



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE MACA EN POLVO A ESTADOS  
UNIDOS, LOS ANGELES COMERCIALIZADO POR A & R  
EXPORTACIONES”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. AYRES RIOS, MARIEL ALEXANDRA  
<https://orcid.org/0000-0002-4736-8537>

**ASESOR**

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

**LIMA - PERÚ  
2022**

## **DEDICATORIA**

El desarrollo del proyecto ha sido ejecutado con esfuerzo y dedicación, por ello, mi dedicación es a mis padres, sin ellos, este logro no habría sido posible.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco principalmente a mi familia, por estar siempre en mi vida apoyándome y alentándome a crecer profesionalmente.

De igual manera agradezco a todos.

A mis docentes de la universidad Alas peruanas por guiarme y compartir sus enseñanzas. A todos ellos, mis mejores éxitos y agradecimiento infinito.

## INTRODUCCIÓN

De acuerdo a los lineamientos para el trabajo se seleccionó como producto a exportar Maca en Polvo, también es conocido como Ginseng Andin, se considera como parte de la familia del rábano y tiene un olor muy característico al caramelo, la planta crece en las alturas de los andes.

En el Perú, este producto viene teniendo alta demanda por parte de los consumidores y las regiones donde se cultiva esta planta es en Junín y Cerro de Pasco. El consumo de este producto puede ser directo o en diferentes presentaciones y es muy bueno para la salud de las personas ya que contiene Proteínas, carbohidratos, fibra, vitaminas y minerales.

La exportación de este producto ha tenido un incremento muy significativo, se ha concretado exportar a Alemania, Francia, Japón, Estados Unidos, Bélgica, Reino Unido, entre otros países que ven en el Perú una potencia en importar este producto muy nutritivo y bueno para la salud; durante el 2021 se exportó 2,631.53 toneladas y en el 2022 se concretó 3,180.50 toneladas.

## RESUMEN

El Trabajo de Suficiencia Profesional consistió en elaborar el proyecto de exportación cumpliendo con la estructura y cumplir con los lineamientos; nace la idea de exportar con el objetivo de obtener buena rentabilidad y expandir la marca de la empresa en el exterior.

En el capítulo I, II, III y IV se desarrolló la ficha técnica del producto, la clasificación arancelaria, la matriz de selección de proveedores, los controles de calidad, las estrategias de almacenamiento, el costo fijo de almacén, las normas técnicas de las etiquetas y considerando los tiempos para tal actividad.

En el capítulo V, VI, VII y VIII se pudo argumentar los criterios para el embalaje, sus procedimientos, el plano de estiba del pallet, la ficha técnica para seleccionar el contenedor y los criterios para seleccionar el tipo de contenedor.

En el capítulo IX, X, XI y XII se determinó el transporte interno y la cotización del flete marítimo, el costo de agenciamiento, los depósitos temporales, análisis de los puertos, aeropuertos y terminales terrestres de Perú, proveedores de servicios logísticos, el mapeo comercial y las tendencias actuales de comercialización.

En el Capítulo XIII y XIV se realizó la matriz de costos de exportación, VAN, TIR, finalmente se pudo realizar las conclusiones y recomendaciones exponiendo argumentos del trabajo realizado en base a la estructura establecida por la universidad.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de Contenido.....	vi
Índice de Tablas.....	ix
Índice de Figuras.....	x
<b>1. PRODUCTO A EXPORTAR.....</b>	<b>1</b>
1.1 Ficha técnica del producto.....	2
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3 Flujograma del proceso productivo.....	3
<b>2. APROVISIONAMIENTO.....</b>	<b>5</b>
2.1 Proveedores potenciales.....	5
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	7
2.3 Control de calidad.....	7
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	8
<b>3. ALMACENAMIENTO.....</b>	<b>9</b>
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	9
3.2 Lay-out de almacén.....	10
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	10
3.4 Costo fijo de almacén.....	11
<b>4. ROTULADO.....</b>	<b>13</b>
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	13
4.2 Normas técnicas aplicables.....	14
4.3 Proceso de empaque.....	15
4.4 Tiempos y costos del proceso de empaclado.....	16
<b>5. EMPAQUE.....</b>	<b>17</b>
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	17
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	18
5.3 Proceso de empaque.....	19
5.4 Tiempo y costo del proceso de empaclado.....	20
<b>6. EMBALAJE.....</b>	<b>21</b>
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	21
6.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	22
6.3 Proceso de embalaje.....	23
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	24
<b>7. UNITARIZACIÓN.....</b>	<b>25</b>
7.1 Ficha técnica de los pallet seleccionados.....	25
7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....	26
7.3 Proceso de paletización.....	26

7.4	Plano de estiba del pallet.....	27
7.5	Tiempos y costos del proceso de paletización.....	27
<b>8.</b>	<b>CONTENEDORIZACIÓN.....</b>	<b>28</b>
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	28
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor.....	39
8.3	Proceso de contenedorización.....	30
8.4	Plano de estiba del contenedor.....	30
8.5	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	31
<b>9.</b>	<b>TRANSPORTE.....</b>	<b>32</b>
9.1	Proveedores del transporte interno.....	32
9.2	Costo de transporte interno.....	34
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	35
9.4	Cotización de flete marítimo y aéreo.....	36
<b>10.</b>	<b>SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>	<b>37</b>
10.1	Agente de aduanas.....	37
10.2	Costo de agenciamiento.....	39
10.3	Aseguradoras.....	40
10.4	Póliza de seguros.....	40
10.5	Depósitos temporales.....	40
<b>11.</b>	<b>INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....</b>	<b>42</b>
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	42
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	43
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, cotos, etc.....	44
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino.....	45
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	46
11.6	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	46
<b>12.</b>	<b>DISTRIBUCIÓN.....</b>	<b>48</b>
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.....	48
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	49
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	49
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	50
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	50
12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de	

comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	51
<b>13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....</b>	<b>52</b>
<b>14. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANACIERA.....</b>	<b>54</b>
14.1 Costos de oportunidad de capital.....	54
14.2 Valor actual neto.....	55
14.3 Tasa interna de retorno.....	56
Conclusiones.....	57
Recomendaciones.....	58
Referencias Bibliográficas.....	59

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información técnica.....	2
Tabla 2	Datos arancelarios.....	2
Tabla 3	Empresa proveedora APROMACA.....	6
Tabla 4	Empresa proveedora Tres Regiones.....	6
Tabla 5	Matriz de selección de proveedores.....	7
Tabla 6	Costo de fabricación.....	8
Tabla 7	Costo fijo de almacenaje.....	12
Tabla 8	Estructura de rotulado.....	16
Tabla 9	Información referencial del empaçado.....	18
Tabla 10	Secuencia del empaquetado.....	19
Tabla 11	Datos referenciales.....	20
Tabla 12	Información referencial del embalado.....	22
Tabla 13	Secuencia del embalado.....	23
Tabla 14	Datos referenciales.....	24
Tabla 15	Información técnica.....	25
Tabla 16	Tiempos y costos del pallet.....	27
Tabla 17	Datos relevantes del contenedor.....	28
Tabla 18	Información del contenedor para la exportación.....	31
Tabla 19	Costo del transporte interno.....	34
Tabla 20	Gasto del flete marítimo.....	36
Tabla 21	Costo del agente de carga.....	39
Tabla 23	Gastos operativos para el proceso de exportación.....	55
Tabla 24	Datos de ingresos.....	55
Tabla 25	Información de gastos.....	55
Tabla 26	Datos de ingresos.....	56

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma del proceso productivo.....	3
Figura 2	Diseño estructural de la empresa.....	10
Figura 3	Rotulado de la empresa.....	14
Figura 4	Estructura del proceso del rotulado.....	15
Figura 5	Proceso de paletización.....	26
Figura 6	Estructura de estiba.....	27
Figura 7	Plano de estiva del contenedor.....	30
Figura 8	Empresa de transporte H y R Renta Car.....	33
Figura 9	Empresa de transporte Ransa.....	33
Figura 10	Empresa de transporte Toscanos.....	34
Figura 11	Logo Tramarsa.....	35
Figura 12	Logo TPS.....	36
Figura 13	Agente de aduanas ADUAMERICA.....	38
Figura 14	Agente de aduanas ADUALINK.....	38
Figura 15	Logo de empresa RIMAC.....	40
Figura 16	Logo de empresa RANSA.....	40
Figura 17	Logo de empresa DP WORLD.....	41
Figura 18	Puerto el Callao.....	43
Figura 19	Agente de logística TRIGEN.....	46
Figura 20	Agente de logística RJM.....	47
Figura 21	Fases de secuencia.....	48
Figura 22	Canal seleccionado.....	49

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR:**

#### **Descripción del producto y empresa:**

Considerando las zonas de producción en el Perú, permite determinar que hay producción que permite el desarrollo de procesos de exportación y además para cubrir la demanda del mercado local. La Empresa Bruise International S.A.C se encuentra ubicada en Cooperativas las vertientes Mz Y lote 7, Villa el Salvador y sus objetivos están enfocados en el proceso de exportación, iniciando este comercio internacional con la exportación de la maca en polvo.

