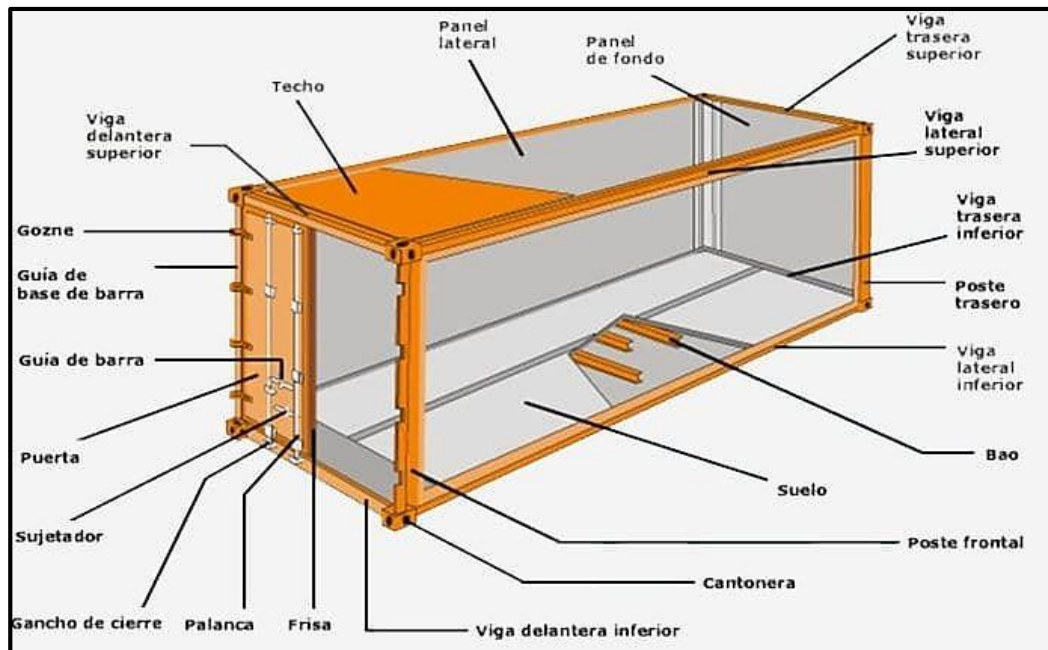
Información Referencial	
	<p>En el proceso de empaclado como se puede observar se optara por el tipo doypack el cual brindara una correcta conservación del producto, seguidamente estos irán dentro de las cajas previamente seleccionadas, las que estarán situadas en pallets americanos que cuidaran de la mercancía a trayecto, posteriormente el contenedor dry van de 20 pies que es el que se seleccionó, se encargara de que el producto no sufra daños en el camino hasta su punto de llegada, es por ello que para su salida sea tratado de la mejor manera en puerto para su puesta en el buque el cual será el responsable de su trayecto.</p>
	
	
	

Nota: Autoría Propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Estructura técnica del container



Nota: www.legiscomex.com

8.5 Tiempos y costos del proceso del contenedor:

Se seleccionó en esta etapa un contenedor estándar de 20 pies, el cual llevara 10 pallets americanos hacia el mercado de Brasil. Para su selección y para su proceso se utilizó un total de 3 horas que implicó la selección tanto del material e insumos que se necesitaban para la carga de mi producto hasta el contenedor, todo esto dio un total de 9,540.60 soles y con ello se procedió a otorgar el poder de envío a la empresa contratada para que el producto llegue con bien a destino.

Tabla 21*Costos efectivos del depósito*

Detalle	Tipo	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Contenedor	20´		
Selección		1 hora	
Proceso		2 horas	
Total Soles		3 horas	9,540.60
Total Dólares			2,500.00

Nota: Autoría Propia

CAPITULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores de transporte interno:

Para el transporte interno de la mercadería a exportar, se tuvo en consideración distintos proveedores, los cuales tienen trayectoria en el mercado así como ser reconocidos por realizar un excelente trabajo hasta la actualidad, estos mantienen un buen prestigio, además de la calidad que ya manejan en su servicio, por lo que su elección se basara no solo en calidad sino en precios accesibles y que sean razonables por el servicio que otorgaran para el producto.

Tabla 22*Servicios logísticos*

MARVISUR	
RUC	20369167619
Departamento	Moquegua
Dirección	Mz. E Lt. 23 urb. Costa azul Ilo-Ilo-Moquegua
Teléfono	953722134

La empresa cuenta con sedes en todo el país, además de una flota de vehículos aptos para brindar un servicio de calidad en el transporte de la mercancía a transportar, lo que la hace una excelente opción para su selección.

Nota: www.expresomarvisur.com

Tabla 22*Servicios logísticos*

SHALOM	
RUC	20512528458
Departamento	Moquegua
Dirección	Urb. Ciudad pescador Mz e Lt 30 Referencia: a dos cuadras de la fiscalía de la pampa inalámbrica
Teléfono	01 5007878

La calidad en el transporte, cuidado, y protección de mercadería la hace una excelente opción a la hora de decidir por una alternativa de transporte para la empresa, es gracias a su amplia gama de sucursales y personal calificado que esta empresa es competitiva en el mercado actual.