## 1.1. Ficha técnica del Producto:

**Tabla 1**

*Información Técnica*

<b>CARACTERÍSTICAS</b>	
<b>Nombre Científico</b> Lepidium Meyenii	
<b>ARANCEL</b>	1106.20.10.00.00
<b>PESO</b>	Saco de 25 kg.
<b>CONSUMO</b>	En maca en polvo, jugos, cerveza, mazamorra, con lentejas, etc.
<b>BENEFICIOS</b>	Actúa como antioxidante Genera energía a la persona Incrementa el sistema inmunológico

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

## 1.2. Clasificación arancelaria del Producto:

**Tabla 2**

*Datos arancelarios*

<b>N°</b>	<b>PARTIDA</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
001	1106.20.10.00.00	Maca (Lepidium meyenii)

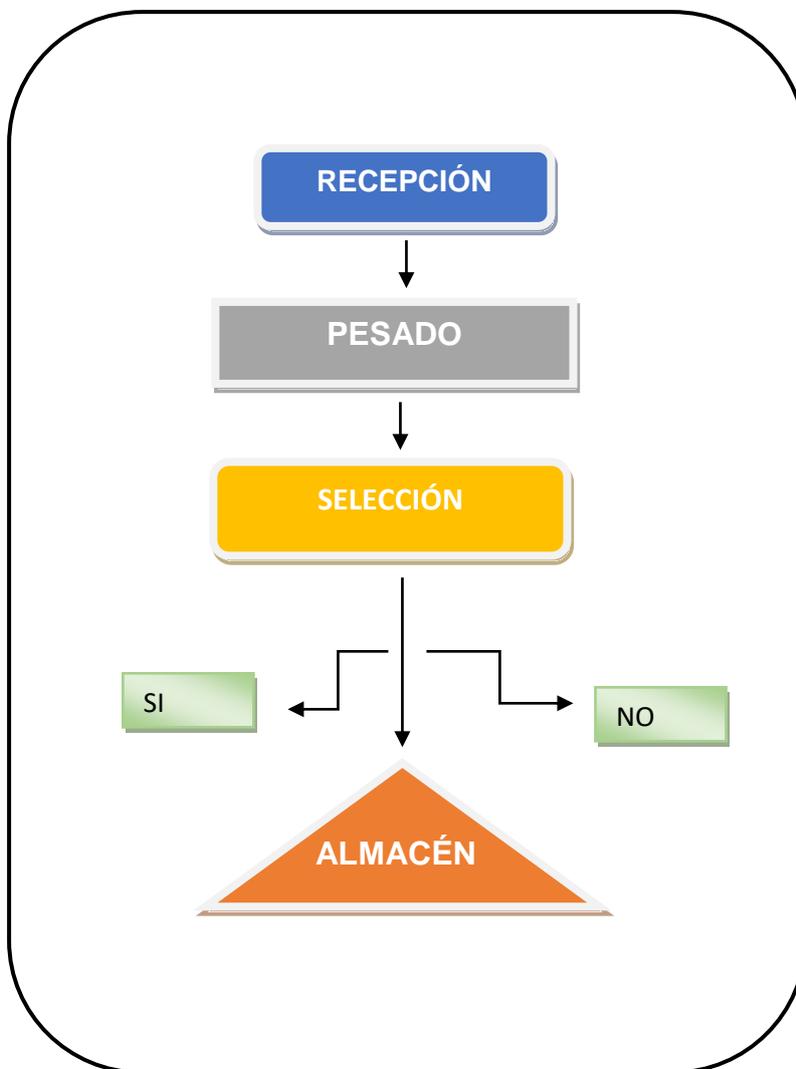
**Nota.** [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)

### 1.3. Flujograma de procesos productivos:

Es una secuencia de tareas que se tienen que cumplir para optimizar los procesos referidos a un bien o servicio; los datos que se señalan se deben cumplir estrictamente, con la finalidad de lograr etapas específicas y objetivas. (Fernández y Fernández, 2015).

**Figura 1**

*Flujograma de procesos productivos*



**Nota.** Autoría propia

La empresa Bruise International S.A.C, cumpliendo con los estándares en los procesos que requiere una supervisión en cada etapa productiva como la recepción de la maca que se transportará en un Furgón previamente pesado desde Junín hasta nuestras instalaciones.

**Recepción:**

La empresa Apromaca entregara la maca en sacos de 25 kg a nuestra empresa.

**Pesado:**

Después de ser recepcionado el producto, nuestra maca será pesada para confirmar el peso por sacos.

**Selección:**

Si cumplen con el peso de 25 kg y los sacos se encuentran en buenas condiciones, estas se llevarán al área de almacén donde se encontrarán instalados hasta el día en que se comercializará.

**Almacén:**

Nuestro almacén se encuentra preparado para recibir los 900 sacos en nuestras instalaciones.

## **CAPÍTULO II**

### **APROVISIONAMIENTO**

#### **2.1. Proveedores potenciales insumo, envases y embalajes**

Respecto a los productores favorablemente se cuenta con diversos gremios empresariales que producen la maca orgánica, producto que nuestra empresa comercializará, cumpliendo con los procesos productivos y considerando las especificaciones técnicas y legales para la exportación. En la siguiente tabla se indican empresas que cuentan con la capacidad industrial para cumplir con los procesos:

**Tabla 3***Empresa proveedora*

<b>RUC</b>	20600881915
<b>Razón social</b>	CONSORCIO APROMACA PERU
<b>Nombre</b>	APROMACA PERU
<b>Actividades comerciales</b>	Productos agropecuarios y animales
<b>Dirección</b>	Mz. S Lt. 5 PJ Túpac Amaru
<b>Distrito / Ciudad</b>	Chaupimarca
<b>Departamento</b>	Pasco
<b>Teléfono</b>	996 941 434

**Nota.** [www.apromaca.com.pe](http://www.apromaca.com.pe)**Tabla 4***Empresa proveedora*

<b>RUC</b>	20609441454
<b>Razón social</b>	Foods Tres Regiones
<b>Tipo de Empresa</b>	E.I.R.L.
<b>Actividades comerciales</b>	Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco
<b>Dirección Legal</b>	Jr. Amancaes 298 Urb. Canto Bello
<b>Distrito / Ciudad</b>	San Juan de Lurigancho
<b>Teléfono</b>	953888068

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

## 2.2. Matriz de selección de proveedores:

Tabla 5

Matriz de selección de proveedores

CRITERIOS	VALOR 100%	APROMACA PERÚ		FOODS TRES REGIONES		NAMASKAR	
		Peso	Puntos	Peso	Puntos	Peso	Puntos
<i>Certificación</i>	30%	4	1.2	4	1.2	4	1.2
<i>Precio</i>	20%	4	0.8	3	0.6	2	0.4
<i>Plazo de Entrega</i>	15%	4	0.6	3	0.45	3	0.45
<i>Condición de Pago</i>	15%	3	0.45	4	0.6	2	0.3
<i>Experiencia</i>	10%	4	0.4	4	0.4	2	0.2
<i>Ubicación</i>	10%	4	0.4	3	0.3	3	0.3
<b>TOTAL</b>			<b>3.87</b>		<b>3.55</b>		<b>2.85</b>

**Nota.** Autoría propia

**Resultado:** De acuerdo a la matriz de selección de proveedores, analizamos que la empresa APROMACA PERU S.A.C. obtuvo un puntaje final de 3.87, gracias a este resultado optamos por trabajar con esta empresa ya que cumple con nuestros estándares de calidad.

## 2.3. Control de calidad:

La calidad es un proceso que se debe implementar para lograr la optimización de actividades diversas; la empresa debe señalar ciertos indicadores de calidad que deben estar enmarcado en el personal y su desempeño, en los productos, en el servicio y otras características que son importantes para lograr una exportación.

Los siguientes procesos y técnicas de calidad que gestiona nuestra empresa son:

- ISO 9001; Nuestra empresa ofrecerá un producto con alta calidad optimizando el servicio al cliente y así ofrecer un trabajo eficiente en el comercio internacional.
- Nuestra empresa cuenta con la certificación HACCP; que nos acredita que nuestra maca es un alimento inocuo para consumo humano, ya que esta fuera de peligros biológicos.

#### 2.4. Costo de fabricación y/o adquisición:

**Tabla 6**

*Costo de fabricación*

<b>DESCRIPCIÓN</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Maca en polvo	22,500.00	6.00	34,425.00
Sacos	1,000	3.20	3,200.00
Empacado (Sacos)	1,000	2.50	2,500.00
Embalado (Cintas)			780.00
Paletizado	20	15.00	300.00
			<b>S/ 41,205.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

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

Es importante contar con un almacén que cuente con instalaciones seguras y equipadas para darle valor a los productos que se van a custodiar, este ambiente juega un papel fundamental, para lograr que los procesos de exportación sean de calidad y que se ajusten a las exigencias técnicas de la empresa importadora y para lograr la satisfacción plena de los clientes.

### 3.2. Lay-out de almacén:

De acuerdo con, Alvarado, (2017), considera al almacenamiento una zona que se requiere para mantener en buenas condiciones la mercadería que se pretende proteger, es importante contar con un personal capacitado y con los equipos adecuados.

**Figura 2**

*Diseño estructural de la empresa*

Almacenamiento	Area de Estacionamiento/Salida de productos		Servicios higienicos
	Area de Esparcimiento	Area administrativa	Area de Evacuación
	Area de capacitación	Area de Ingreso de Personal	Area de seguridad

**Nota.** Autoría propia

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

No basta con tener buenas instalaciones para los almacenes o contar con una infraestructura segura si no se considera a los operadores logísticos preparados y un programa que permita un control sobre los equipos que son necesarios de acuerdo a los productos que se van a almacenar y en base a la temperatura fría o al ambiente. ([www.llorsa.com](http://www.llorsa.com))

**Maquinaria:**

- Balanzas electrónicas; se contara con 2 balanzas electrónicas.
- Escaleras; se contará con 2 escaleras para nuestros estibadores.
- Máquina de coser; para que nuestros sacos estén bien sellados.

**Equipos:**

- Aire Acondicionado; que acondicionara el aire de nuestro almacén.
- Luces de Emergencias; se coloca en lugares de evacuación.
- Cortinas de plásticos; servirá para dividir el almacén de la oficina.
- Computadoras; contaremos con 3 computadoras.
- Impresoras; se establecerán 2 impresoras.
- 5 extintores por cada área en la empresa.
- Pallets; se contará con 20 pallets para cada exportación.
- Linternas; en casos de emergencia tendremos 4 linternas.

**Implementos:**

- Epps; para el uso y manejo de los sacos de maca.
- Mochila fumigadora; cada 6 meses nuestro almacén será fumigado

**3.4. Costo fijo de almacén:**

Se debe desarrollar un plan financiero que sustente la adquisición de los bienes para el almacén, es importante evaluar las diferentes cotizaciones para asumir un gasto operativo por parte de la empresa y considerarlo como parte de un inversión fija. (Godoy, 2017).

**Tabla 7***Costo fijo de almacenaje*

<b>Características</b>	<b>Cantidades</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total S/.</b>
<b>Maquinarias</b>			
Balanzas electrónicas	2	399.00	798.00
Escaleras tijeras	2	330.00	660.00
Máquina de coser	2	620.00	1,240.00
<b>Equipos</b>			
Aire acondicionado	1	1,999.99	1,999.99
Luces de emergencias	5	144.99	724.95
Cortinas de plásticos	5	36.05	180.25
Computadoras	3	1,399.00	4,197.00
Impresoras	2	740.00	1,480.00
Extintores	5	92.00	460.00
Pallets	20	40.00	800.00
Linternas	5	15.00	75.00
<b>IMPLEMENTOS</b>			
Casco	10	34.90	340.90
Guantes	20	32.90	658.00
Chalecos	10	55.60	556.00
Botines	10	59.90	599.00
Mochila fumigadora	1	69.90	69.90
<b>GATOS OPERATIVOS</b>			
Alquiler	1		1,389.96
Servicio de luz	1		596.23
personal	4	150.00	600.00
Transporte	1		1300.00
Gastos administrativos			400.00
Servicio de Agua	1		79.95
<b>Total S/</b>			19,205.13
<b>Total \$</b>	\$3.9		4,924.39

**Nota.** Autoría de Propia

## **CAPÍTULO IV**

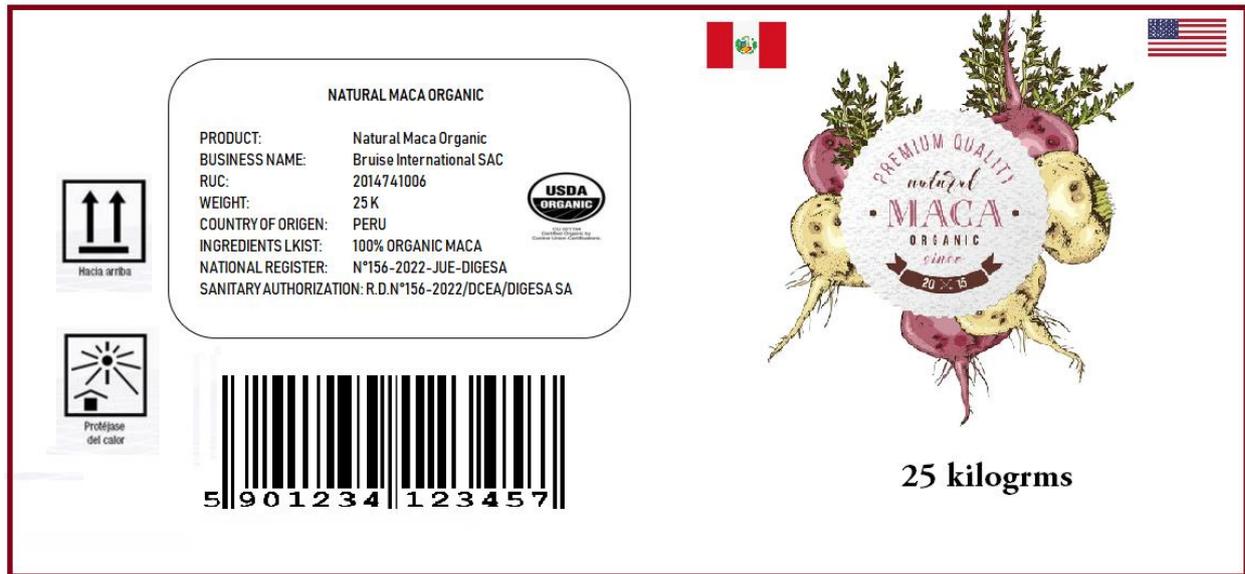
### **ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO**

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

La exportación de la maca orgánica en polvo se realizará a través de una marca blanca y de acuerdo al envase optimo que son bolsas de papel Kraft en presentación de 25 Kg, las cuales tendrán el siguiente rotulo con los datos elegidos. Las etiquetas deben contener información relevante para la empresa importadora como para los clientes, los datos que se disponen en las etiquetas deben estar en el idioma del país el cual la mercadería se exportara, para que los controles de calidad puedan dar el visto bueno.

**Figura 3**

*Rotulado de la etiqueta*



**Nota:** Autoría propia

#### 4.2 Normas técnicas aplicables:

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

Las instituciones que están encargadas de normar los procedimientos para las exportaciones, es fundamental para que las empresas adecuen sus estrategias como parte de sus actividades:

- Certificado del plan de manejo orgánico:

Este garantiza que los procesos de producción de un producto se han tomado en cuenta para mercados que importante producción orgánica.