Nota: www.shalom.com.pe

9.2 Costo de transporte interno:

Tabla 23

Tarifa de traslado

EMPRESA MARVISUR S.A.C.			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Ilo - Callao	1,086 kilómetros	S/.180.00 \$ 46.68	15 horas y 31 minutos

Nota: Autoría Propia

Tabla 23

Tarifa de traslado

SHALOM S.A.C.			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Ilo - Callao	1,086 kilómetros	S/.7,500.00 \$ 1,945.08	15 horas y 31 minutos

Nota: Autoría Propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Es importante saber elegir bien el transporte para la carga del producto con el que se trabajara, ya que con ello se podrá evaluar si nos conviene o no invertir para que forme parte del proyecto.

Se tiene en consideración dos empresas muy buenas y posicionadas en el mercado, pero dado los costes con los que trabaja se tiene como prioridad a

DSV, ya que sus precios no son excesivos y además ambas cumplen similares funciones además de mantener la calidad en el trayecto hasta su punto de llegada.

9.4 Cotización del flete marítimo:

Tabla 24

Valor del transporte

Hapag-Lloyd			
Ruta	Costo \$	Precio S/.	Tiempo
P. Callao – P. Santos	899.00	3,385.90	De 20 a 45 días

Nota: Autoría Propia

Tabla 24

Valor del transporte

DSV			
Ruta	Costo \$	Precio S/.	Tiempo
P. Callao – P. Santos	835.00	3,144.85	De 20 a 45 días

Nota: Autoría Propia

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduanas:

Tabla 25

Agentes para la exportación


Empresa	 Hapag-Lloyd
Dirección	Calle Dean valdivia 148 Torre a piso 03, 150131 lima, San isidro - Perú
Teléfono	+51 1 700 7990
Correo	marketing@hapag-lloyd.com

Nota: www.hapag-lloyd.com

Tabla 25*Agentes para la exportación*

Empresa	
Dirección	Calle De la roca de vergallo 493 oficina 1305 Magdalena del mar - Perú
Teléfono	+51974639139 +51936911067
Correo	ventas@orvexlogistics.com

Nota: www.orvexlogistics.com**Tabla 25***Agentes para la exportación*

Empresa	
Dirección	Av. Elmer Faucett 2879 Office 417 07031 Callao
Teléfono	+51 1 6208080
Correo	info@pe.dsv.com


Nota: www.dsv.com

Las opciones de agenciamiento de aduana antes desarrolladas nos proporcionan la información necesaria para poder obtener más información y evaluar la elección por la cual se optará para la exportación a Brasil.

10.2 Costo de agenciamiento:

Tabla 26

Proforma de exportación a Brasil



Global Transport and Logistics

<p>CALLAO [REDACTED] 2023 PROFORMA DE SERVICIO Despacho N° [REDACTED] Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO Aduana: MARTIMA CALLAO Nave / Avión: Tipo de cambio: 3.86 Peso bruto: 0.00 Valor CIF: 105,478.65 Valor FOB: 106,657.02 Valida: 22-03-2023</p>	<p>Señores: [REDACTED] RUC: [REDACTED] Teléfono: [REDACTED] Fax: Contenido: Destino: BRASIL - SAO PAULO Fecha de llegada: Flete: US\$ 835.00 Seguro: US\$ 360.00</p>
---	--

<p>IGV (exonerado) IPM</p>	<p>Carga de productos: Observaciones: Partida: 16,978.89 2,098.87</p>
---	---

	Total Aduana:	S/2,098.87
Agente de aduanas	1930.08	
Carga	403.89	
Derecho de embarque	1688.71	
Deposito temporal	265.00	
Emisión BL	1023.00	
Visto bueno	652.00	
Courrier	159.32	
Gastos administrativos	860.00	
Total Gastos	S/. 6982.00	
Total General	S/. 9,080.87	

SON: NUEVE MIL OCHENTA CON 87/100 SOLES

Av. Elmer Faucett 2879 – Callao / Provincia Constitucional del Callao
 Teléfono: 01-206666
 Email: ventas@globaltransportandlogistic.com
 Web: www.dsv.com

Elementos de la proforma del transporte marítimo:

Valor FOB: S/.106,857.02

IPM: S/.2,098.87

Gastos para que la mercadería llegue al buque:

Gastos Operativos: S/.6,982.00

Documentos de aduanas: S/.2,098.87

Gastos Administrativos: S/.860.00

Transportaje: S/.1,688.71

Almacenaje: S/.265.00

Comisión: S/.1,930.08

IGV: S/.16,978.89

Gastos para gestión dentro de aduanas:

Gastos de origen: S/.1,930.08

Descarga: S/.48.63

Handling: S/.321.68

Vistos Buenos: S/.652.00

Transmisión: S/. 42.50

10.3 Aseguradoras:

Tabla 27

Empresas Aseguradoras

Detalle	S/.	\$
MAPFRE	368.21	95.90
DSV	1,431.19	380.00
Pacifico Seguros	401.61	104.60
ZURU	95.99	25.00

Nota: Autoría Propia

10.4 póliza de seguro:

Tabla 28

Costo de póliza

Empresa aseguradora		
Detalle	S/.	\$
DSV	1,431.19	380.00
+51 1 6208080	info@pe.dsv.com	

Nota: Autoría Propia

10.5 Depósitos Temporales:

RANSA: Se encarga de la logística de almacenamiento y manipuleo dentro de un depósito momentáneo, además es una empresa de prestigio, con tecnología apta para un servicio completo seguro, y brindando calidad en su trabajo para un resultado óptimo a la hora de salida del producto al país destino.

Figura 7

Logo del almacenamiento temporal



Nota: www.ransa.biz

APM TERMINALS: Es una alternativa diferente de depósito, ya que este se ubica dentro de las instalaciones del mismo puerto del callao, lo cual es beneficioso para la empresa, además de brindar una atención personalizada, calidad en servicio, en tarifas y tiempos, por lo que es una buena opción para elegir.

Figura 8

Logo del almacenamiento temporal



Nota: www.apmterminals.com

CAPITULO XI

INFRAESTRUCCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

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

Puertos:

Actualmente se cuenta con 61 puertos marítimos, de los que resaltan tres; Callao, Paita y de San Martín; Spices Peru S.A.C. optará por el puerto del Callao, el cual además de ser el cuarto más importante de Latinoamérica, es el que tiene

las mejores condiciones para la salida a destino de mi producto, otorgando seguridad y tecnología para las exportaciones.

Figura 9

Puerto el callao



Nota: www.apam-peru.com

Aeropuertos:

Actualmente se cuenta con más de 70 aeropuertos en el Perú, siendo 5 los más importantes, Jorge Chávez, Alejandro Velasco A., Alfredo Rodríguez B., Coronel FAP Francisco S. V. y Capitán FAP Carlos Martínez de P., en el país el aeropuerto Jorge Chávez, es uno de los más grandes, completos y modernos del país además de contar con la mejor infraestructura.

Figura 10

Aeropuerto Jorge Chávez



Nota: www.andina.pe

11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria, y aeroportuaria del país

destino:

Vial:

En la actualidad en este país, la realidad vial es un tema serio, siendo solo el 13,65% del total de km los que están pavimentados, 213.500 km es el total de pista asfaltada, mientras que 1.350.100km no lo está de un total de 1.563.600km que es la cantidad de kilómetros de vías en el mismo país. (www.icex.es)

Puertos:

Su mejora ha sido significativa, desde el año 2019 ha habido cambios que unen tanto al Ministerio de Infraestructura y al sector privado, esto gracias al profesionalismo por parte de la gestión portuaria y la alianza entre las antes ya mencionadas entidades, además se logró que el puerto de Santos (Sao Paulo) sea referencia nacional superando récords de productividad (en comparación a otros años) en beneficio del país. (www.construccionlatinoamericana.com)

Aeropuertos:

Según el DAC (Departamento de Aviación Civil), este Brasil cuenta con un total de 703 aeropuertos públicos, 66 de ellos son administrados por INFRAERO, el 97% de movimiento son de parte de esta organización, el cual brinda al país de movimientos beneficiosos para sí. Su crecimiento ha sido importante con el paso del tiempo y las estrategias de mejora y modernización han logrado competitividad y crecimiento del estado. (www.mecalux.es)

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

Principales puertos: (www.dsv.com)

- São Paulo: Puerto de Santos
- Río de Janeiro: Puerto de Rio de Janeiro
- Paraná: Puerto de Paranaguá
- Itaguaí: Puerto de Sepetiba Tecon

Principales aeropuertos:

- Aeropuerto Internacional de São Paulo: Guarulhos
- Aeropuerto Internacional de Viracopos: Campinas, São Paulo
- Aeropuerto Internacional de Belo Horizonte: Minas Gerais

Rutas: (www.icontainers.com)

Los aeropuertos de Brasil están conectados con los distintos países internacionales los que recepcionarán las mercancías en caso sea la opción de exportación a elegir, y si es la elegida se tendrá que seleccionar una de las tantas empresas de vuelo que existen para el transporte internacional.

Existen múltiples puertos en Brasil (Santos, Rio de Janeiro, Persem, Navegantes, Rio grande, Fortaleza, Manaus, Suape y Paranagua), pero la principal entrada y que ha ido ganando peso actualmente es el puerto de Santos, además de ser uno de los puertos de gran tamaño de Latinoamérica.