- Certificado fitosanitario:

Determina que los productos se han procesado cumpliendo con los requisitos que avalen que es una producción orgánica, también se encarga de evaluar que las instalaciones y las maquinarias que se utilizan en el procesamiento han pasado las inspecciones de calidad.

- Certificado sanitario:

Documento que certifica que los productos están aptos para el consumo y pueden ser distribuidos para su comercialización.

### **Normas de EE.UU. para la importación:**

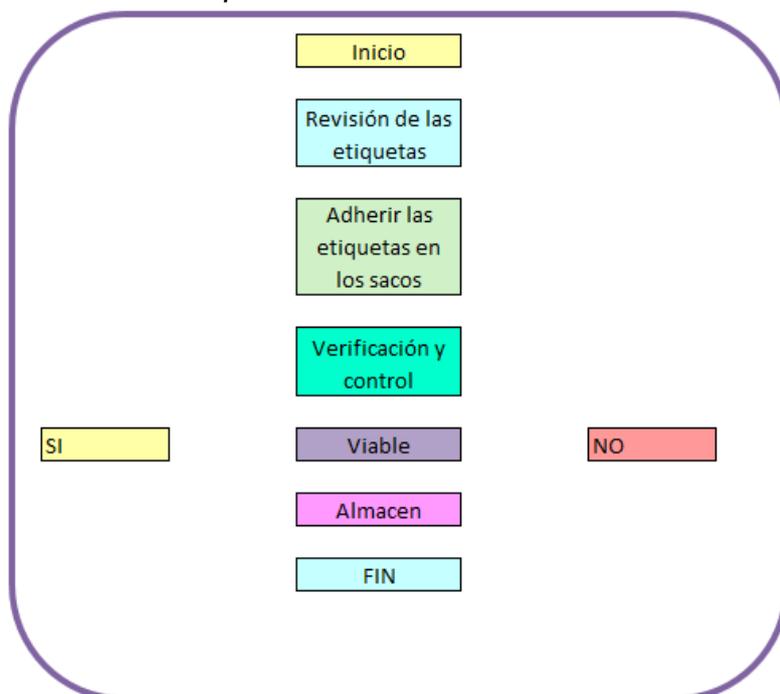
Corresponde a la FDA, institución que evalúa la carga es decir los productos y los requisitos para los procesos de exportación:

- Determina el cuidado de la salud de las personas por ello mantiene controles sobre los productos que se importan.
- También tiene injerencia sobre las operaciones en los alimentos, recursos naturales y otros que estén enfocados al medio ambiente.

### **4.3 Proceso de rotulado:**

**Figura 4**

*Estructura del proceso del rotulado*



**Nota:** Auditoria propia

#### 4.4 Tiempos y costo del proceso del rotulado:

Se procede a rotular 1,000 etiquetas con las especificaciones sobre el producto a exportar, el costo total para el proceso es de 2,500.00 soles que se desarrollara en base a los tiempos de 3 días, que serán entregadas para continuar con las operaciones.

**Tabla 8**

*Estructura del rotulado*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Detalles
3 días	2,500.00	Rotulo 1000 sacos de 25 kilos.

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO V**

### **EMPAQUE**

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

El empaque de los productos es importante para la seguridad de los productos y se deben considerar para su selección algunos criterios como el producto, la cantidad, el país de destino, entre otros; los empaques deben permitir que los productos se mantengan y conserven en buenas condiciones. Este medio es el primer material que estará en contacto con los productos y es importante su producción porque determinara parte de la calidad y los controles en aduana. ([www.tamayoycia.com](http://www.tamayoycia.com))

**Tabla 9***Información referencial del empaçado*

<b>Sacos de papel kraft</b>	
<b>Características</b>	Permite su flexibilidad Se adapta a la manipulación Es reciclable
<b>Medidas</b>	<b>Largo:</b> 60 cm <b>Ancho:</b> 38 cm <b>Largo:</b> 17 cm
<b>Capacidad</b>	25 kilogramos
<b>Condiciones de recepción</b>	El producto debe ser manejado y enviado en condiciones sanitarias.
<b>Almacenamiento:</b>	Almacenar en un lugar seco y fresco.

**Nota.** [www.tamayoycia.com](http://www.tamayoycia.com)**5.2. Criterios usados para la selección de empaque:**

La empresa debe considerar ciertos criterios que ayuden a la selección del empaque para optimizar la exportación:

- La protección es fundamental para que el producto no se contamine de olores o materiales extraños.
- Se puede imprimir información relevante que puede señalarse para la manipulación u otros sobre su conservación.
- Por su flexibilidad este puede ser manipulado para los pallet, el transporte y para la carga en los contenedores.

### 5.3. Proceso de empaque:

**Tabla 10**

*Secuencia del empaquetado*

<b>Sistema Estructural</b>	
	<b>La recepción y verificación de la maca si están en buenas condiciones</b>
	<b>Una vez verificadas se pasará a llenar la maca de los sacos de papel Kraft</b>
	<b>Seguimos con el pesado de cada saco y verificar que cada saco pese 25 kg</b>
	<b>La máquina cosedora que hará de nuestros sacos el sellado para finalizar con el proceso</b>

**Nota:** Autoría propia

#### 5.4. Tiempos y costos del proceso del empackado:

Se determinó como tiempo para el sistema del producto 3 días, 12 horas para la selección d ellos sacos de papel Kraft y 48 h para el proceso de empackado, siendo el costo de 2,500.00 soles que incluye, maquinaria, mano de obra y otros elementos que son asumidos por la empresa tercerizada.

**Tabla 11**

*Datos referenciales*

TIEMPOS Y COSTOS		
TIEMPO	COSTOS S/.	DETALLE
12 horas		Selección del producto
48 horas		Proceso
	2,500.00	Envases 1,000 sacos
60 horas	2,500.00	<b>Total</b>

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO VI**

### **EMBALAJE**

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

Nuestro sistema de embale se realizará embalando los sacos de papel Kraft con plástico estrech film para proteger el producto durante el transporte de la mercancía. El embalaje debe proporcionar estabilidad y seguridad a los productos que están depositados en el empacado, la selección del embalaje debe ser un criterio técnico y debe estar bajo la responsabilidad de los operadores logísticos o agentes comerciales, se debe considerar que la carga bien embalada le permitirá llegar a su punto de destino en perfectas condiciones.

**Tabla 12***Información referencial del embalado*

<b>Film Stretch</b>	
<b>Medidas</b>	20 x 20 x 1.30 cm
<b>Condiciones de recepción:</b>	El producto debe ser manejado y enviado en condiciones sanitarias.
<b>Almacenamiento</b>	Almacenar en un lugar seco y fresco

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

## 6.2. Criterios usados para la selección de embalaje:

Para que los productos puedan estar seguros durante el proceso de traslado desde los países de origen hasta el de destino, es importante considerar los siguientes puntos:

- Flexibilidad; de acuerdo al material este puede estirarse para darle mayor consistencia a los empaques.
- Estabilidad; al agrupar cantidades de empaques le permite un equilibrio y seguridad en los movimientos durante el transporte.
- Peso; se debe considerar la cantidad de empaques que serán embalados que no exceda el peso de los pallet.

### 6.3. Proceso de embalaje:

Tabla 13

Secuencia del embalado

Sistema Estructural	
	La recepción de los sacos de maca
 <small>shutterstock.com : 334130969</small>	Ubicarlos en el Pallet
	Embalarlos con bolsa film
	Para finalizar con la seguridad del embalaje se utilizará zunchos metálica

**Nota:** Autoría propia

#### 6.4. Tiempos y costos del proceso del empaçado

El tiempo para el sistema del producto 3 días, 12 horas para la selección de ellos sacos de papel Kraft y 48 h para el proceso de empaçado, siendo el costo de 2,500.00 soles que incluye, maquinaria, mano de obra y otros elementos que son asumidos por la empresa tercerizada.

**Tabla 14**

*Datos referenciales*

TIEMPOS Y COSTOS		
TIEMPO	COSTOS S/.	DETALLE
1 Horas		Selección del film
5 Horas		Proceso
		20 pallet
6 Horas	780.00	<b>Total</b>

**Nota:** Autoría propia.

## CAPÍTULO VII

### UNITARIZACIÓN

#### 7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

**Tabla 15**

*Información técnica*

Pallet Americano	
<b>Peso</b>	1,200 kilos
<b>Medidas</b>	1,200 x 1,000 mm.

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

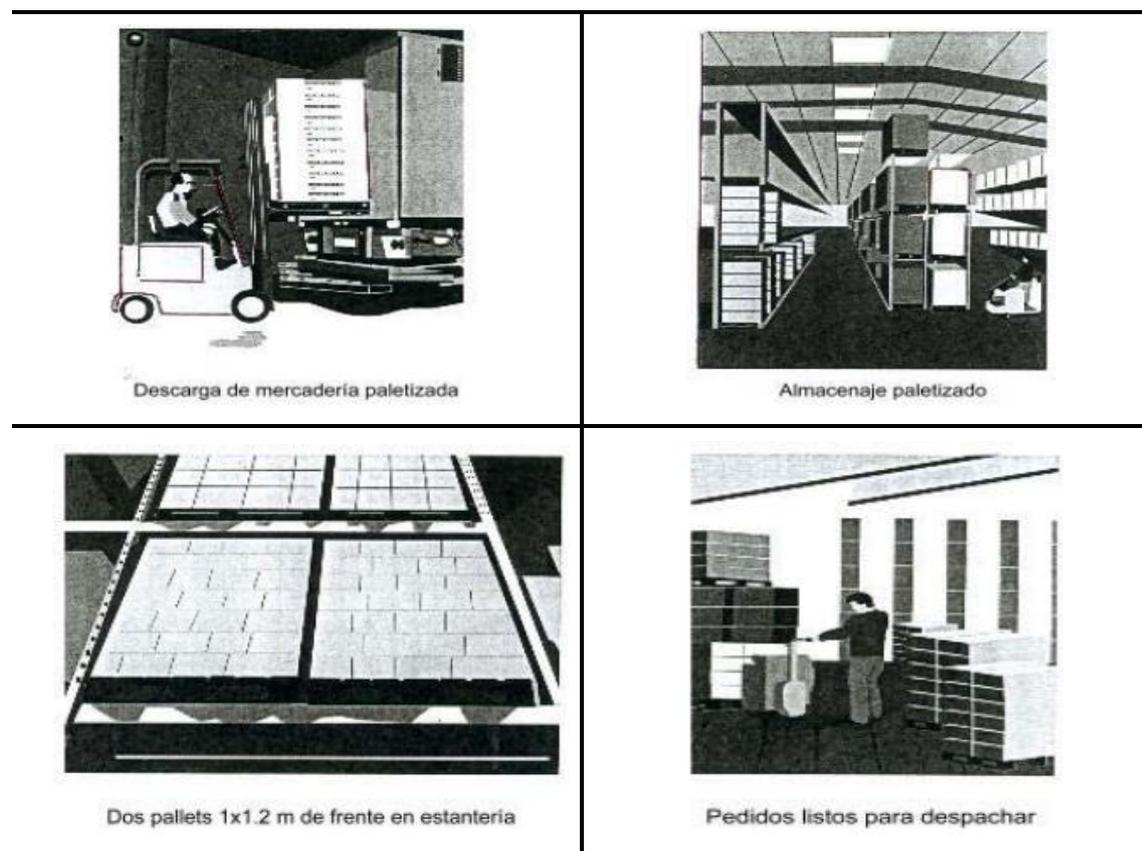
## 7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

- Facilidad de recepción y control de entregas.
- Reducción de los daños de producto a través de un mejor uso del espacio y de la estabilidad.
- Rapidez de los flujos de mercaderías.
- Mejoramiento de las ventajas ergonómicas para procesos de manipulación.

## 7.3 Proceso de paletización:

### Figura 5

#### Proceso de paletización

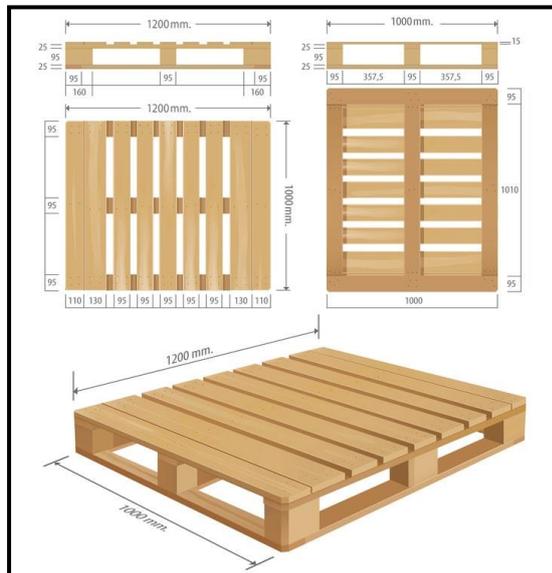


**Nota:** [www.tlhlogistica.com](http://www.tlhlogistica.com)

## 7.4 Plano de estiba del pallet:

**Figura 6**

*Estructura de estiba*



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

## 7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

**Tabla 16**

*Tiempos y costos del pallet*

Detalle	Tiempo	Kg.	Total (\$)
Manipuleo	25 Min.	600	30.00
Descarga	10 Min.	600	18.00
Estiba para el despacho de carga	15 Min.	600	18.00
Fiscalización	45 Min.	600	18.00
Servicio de alquiler de montacarga	15 Min.	600	18.00
<b>Total de Tiempo</b>	<b>115 Min.</b>	-	-
		<b>Total (\$)</b>	<b>102.00</b>
		<b>Total (S/.)</b>	<b>412.08</b>

**Nota:** Autoría propia

## CAPÍTULO VIII

### CONTENEDORIZACIÓN

#### 8.1. Ficha Técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 17

*Datos relevantes del contenedor*

ASPECTOS PRINCIPALES	
<b>Conteiner</b> <b>Tamaño: 40´</b>	 <p>Exterior: 12.192 mm Interior: 12.035 mm</p> <p>Exterior: 2.591 mm Interior: 2.393 mm</p> <p>Exterior: 2.438 mm Interior: 2.350 mm</p> <p>Grupo Maritima Sureste</p> <p>Volumen interior: 67,7 m<sup>3</sup> Peso TARA: 3.700 kg</p>
Se debe evaluar su infraestructura y conocer el plano de la maquina con la finalidad de no dañar los productos que se van a cargar para el proceso de exportación hasta el país de destino.	

<b>Capacidad</b>	60.0 m <sup>3</sup> / 2,120 Cuft.
<b>Peso máximo de carga</b>	28,500 kg
<b>Medidas</b>	12.035 m x 2.393 m x 2.350 m
<b>Carga útil</b>	24,800

**Nota:** Autoría propia

## 8.2. Criterios usados para la selección del contenedor:

El proceso exportador por parte de la empresa Bruise International S.A.C., se ha considerado algunos criterios de interés para seleccionar el contenedor que brinde mayor protección y seguridad a los productos con destino a Estados Unidos, siendo: ([www.trafimar.com.mx](http://www.trafimar.com.mx))

### - Seguridad:

Hay que considerar este factor para los productos que se van a exportar, es importante que la infraestructura proteja la mercadería durante el tránsito que puede durar días hasta su desembarque.

### - Capacidad:

Es importante saber la cantidad de productos, los pallet que se van a utilizar, las filas de cajas que se ubicaran en las parihuelas, y su ubicación dentro del contenedor.

### - Certificaciones:

Es importante que la empresa muestre la documentación que avale la operatividad del contenedor para los procesos de exportación.

### 8.3. Proceso de contenedorización:

**1. Carga de contenedores en el lugar de producción en vez del muelle:**

Con el uso de una grúa telescópica se realizará el carguío del contenedor hacia un camión plataforma.

**2. Traslado de contenedores al puerto por camión:**

Este a su vez se trasladará por carretera terrestre hasta el puerto marítimo.