Capacidad: (www.mundomaritimo.cl)

La capacidad de los puertos ha ido mejorando y de esta manera su capacidad de soporte también, las exportaciones han ido aumentando, por lo que creció un 14% en el año 2010, por lo que creció a 833,9 millones de toneladas y que es más que seguro que su aumento sigue en curso hasta la fecha.

Servicios: (www.aerocivil.gov.co)

- Servicio al pasajero (transporte de personas)
- Servicios de manipulación y transporte de mercancías
- Terminal de carga
- Entidades Financieras
- Servicio de hospedaje
- Servicio de transporte en la ciudad (taxis)
- Servicio de atención al cliente
- Servicio de WIFI
- Parqueo vehicular
- Servicios gastronómicos
- Información turística
- Servicios higiénicos

Restricciones: (www.mincetur.gob.pe)

- Prohibición tanto de exportación, importación y comercialización nacional de carne de clasificación bovino que hayan sido alterados con hormonas.

- La producción y venta de sustancias tanto naturales y/o artificiales de carácter anabólico salvo que sean para uso terapéutico o para fines científicos.
- Además de la importación de aves de corral que su alimentación haya sido alterada previamente con hormonas.
- Asimismo en su producción de estas al ser modificadas genéticamente con hormonas.

11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino:

Al ser un producto que ha sido cultivado y posteriormente cosechado para su producción en suelo peruano, requiere de un certificado de origen, ya que el país destino que es Brasil así lo pide.

Por ende se tiene que acudir al VUCE (Ventanilla Única de Comercio Exterior) para su solicitud y posterior a ello tramitar este documento para su obtención y con ello ya se podría realizar el proceso de exportación por parte de la empresa y por los clientes podrán importar nuestro producto siendo este un producto nacional que supere las expectativas del mismo comprador.

(www.gob.pe)

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial:

Se realizará el despacho de muestras hacia el país destino que es Brasil, por lo que aduanas considerará su valor comercial, salvo en función de su cantidad y tamaño de la propia muestra. (www.santandertrade.com)

Se resume en 3 pasos:

- Se debe dar aviso/informe al destinatario en el país destino Brasil, de que se le hará llegar las muestras respectivas del producto, manteniendo una comunicación previa con el cliente y de esta manera haciéndole llegar las indicaciones que el operador logístico nos informe para su salida.
- La muestra debe ir acompañada de la factura respectiva, donde se debe especificar las características del producto, además de dejar por escrito en el envío que es una muestra sin valor comercial y que no es apta para la venta, además de estar escrito en inglés y/o en el idioma del país al que está destinado, que en este caso es Brasil.
- Por el trayecto de viaje y para un correcto manipuleo de la mercancía se debe proteger el producto, con un correcto embalaje y etiquetado adecuado para que se tenga el cuidado respectivo y pueda llegar con bien al cliente. (www.pimealdia.org)

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

PGL:

Es una empresa netamente de Brasil, que tiene como especialidad la logística nacional e internacional de puerta a puerta, manteniendo un servicio de calidad y a disposición del cliente, una empresa con presencia en distintas ciudades del país y respondiendo a las exigencias del cliente.

Figura 11

Logo del proveedor logístico



Nota: www.pglbr.com.br

JSL:

Es una organización líder en logística de Brasil, cuenta con tecnología adecuada y moderna para el desarrollo de sus actividades, posee una relación positiva y duradera con sus clientes, manteniendo la calidad en atención.

Figura 12

Logo del proveedor logístico



Nota: www.jsl.com.br

CAPITULO XII

DISTRIBUCION

12.1 Mapeo comercial de la secuencia comercial proveedor-consumidor:

Es la visualización de la secuencia de los pasos involucrados para el proceso de negocio desde su inicio hasta su fin. Es por ello por lo que con el mapeo se visualiza la secuencia de todas las tareas realizadas para llegar a su finalización que es la llegada del producto al cliente. (www.computerweekly.com)

A continuación se detalla la secuencia de todos los procesos por donde pasa el producto hasta llegar a su punto final con el comprador:

Primero se tiene la materia prima, que fue producida en suelo peruano, este producto pasa por una serie de pasos hasta convertirse en aquel que necesitaremos para trabajar, seguido de ello como empresa exportadora que somos trabajaremos para presentar un producto de calidad en el país previamente seleccionado para nuestra mercancía.

Con la utilización de los procesos productivos para exportación se tendrá 4 etapas por las que el producto pasara, en cada una de ellas el producto ira tomando forma para de esta manera poder desarrollarse antes de su salida estos procesos son los siguientes, rotulado, empaçado, embalado y unitarización, debo afirmar que la empresa Spices Peru optara por realizar este proceso con la tercerización de modo que se reducirán costos y se agilizará tiempos para su desarrollo.