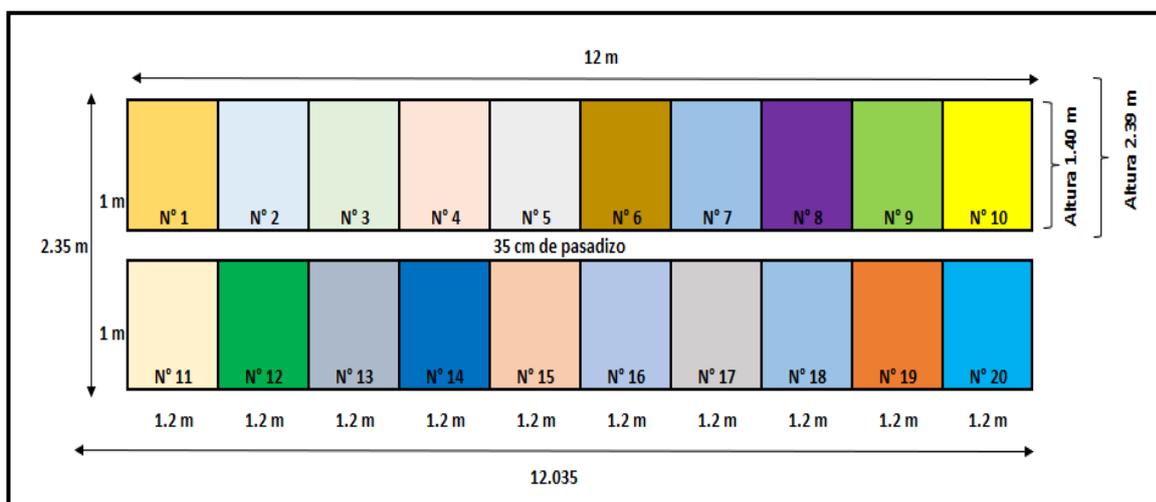
**3. Uso de grúas de muelle para levantar los contenedores dentro y fuera del barco.**

Una vez ingresado al puerto se realizará la documentación para que el contenedor entre al barco y puedo proceder con su traslado.

### 8.4. Plano de estiba del contenedor:

**Figura 7**

*Plano de estiba del contenedor*



**Nota:** Autoría propia

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

**Tabla 18**

*Información del contenedor para la exportación*

<b>Detalle</b>	<b>Tiempo</b>	<b>\$</b>
Ubicación y carga	1	45.00
Supervisión	2	75.00
Traslado	1	45.00
<b>Total</b>	<b>4 horas</b>	<b>165.00</b>

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO IX**

### **TRANSPORTE**

#### **9.1. Proveedores del transporte interno:**

Para desarrollar un proceso de exportación se debe establecer como parte de las operaciones el transporte interno, este permitirá trasladar la mercancía de un punto determinado hasta las instalaciones del sistema portuario que será el Callao; este proceso debe evaluarse para seleccionar a la empresa que cumpla con los criterios de selección y asegurar que la mercadería llegue en buenas condiciones. ([www.noegasystems.com](http://www.noegasystems.com))

**Empresa:** H Y R RENT A CAR SAC

**Servicio:** Transporte de carga por carretera

**Lugar:** Av. Carapongo Mz. Q Lote. 5 urb. Nieveria – Huachipa-Lima- Lima

**Celular:** 51 966 662 029

### Figura 8

*Empresa de transporte*



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

**Empresa:** Ransa Comercial S.A.C

**Servicio:** Transporte de carga por carretera

**Dirección:** Av. Argentina 2833 Callao

**Contacto:** 01 2018200

### Figura 9

*Empresa de transporte*



**Nota.** [www.ransa.biz](http://www.ransa.biz)

**Empresa:** Toscano 'S Cargo Express S.A.C.

**Servicio:** Transporte de carga por carretera

**Dirección:** Av. Los Tucanes Nro. S/N (Almacén Central Huachipa - Nave G7)

Lima - Lima - Lurigancho

**Teléfono:** 01 3247777

## Figura 10

*Empresa de transporte*



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

### 9.2. Costo de transporte interno:

**Tabla 19**

*Costo de transporte interno*

INFORMACIÓN			
Servicio de recojo	Unidad	Rango de Peso (kg)	Ruta
Servicio de transporte	Camión grúa	24,800	Junín - Lima
<b>Servicios de Aduanas:</b>			
<b>Servicio</b>	<b>Exportación Definitiva</b>		
<b>Tarifa (S/)</b>			
Comisión mínima de Aduana			994.18
Gastos Operativos			385.73
Aforo Físico			376.69
Trasmisión			258.68
Total			2,015.28
<b>Precio \$</b>			<b>516.74</b>

**Nota:** [www.ranza.biz](http://www.ranza.biz)

### 9.3. Proceso de servicio de transporte internacional:

La empresa exportadora quien se encargara de los procesos de exportación, también debe evaluar, cotizar y seleccionar el tipo de transporte, este puede ser marítimo o aéreo; dependerá de la cantidad de productos y el plazo que tiene la empresa para enviar la mercadería y que llegue en buenas condiciones de calidad. ([www.transporteinternacional.com](http://www.transporteinternacional.com))

**Empresa:** TRAMARSA -TRABAJOS MARITIMOS SA

**Rubro:** Transporte marítimo

**Dirección:** Av. Néstor Gambetta km 3.6- callao

**Teléfono:** (511) 4130400

#### Figura 11

*Logo Tramarsa*



**Nota.** [www1.tramarsa.com.pe](http://www1.tramarsa.com.pe)

**Empresa:** TRAN-PERI SHIPPING SAC

**Rubro:** Marítima del Callao

**Dirección:** Jr. Mercedes Gallagher de Par Nro. 192

**Teléfono:** +5113963382

**Figura 12**

*Logo TRAN-PERI SHIPPING*



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

#### 9.4. Cotización del flete marítimo:

**Tabla 20**

*Gasto del flete marítimo*

FLETE MARÍTIMO			
Ruta	Precio en \$	Precio en Soles	tiempo
Puerto Callao PERÚ hasta Puerto Miami EEUU	1,560.00	Siendo el tipo de cambio 3.9 6,084.00	16 días

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

## **CAPÍTULO X**

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

#### **10.1. Agentes de aduanas:**

ADUAMERICA S.A.

**Ruc:** 20172023089

**Dirección:** Av. Federico Fernandini 253 Santa Marina Callao

**Servicios:**

- Logística integral
- Agenciamiento de aduanas
- Asesoría internacional

### Figura 13

*Agente de aduanas*



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

ADUALINK S.A.C.

**Ruc:** 20506601330

**Dirección:** Ca. Padre Pedro Urraca 276 San Miguel

**Servicios:**

Como agente internacional desarrolla y presta un sistema de logística integral, agencia de aduanas y transporte.

### Figura 14

*Agente de Aduana*



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

## 10.2. Costo de agenciamiento:

**Tabla 21**

*Costo del agente de carga*



CALLAO, [REDACTED] 2023	Señores: [REDACTED]
<b>PROFORMA</b> [REDACTED]	[REDACTED]
Despacho N° [REDACTED]	RUC: [REDACTED]
Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO	[REDACTED]
Aduana: MARITIMA CALLAO	Teléfono: [REDACTED]
Nave / Avión:	Fax: [REDACTED]
Tipo de cambio: 4.20	Contenido: [REDACTED]
Peso bruto: 0.00	Destino: ESTADOS UNIDOS – LOS ANGELES
Valor CIF 82,055.98	Fecha de Llegada: 16 días
FOB 80,447.04	Flete US\$ 1,560.00 Seguro US\$ 350.00
Valido: 15-01-2023	

### Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV (Exonerado)	12,871.53
IPM	1,608.94
<b>Total Aduana</b>	<b>S/. 1,608.94</b>
Gastos operativos	273.00
Documentos de aduanas	105.00
Gastos administrativos	399.00
Transporte	378.00
Almacenaje	924.00
<b>Total Gastos</b>	<b>S/. 2,079.00</b>
Comisión	820.00
IGV 18%	525.42
Emisión BL	120.00
Gastos de origen	546.00
Visto bueno	495.60
Transmisión	148.68
<b>Total General</b>	<b>S/. 6,343.64</b>

SON: SEIS MIL TRESCIENTOS CUARENTA Y TRES CON 64/100 SOLES

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

Teléfono: 01 574-2614

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

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

#### 10.4. Póliza de seguro:

**Empresa:** RIMAC

**Ubicación:** Cal. El Parque 149 Lima

#### Figura 15

*Logo de la empresa*



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

#### 10.5. Depósitos temporales:

##### **RANSA:**

Es una empresa que cuenta con almacenes temporales y con tecnología para la seguridad de la carga que se custodia, cuenta con personal preparado y capacitado para la carga y descarga como para los controles de los productos.