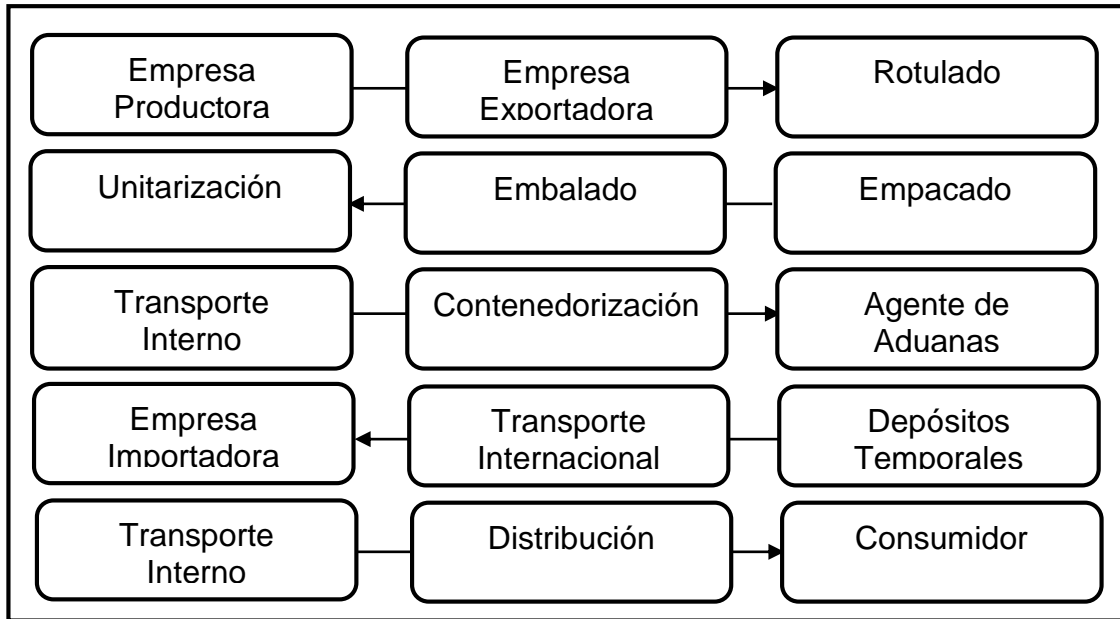
Después del proceso de tercerización, se tendrá que trasladar nuestro producto ya en sus pallets americanos respectivos con la utilización de un servicio logístico que en este caso vendría a ser el transporte interno para su traslado de la mercancía al puerto del callao.

Seguidamente se tendrá que adquirir el contenedor dry van de 20 pies para el traslado del producto, con esto ya adquirido se tiene que solicitar los servicios de un agente de aduanas, posterior a ello se tendrá a disposición un depósito temporal dentro del puerto del callao en caso sea necesario utilizarlo, seguidamente se hará uso del transporte internacional el cual llevara a la empresa importadora la mercancía transportada, esta empresa la llevara a los

puntos de venta ya establecidos por el importador con el uso del transporte interno, para finalmente nuestro producto llegue a manos del consumidor final.

Figura 13

Estructura secuencial para la exportación



Nota: Autoría Propia

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

Canal directo:

Este canal se refiere a la venta y comercialización del producto involucrando solo al comprador y vendedor, sin añadir intermediarios, dando una comunicación directa y clara de lo que se quiere, sin implicar ningún otro distribuidor salvo al original que es con quien se realizara el trato.

Canal indirecto:

Actualmente las empresas optan por un tipo de canal de distribución de tipo indirecto, el cual se involucra en el proceso, y además es el más optado en ventas. Con esto se da paso a una distribución por intermediarios la que facilita su desarrollo en distintos sectores de la industria y da paso a los mayoristas como a los minoristas. (www.vendus.es)

Ficha de perfil:

- **Proveedor:** Grupo Muffato
- **Ciudad:** São Paulo
- **Contacto:** www.supermuffato.com.br
- **Dirección:** Av. Carlos Gomes, 2685 - Parque São Paulo
- **Teléfono:** 0800 727 9595 / 0800 200 8110
- **E-mail:** sac@supermuffato.com.br
- **Tiendas:** Posee 89 entre minoristas (Super Muffato) y mayoristas (Max Atacadista).

Figura 14

Supermercado Super Muffato



Nota: Google Maps

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

Se optará por la selección del canal directo como inicio en un nuevo país, ya cuando el producto vaya ganando peso y se haga conocido por los consumidores se procederá a cambiar de canal, pero por ahora se utilizará este canal para hacer conocido al producto de manera prudente.

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

La empresa Spices Perú exportará Orégano seco desde Ilo – Perú al mercado de Sao Paulo- Brasil, esta exportación será beneficiosa para la organización ya que nos hará ganar clientes internacionales, fidelizando a los consumidores y poniendo el nombre de nuestro país en alto. Las condiciones de compra entre ambas empresas se establecieron dentro de los 60 días, periodo en el que el producto tiene que llegar al país de destino, la exportación está fundamentada por el incoterm FOB, estas condiciones establecidas fueron de que el 50% de cancelación se otorgara al inicio del contrato y el otro 50% cuando la mercancía salga del puerto de origen al país de destino, el volumen de mercadería es de 1,500kg de orégano seco, se procederá a utilizar un contenedor dry van de 20 pies (seco), cuyo país de origen es Perú y el país de origen es Brasil.

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

El desarrollo de Spices Perú contará con distintas sedes en distintos departamentos del país, así como de otros países de Latinoamérica, además se contará con una cartera de distintos productos, no solo con orégano seco, sino con otras especias dando razón al nombre de la empresa, para lograr una mayor expansión de los productos de la empresa se contara con el canal de distribución indirecto el cual hará llegar al producto tanto a mayoristas como a minoristas, así como a agentes comerciales y consultores comerciales para una mayor rentabilidad, por el lado comercial tendrá un posicionamiento y crecimiento internacional siendo competitiva y estando a la altura de muchas empresas de su rango, que se dediquen a la exportación y comercialización de especias de excelente calidad.

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

La globalización:

Optando por esta tendencia se ve favorecedora a la hora de poner nuestro producto en distintos países, dándonos a conocer en distintas naciones lo que resulta algo verdaderamente positivo, con respecto a las decisiones y exigencias de compra por parte de los clientes Spices Perú siempre pondrá la calidad de

sus productos por encima de todo, ya que el cliente merece un buen producto y eso se ofrecerá, y a medida que la empresa vaya creciendo optando por la expansión de la misma se procederá a elegir un canal indirecto ya que ello nos hará aún más conocido y se tendrá un público mayor que esperará el producto cuando se dé a conocer su llegada al país.

(www.imf.org)

La tecnología:

El uso de la tecnología va en aumento, cada vez más rápido lo que es beneficioso para la empresa, ya que con su uso se puede llegar a distintas partes del mundo desde donde uno este, es por ello que con respecto al comercio de nuestro producto se ve un panorama muy bueno, ya que se tendría un equipo de trabajo actualizado, con herramientas digitales combinadas con el capital humano que harían un trabajo excelente y con ello se llegaría a más personas/ futuros clientes que verán la empresa como capaz y positiva para la realización del producto, con ello la compra de la mercancía sería buena y los clientes se llevaran un producto de calidad y con un buen desarrollo por parte de los colaboradores, con el uso de la ruta indirecta se beneficiara a muchos participantes de ello ya que si bien habrá diversidad de formas de venta y distribución, también habrá distintos tipos de herramientas de tecnología con la cual se llevara a cabo su óptimo desarrollo. (www.revistaempresarial.com)

CAPITULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

Tabla 29

Gastos para el proceso comercial

ITEMS	S/.	\$
Certificado fitosanitario	43.20	11.39
Certificado sanitario	72.00	18.99
Certificado de calidad	43.00	11.34
Contenedor	9,540.60	2,516.31
Gastos operativos	6,982.00	1,841.49

Documentos de aduanas	2,098.87	553.57
Gastos administrativos	860.00	226.82
Transporte	1,688.71	445.39
Almacenaje	265.00	69.89
Gastos de origen	1,930.08	509.05
Descarga	48.63	12.83
Handling	321.68	84.84
Vistos buenos	652.00	171.96
Transmisión	42.50	11.21
Costos de Exportación	9,080.87	2,395.06
IMP 2%	2,080.87	548.82
Total General de Exportación	35,750.01	9,428.96

Nota: Autoría propia

CAPITULO XIV

VALUACION ECONOMICA FINANCIERA

14.1 Costo de oportunidad de capital:

Este apartado señala que existen múltiples alternativas para exportar con la misma inversión y la rentabilidad sería mayor, que la exportación de orégano seco, siendo esta un riesgo para exportar ya que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos pondrían en riesgo la inversión a realizar, es lo contrario a la exportación de orégano seco donde se tiene pleno conocimiento de productores, procesos productivos, empresas tercerizadas para las etiquetas, empaçado, embalado, paletizado, transporte interno, agente de aduanas, servicios logísticos y mercados internacionales.

14.2 Valor actual neto:

Tabla 30

Ingresos económicos

AÑO	INGRESOS S/.	
0		-350,000.00
1	35%	472,500.00
2	30%	614,250.00
3	25%	767,812.50
4	20%	921,375.00
5	15%	1'059,581.25

Tabla 31

Egresos económicos

AÑO	EGRESOS S/.
Producto Orégano Seco	37,500.00
Proceso productivo	7,200.00
Rotulado	1,800.00
Empacado	1,500.00
Embalado	3,000.00
Paletizado	850.00
Transporte Interno	180.00
Gastos del proceso de exportación	49,452.80
Costo fijo del almacén	176,739.16
Gastos Personal/Empresa	16,030.00
Total	294,251.96