#### Figura 16

*Logo de la empresa*



**Nota.** [www.ransa.biz](http://www.ransa.biz)

**DP WORLD:**

Ofrece servicios de calidad para la custodia de la mercadería, sus almacenes pueden proteger productos perecibles, químicos o peligrosos y a granel; sus operaciones están disponibles 24/7 para satisfacer a los clientes y darle un valor agregado en sus exportaciones.

**Figura 17**

*Logo de la empresa*



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

## **CAPÍTULO XI**

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

#### **11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana, en ella se mencionarán las más conocidas plataformas:**

##### **Puertos en el Perú**

Perú cuenta con 3.080 kilómetros de costa, con gran cantidad de puertos marítimos que se han hecho muy relevantes para el comercio exterior del país, ya que el 91% de las exportaciones se realizan a través del transporte marítimo. Actualmente Perú cuenta con 61 puertos marítimos, de los cuales Callao, Paita y San Martín (Pisco) se destacan en materia de exportaciones realizadas vía transporte marítimo.

### **Aeropuertos en el Perú:**

Actualmente existen 54 aeropuertos en todo el Perú, siendo el más importante el Aeropuerto Jorge Chávez. Pero este no es el único aeropuerto internacional del Perú. Los de Arequipa, Tacna, Iquitos, Pucallpa, Talara, Cusco, Trujillo y Juliaca son también de categoría internacional. Pero debido a la baja demanda de pasajeros internacionales, la mayoría de estos no reciben vuelos desde el exterior. El Aeropuerto de Chiclayo es considerado internacional por ser el aeropuerto alternativo al Jorge Chávez en el norte del país. (es.wikipedia.org)

### **Figura 18**

*Puerto el Callao*



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

### **11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.**

El sistema vial; constituye un componente fundamental de la estrategia nacional de desarrollo, dentro de las más importantes contribuciones se encuentran: la reducción de los costos de transporte, con el consiguiente incremento de la rentabilidad de las actividades productivas; la reducción de

los costos de transacción, que la reducción de los costos de transacción, que enfrentan especialmente los productores para su integración de los mercados y la reducción de tiempos de movilización.

El sistema portuario; son aquellas actividades comerciales que se prestan a las naves, carga y pasaje en las zonas portuarias, en condiciones de seguridad, eficacia, eficiencia, calidad, regularidad, continuidad y no discriminación. Además, permiten optimizar, gestionar y automatizar los procesos logísticos a través de un único envío de datos que conecta las cadenas logísticas y de transporte.

El sistema aeroportuario; maneja comunicaciones electrónicas entre los operadores de transporte privado como aerolíneas, agentes, despachadores de carga, estibadores, almacenes de carga), el hinterland privado (carreo en origen y destino) en la cual permite el intercambio inteligente y seguro de información entre interesados públicos y privados a fin de mejorar la posición competitiva de las comunidades aeroportuarias.

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

**Puertos:**

- Long Beach
- Los Ángeles
- Georgia

**Aeropuertos:**

- Los Ángeles
- Chicago
- Hartsfield

**Capacidad:**

El puerto de Long Beach; es un puerto de tamaño mediano y de tipo marítimo. Está formado por un canal que comprende una profundidad entre 61 a 65 pies. Además, posee un muelle de carga de 56 a 60 pies de profundidad.

**Restricciones:**

Para acceder al mercado americano hay que cumplir con requisitos obligatorios. (Mincetur 2019): control de contaminantes, residuos de pesticidas, requisitos de higiene, trazabilidad, embalaje, global GAP.

**11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos):**

Cuando la mercancía está en el depósito aduanero, se solicita autorización para una preinspección con anterioridad a la declaración de importación. La liquidación aduanera, se hace a través de la declaración de importación, el pago se realiza ante los intermediarios financieros. Para el retiro de la mercancía, se debe dirigirse al depósito y presentar los siguientes documentos: factura, lista de empaque, régimen de importación, certificado de origen, declaración, documento de transporte, declaración andina de valor.

### 11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial:

La importación de muestras, sea con o sin valor comercial, se rige por el procedimiento INTA-PE.01.01 – Despacho Simplificado de Importación, y también se puede efectuar como un envío postal, de acuerdo al Procedimiento INTA-PG.13 – Envíos o paquetes transportados por Concesionarios Postales.

Las muestras de productos o manufacturas que carezcan de valor comercial por sí mismos, razón por la que no puede destinarse a la venta interna en el país, no se encuentra sujeta al pago de derechos Ad Valorem.

Deben ser presentadas a despacho inutilizadas para su comercialización.

([www.export.promperu.gob.pe](http://www.export.promperu.gob.pe))

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

Trigen Logistics Corporation

**Dirección:** 16000 Heron Ave La Mirada, CA 90638

**Teléfono:** (323) 813-2470

**Servicios:** Distribución, empaqueo, control de inventario, transporte terrestre.

### Figura 19

*Agente de logística*



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

**Empresa:** RJW Logistic Group

**Teléfono:** 630-424-2400

**Servicios:** Carga fraccionada, LTL de volumen, carga de camión, camiones especializados, intermodal, contenedor oceánico, transporte aéreo.

**Figura 20**

*Agente de logística*



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

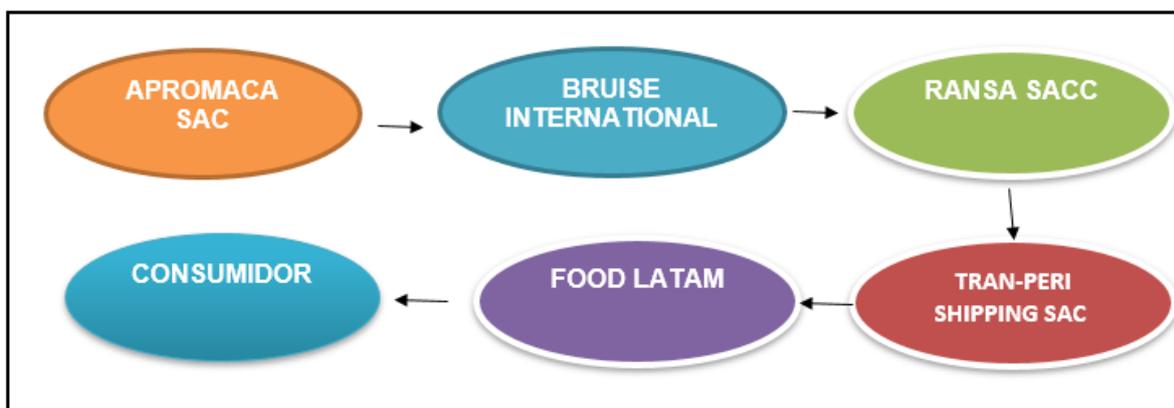
## CAPÍTULO XII

### DISTRIBUCIÓN

#### 12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor:

**Figura 21**

*Fases de secuencia*



**Nota.** Autoría propia

**12.2. Identificación y descripción de canales de distribución. (Ficha técnica que incluye ciudad, contacto, dirección, teléfonos, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento, geográfico, márgenes, plazos)**

**Canal directo:** Este sistema señala que solo participan las partes interesadas en el proceso, es decir la empresa exportadora y la importadora, participan en el producto, las especificaciones técnicas, los procesos de rotulado, empaçado, costos de transporte y otros; no intervienen otras empresas.

**Canal indirecto:** Para este proceso si se recurre la participación de terceros para la ejecución exportadora, se puede contar con los servicios de agentes de aduanas, asesores comerciales, mayoristas, minoristas, y otros que permiten viabilizar las exportaciones. (Acosta 2017).

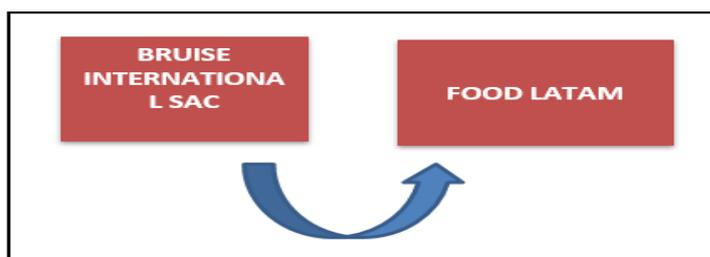
**Nombre:** Acme Markets Inc.