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

TIR = 0.60

$$\frac{-350,000.00 + 472,500.00 + 614,250.00 + 767,812.50 + 921,375.00 + 1'059,581.25}{1.60 + 2.56 + 4.096 + 6.554 + 10.486}$$

$$-350,000.00 + 295,312.5 + 239,941.41 + 187,454.224 + 140,582.09 + 101,047.23$$

$$\text{VAN} = 614,337.454$$

14.3 Tasa interna de retorno:

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

Tir: 1.54/ 1.55/ 1.56/ 1.57/ (a) 1.58/ (b) 1.59

Tir = 1.54

$$\frac{-350,000.00 + 472,500.00 + 614,250.00 + 767,812.50 + 921,375.00 + 1'059,581.25}{2.54 + 6.45 + 16.39 + 41.62 + 105.72}$$

$$-350,000.00 + 186,023.62 + 95,232.56 + 46,846.40 + 22,137.79 + 10,022.52$$

$$= 10,262.89$$

Tir = 1.55

$$\frac{-350,000.00 + 472,500.00 + 614,250.00 + 767,812.50 + 921,375.00 + 1'059,581.25}{2.55 + 6.50 + 16.58 + 42.28 + 107.82}$$

$$-350,000.00 + 185,294.12 + 94,500.00 + 46,309.56 + 21,792.22 + 9,827.32$$

$$= 7,723.22$$

Tir = 1.56

$$\frac{-350,000.00 + 472,500.00 + 614,250.00 + 767,812.50 + 921,375.00 + 1'059,581.25}{2.56 + 6.55 + 16.78 + 42.95 + 109.95}$$

$$\begin{aligned} & -350,000.00 + 184,570.31 + 93,778.625 + 45,757.598 + 21,452.27 + 9,636.94 \\ & = 5,195.743 \end{aligned}$$

Tir = 1.57

$$\frac{-350,000.00 + 472,500.00 + 614,250.00 + 767,812.50 + 921,375.00 + 1'059,581.25}{2.57 + 6.60 + 16.97 + 43.62 + 112.115}$$

$$\begin{aligned} & -350,000.00 + 183,852.14 + 93,068.18 + 45,245.286 + 21,122.76 + 9,450.84 \\ & = 2,739.206 \end{aligned}$$

Tir = 1.58 (a)

$$\frac{-350,000.00 + 472,500.00 + 614,250.00 + 767,812.50 + 921,375.00 + 1'059,581.25}{2.58 + 6.66 + 17.17 + 44.31 + 114.314}$$

$$\begin{aligned} & -350,000.00 + 183,139.53 + 92,229.73 + 44,718.26 + 20,793.84 + 9,269.04 \\ & = 150.40 \text{ (m)} \end{aligned}$$

Tir = 1.59 (b)

$$\frac{-350,000.00 + 472,500.00 + 614,250.00 + 767,812.50 + 921,375.00 + 1'059,581.25}{2.59 + 6.71 + 17.37 + 44.998 + 116.55}$$

$$\begin{aligned} & -350,000.00 + 182,432.43 + 91,542.47 + 44,203.37 + 20,475.91 + 9,091.22 \\ & = -2,254.60 \text{ (n)} \end{aligned}$$

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

$$\text{Tir} = 1.58 + \frac{150.40}{150.40 - 2,254.60} \times (1.59 - 1.58)$$

$$\text{Tir} = 1.58 + \frac{150.40}{2,104.2} \times (0.01)$$

$$\text{Tir} = 1.58 + 0.071476 \times (0.01)$$

$$\text{Tir} = 1.58 + 0.00071476$$

$$\text{Tir} = 1.58071476 = 1.58\% \text{ (mensual)} + 12 \text{ m} = 18.96\% \text{ (anual)}.$$

CONCLUSIONES

1. Se concluye en primera instancia que la estructura del proyecto cumple con los lineamientos previamente establecidos, se dio a conocer con fundamento cada capítulo desarrollado con amplitud e información confiable para su correcto desarrollo.
2. Para la selección del orégano seco se evaluó el mercado tanto internacional como del sur del país, de esta manera se pudo identificar este producto como seleccionado para el proyecto, con ello se pudo observar que ha ido ganando peso en la actualidad y que es muy solicitado en la ciudad a donde se enviara.
3. En el proceso de empaque se pudo desarrollar a plenitud ya que se pudo ubicar proveedores confiables del Doypack que se utilizara y se confía en este tipo de producto para la protección de su interior ya que viene siendo actualmente muy utilizado y mantiene la calidad original del orégano hasta su punto final con el cliente.
4. Con respecto a la unitarización del producto se seleccionó los pallets americanos con la marca distintiva EPAL que verifica que sean aptos tanto en desinfección como en calidad para su uso en la exportación, SPICES PERÚ busca calidad en todos sus procesos y eso hace única a la marca, ya que es lo que se quiere lograr ahora y con el pasar del tiempo.

RECOMENDACIONES

1. Se hace la recomendación para el análisis de nuevos productos que podrían salir a exportación, productos que no se toman en consideración y que son beneficiosos para la salud, con ello se ampliaría la gama de productos peruanos y se ampliarían los mercados, así como el surgimiento de nuevos clientes.
2. La capacitación en aspectos de comercio internacional hacia los trabajadores de la empresa es algo que se piensa realizar ya que con ello se tendrá un mejor desarrollo de los proyectos a desarrollar y estos sean rentables y viables de la mano de personal calificado y apto para ello.
3. Se debe tener una relación con los proveedores de distintos productos exportables del país, de manera que se puedan tener contactos confiables y de calidad para las exportaciones que se piensan realizar en el año, con ello se mantiene una buena relación y se vuelve duradera con el tiempo.
4. Mantener un convenio adecuado con las agencias de aduanas, estableciendo relaciones profesionales para posteriores exportaciones donde los trámites documentarios sean facilitados por las mismas y no haya muchos impedimentos a la hora de tramitar la exportación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Producto para exportar (2022), *orégano seco*
<https://www.clarin.com>
- Ficha técnica del producto (2022), *materia prima*
<https://www.holguinperu.com>
- Clasificación arancelaria (2022), *concepto*
<https://www.gob.pe>
- Partida arancelaria (2022), *descripción del código del producto*
<https://www.sunat.gob.pe>
- Empresa proveedora de materia prima (2022), *orégano Seco*
<https://www.saborperuanodeexportacion.com>
- Normas técnicas aplicables (2022), *etiquetado en Brasil*
<https://www.siicex.gob.pe>
- Normas técnicas aplicables (2022), *etiquetado en Perú*
<https://www.elperuano.pe>
- Datos de la ficha (2022), *empaquetado*
<https://www.ostonasealpack.com>
- Ficha descriptiva (2022), *concepto de Doypack*
<http://repositorio.ug.edu.ec/>
- Datos de embalaje (2022), *cajas de cartón*
<https://www.cajadecarton.es>
- Alcances de la unitarización (2022), *pallets americanos*
<https://www.transeop.com>

- Información requerida (2022), *Contenedorización*
<https://www.peru-container.com.pe>
- Descripción de contenedor (2022): *Plano de estiba del contenedor*
<https://www.legiscomex.com>
- Proveedores de transporte interno (2022), *Marvisur*
<https://www.expresomarvisur.com>
- Servicios logísticos (2022), *Shalom empresarial*
<https://www.shalom.com.pe>
- Agenciamiento de aduanas (2022), *Hapag-Lloyd*
<https://www.hapag-lloyd.com>
- Agentes de exportación (2022), *Orvex Logística Inteligente*
<https://www.orvexlogistics.com>
- Agentes de comercio internacional (2022), *DSV*
<https://www.dsv.com>
- Almacenamiento temporal (2022), *RANSA*
<https://www.ransa.biz>
- Deposito temporal (2022), *APM TERMINALS*
<https://www.apmterminals.com>
- Principal puerto del Perú (2022), *Puerto del callao*
<https://www.apam-peru.com>
- Principal aeropuerto del país (2022), *Aeropuerto Jorge Chávez*
<https://www.andina.pe>
- Análisis de infraestructura vial (2022), *en Brasil*
<https://www.icex.es>

- Análisis de infraestructura portuaria (2022), *en país destino*
<https://www.construccionlatinoamericana.com>
- Análisis de infraestructura aeroportuaria (2022), *en Brasil*
<https://www.mecalux.es>
- Mención de los principales puertos y aeropuertos (2022), *de Brasil*
<https://www.dsv.com>
- Conexiones del país destino (2022), *Rutas*
<https://www.icontainers.com>
- Soporte en puertos (2022), *capacidad*
<http://www.mundomaritimo.cl>
- Restricciones de importación y exportación (2022), *en Brasil*
<http://www.mincetur.gob.pe>
- Muestras sin valor comercial (2022), *Definición*
<https://www.santandertrade.com>
- Muestras sin valor comercial (2022), *secuencia*
<https://www.pimealdia.org>
- Servicios logísticos (2022), *proveedores en Brasil*
<https://www.pglbr.com.br>
- Servicios logísticos (2022), *en país destino*
<https://www.jsl.com.br>
- Mapeo comercial (2022), *definición*
<https://www.computerweekly.com>
- Canales de distribución (2022), *directo e indirecto*
<https://www.vendus.es>

- Ficha de perfil del distribuidor (2022), *en Brasil*
<https://www.supermuffato.com.br>
- Tendencias actuales (2022), *globalización*
<https://www.imf.org>
- Tendencias actuales (2022), *tecnología*
<https://www.revistaempresarial.com>
- Kaoru Ishikawa, (1989). *Introducción al control de calidad*. Editorial Diaz de Santos.
- Bureau Veritas Formación, (2011). *Logística Integral*. Editorial Fundación Confemetal.
- Stanton, Etzel y Walker, (2007). *Fundamentos de Marketing, decimocuarta edición*. Editorial Pearson.
- Kotler y Armstrong, (2013), *Fundamentos de Marketing, decimoprimer edición*. Editorial Pearson Education.
- Cervera, (2003). *Envase y embalaje (la venta silenciosa), segunda edición*. Editorial ESIC.