**Ciudad:** Connecticut, Delaware, Maryland, Nueva Jersey, el valle de Hudson de Nueva York y Pensilvania.

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

**Figura 22**

*Canal seleccionado*



**Nota.** Autoría propia

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

El sistema de exportación que se utilizó está enmarcado en el trato suscrito con la empresa importadora se respalda por el incoterm CIF que evidencia los gastos realizados por la empresa exportadora, también se aplicó el incoterm FOB cuyos costos son asumidos por la empresa importadora; se fija un plazo de 122 días para la entrega de la mercancía, se fija un pago del 50% anticipado para iniciar el proceso de exportación y el otro 50% cuando la mercancía se embarca hacia Estados Unidos, señalando el volumen de la mercadería siendo de 22,000 toneladas de maca en polvo.

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

La empresa Bruise International tendrá un desarrollo sostenible, porque exportara diversos productos que tiene alta demanda en los mercados internacionales en diversos continentes, se analizarán nuevos mercados internacionales a los cuales se les ha realizado un estudio de mercado, cuyos resultados evidencian que es viable realizar exportaciones a los siguientes países: Estados Unidos, España, Alemania, Chile; en la cual tienen alta demanda con respecto a la maca en la cual se va a diversificar en productos instantáneos para mejor uso y alimentación saludable, para que los procesos de exportación sean beneficiosos se tendrá tratos con intermediarios, agentes

comerciales, mayoristas, minoristas que puedan viabilizar de manera eficaz generando muy buena rentabilidad para la empresa.

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

La globalización es posible beneficiarse de mercados cada vez más vastos en todo el mundo y tener mayor acceso a los flujos de capital y a la tecnología, y beneficiarse de importaciones más baratas y mercados de exportación más amplios. Gracias a ella desaparecen las fronteras económicas, se extiende la comunicación, existe el intercambio cultural y extienden los derechos humanos estos aspectos influyen positivamente en las exigencias de compra y de competitividad.

## CAPÍTULO XIII

### MATRIZ DE COSTO DE EXPORTACIÓN

**Tabla 23**

*Gastos operativos para el proceso de exportación*

<b>Descripción</b>	<b>Total S/.</b>	<b>Total \$</b>
Certificado fitosanitario	44.53	11.42
Certificado sanitario	49.93	12.80
Gastos operativos	273.00	65.00
Documentos de aduanas	105.00	25.00
Gastos administrativos	399.00	95.00
Transporte	378.00	90.00
Almacenaje	924.00	220.00

Comisión	820.00	195.24
IGV 18%	525.42	125.10
Emisión BL	120.00	28.57
Gastos de origen	546.00	130.00
Visto bueno	495.00	117.86
Transmisión	148.68	35.40
<b>Total de Exportación</b>	<b>S/. 4,828.56</b>	<b>\$ 1,151.39</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO XIV**

### **VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA**

#### **14.1. Costos de oportunidad laboral:**

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

## 14.2. Valor actual neto y tasa interna de retorno:

**Tabla 24**

*Datos de ingresos*

<b>AÑO</b>	<b>INGRESOS</b>
0	
1	633,320.02
2	664,986.02
3	698,235.33
4	733,147.09
5	769,804.45
<b>Total \$</b>	<b>3,499,492.91</b>
<b>Total S/.</b>	<b>13,648,022.35</b>

**Tabla 25**

*Información de gastos*

<b>DETALLE</b>	<b>EGRESOS S/.</b>
Producto	34,425.00
Procesos Productivos	3,200.00
Rotulo	2,500.00
Empacado	2,500.00
Paletizado	300.00
Gastos de Exportación	19,916.91
Costos Fijos de Almacén	1,389.96
Costo Fijos de Empresa	7,815.17
Costo de Personal	8,400.00
<b>Total S/.</b>	<b>80,447.04</b>
<b>Total \$</b>	<b>20,627.45</b>

### **Resultado del VAN:**

De acuerdo a los datos expuestos en los ingresos el resultado del VAN es S/. 106,294.00.

### 14.3. Tasa interna de retorno:

**Tabla 26**

*Datos de ingresos*

<b>AÑO</b>	<b>INGRESOS</b>
0	
1	633,320.02
2	664,986.02
3	698,235.33
4	733,147.09
5	769,804.45
<b>Total \$</b>	<b>3,499,492.91</b>
<b>Total S/.</b>	<b>13,648,022.35</b>

### **Resultado TIR**

De acuerdo a los datos considerados en los ingresos nos da el siguiente resultado del TIR que es el 25%.

## CONCLUSIONES

1. Se logro desarrollar la estructura del proyecto dividiéndolo por capítulos, en la cual fue de mucha importancia para obtener un mayor conocimiento sobre el proceso de exportación que nos ayudará para futuros trabajos independientes que nosotros optamos a desarrollar.
2. De acuerdo a la información del mercado de E.E.U.U. fue favorable y beneficioso para concretar la exportación ya que es un país desarrollado con mejor y tienen una alta demanda que tiene este país por adquirir el producto de la maca en polvo.
3. Este proyecto nos permitió generar una cartera de proveedores para nuestro producto en la cual nos ayudará encontrar el mejor distribuidor con las mejores garantías de calidad y precios posibles, para obtener una gran capacidad de tomar decisiones comerciales.
4. Gracias al transporte internacional podemos comercializar productos entre distintos países de origen y destino.

## RECOMENDACIONES

1. En base a la información obtenida para el proceso de exportación de maca en polvo al mercado americano, es recomendable relazar una investigación de mercado para considerar nuevos productos que se puedan comercializar en el país y obtener rentabilidad.
2. Para realizar una exportación hacia nuevos mercados se recomienda contar con diversos agentes de aduanas que permitan una confiabilidad de los trámites y documentación para que la entrega de los productos pueda desarrollarse en los tiempos y plazos cumplidos con la empresa importadora.
3. Gracias a este proyecto en donde facilita observar los procesos de la exportación uno puedo visualizar los aspectos positivos y negativos, en la cual se recomienda que los gestores puedan tener capacitaciones en base a exportación normas legales, incoterms, impuestos y gastos que circulen en un proceso de exportación, para evitar inconveniencias y obtener una bueno comercialización.
4. Para llegar a realizar una exportación sin tener ni un inconveniente se recomienda que siempre deben conservar su calidad, mediante evaluaciones de parámetros internos, aplicación de ceras, fungicidas y un estricto control de temperaturas sobre el fruto en todas las etapas de la cadena logística, que asegure su posterior venta hacia otros países.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Apeseg (2017). Aseguradoras

<https://www.apeseg.org.pe>

Apromaca Perú (2016). Información del proveedor

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

Digesa (2021). Normas para la Exportación

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

SUNAT (2022). Partida Arancelaria

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

Camison F. (2020). Gestión de Calidad. Conceptos, enfoques, modelos y sistemas.

Editorial Pearson

Fernández A. (2017). Layout de un almacén. Conceptos, características. Editorial

LR.

Fernández F. (2018). Flujograma de procesos y gerencia de proyectos Editorial

PMO.

Foods tren regiones. (2022). Información del proveedor

<https://www.foodstrenregiones.com>

H y R Rent a Car (2017). Logo del transporte

<https://www.hyrrentacar.com>

Jardineria on (2022). Ficha técnica del producto

<https://www.jardineriaon.com>

Kortman L. (2017). El rotulado. Conceptos. Editorial BNP

Llorsa. (2022). Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

<https://www.llorsa.com>

Liderpac (2018). Información referencial del embalado

<https://www.liderpac.es>

Noegasystems (2020). Proceso del transporte interno.

<https://www.noesystems.com>

Namaskar. (2022). Información del proveedor

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

Mincetur (2020). Criterios usados para la selección de empaque

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

Rimac Seguros y Reaseguros (2021). Logo de aseguradora

<https://www.rimac.com>

Transeop (2019). Información técnica.

<https://www.transeop.com>

Tamayoycia (2016). Ficha técnica del empackado seleccionado

<https://www.tamayoycia.com>

Tlhlogistica (2018). Proceso de paletización

<https://www.tlhlogistica.com>

Toscano (2019). Logo de transporte

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