



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE KIWICHA A ALEMANIA,  
COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA LA MAJEÑITA S.A.C., DE LA  
CIUDAD DE AREQUIPA”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. BOLAÑOS CCOSI, ERIKA TERESA  
<https://orcid.org/0000-0003-3263-1408>

**ASESOR**

Mg. BENAVIDES MAYAUTE, ALDO LUIGI  
<https://orcid.org/0000-0002-0280-1181>

**MAJES – PERÚ  
2022**

## **DEDICATORIA**

A Dios, por siempre guiar mi camino.

A mis queridos padres Eladia y Paulino  
y demás familiares, por ese amor,  
comprensión y apoyo incondicional en  
todo este tiempo y poder cumplir un  
sueño más.

## **AGRADECIMIENTO**

A la universidad Alas Peruanas y docentes por ayudarme en mi formación académica, a mis padres por el apoyo y esfuerzo infinito en el día a día para hacer de mí una mejor persona y profesional, a mis hermanos por ese aliento que me hacían sentir orgullosa de lo que soy ojalá que en algún momento también sea esa fuerza para ellos.

## INTRODUCCIÓN

El producto seleccionado para la exportación, su origen es eminentemente de la diversidad de plantas en la cultura peruana, la kiwicha es muy relevante por su valores nutritivos para la persona, internacionalmente es considerado un producto natural y beneficioso para la salud, proporcionando vitaminas, minerales y proteínas importantes para los consumidores.

*Amaranthus Caudatus* es su nombre científico, según los datos proporcionados por el Ministerio de la Producción su cultivo es desarrollado en Cajamarca, Ayacucho, Cusco y otros departamentos; formalmente hay 125 productores dedicados al cultivo de la kiwicha cuya producción representa 400,000 mil toneladas anualmente de este producto y el 70% de la producción es exportada a diversos países.

En los últimos años se ha incrementado el cultivo de la kiwicha y más departamentos se han sumado a su cultivo, en el 2021 su producción ha aumentado a 600 mil toneladas, este aumento se debe a que más países requieren importar para cubrir la alta demanda y consumo en sus mercados; los productores mantiene un mano de obra alta entre 4,000 puestos de trabajo.

## RESUMEN

El proyecto de exportación se ha cumplido con seguir la estructura entregada por la Universidad Privada Alas Peruanas; detallando el producto la “Kiwicha”, que se ha decidido exportar, se describió el proceso de aprovisionamiento a seguir por la empresa LA MAJEÑITA S.A.C., explicando la relevancia del almacenamiento, utilizando las herramientas para ofrecer las condiciones adecuadas para mantener el producto en su estado natural. Asimismo, se planificó el proceso de rotulado o etiquetado para el producto exportable, también se detalló el empaque seleccionado para nuestro producto con la finalidad de proteger al producto, en lo que respecta al embalaje este permite proteger una serie de cajas apiladas para su posición en los pallets.

Luego se procedió a la selección del tipo de contenedor para el proceso de exportación al país de destino y para su selección se debió considerar ciertos criterios que permiten fortalecer este sistema. Para el transporte interno se seleccionó un transporte con las condiciones adecuadas para transportar los productos hacia el puerto el Callao para iniciar con la exportación, para elegir el transporte interno se tuvo que evaluar diferentes empresas con amplia experiencia en el rubro logístico. En lo que respecta al servicio de soporte para el comercio internacional se selecciona una agencia de aduanas para que gestiona los tramites que corresponden a los procesos aduaneros de embarque como de desaduanare, se selecciona a la empresa aseguradora que permite proteger la mercancía que será exportada por el transporte internacional, por último en el puerto de destino se debió seleccionar un deposito temporal para custodiar la mercancía.

Respecto a la infraestructura de los puertos, aeropuertos o terminales terrestres del país destino se analizó su infraestructura para el comercio internacional determinando la importancia de contar un infraestructura moderna y con las condiciones que requiere un país desarrollado, se pudo diseñar el mapeo de secuencia comercial entre la empresa exportadora, el transporte internacional y la empresa importadora, así mismo, se selecciona los canales de distribución y se pudo determinar el canal de mayor flujo comercial que utiliza la empresa LA MAJEÑITA S.A.C., también se pudo argumentar las perspectivas de desarrollo empresarial como las tendencias actuales para la comercialización, por último se pudo desarrollar la matriz de costos de exportación relacionado con los costos para el proceso de exportación, los costos de oportunidad, VAN y TIR.

# ÍNDICE

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice.....	vii
Índice de Tablas.....	x
Índice de Figuras.....	xi
<b>1. PRODUCTO A EXPORTAR.....</b>	<b>01</b>
1.1. Ficha técnica del producto.....	02
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	03
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	03
<b>2. APROVISIONAMIENTO.....</b>	<b>05</b>
2.1. Proveedores potenciales.....	05
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	08
2.3. Control de calidad.....	08
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	11
<b>3. ALMACENAMIENTO.....</b>	<b>12</b>
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	12
3.2. Lay-out de almacén.....	13
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	14
3.4. Costo fijo de almacén.....	16
<b>4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....</b>	<b>18</b>
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	18
4.2. Normas técnicas aplicable.....	19
4.3. Proceso de rotulado.....	20
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaque.....	21
<b>5. EMPAQUE.....</b>	<b>22</b>
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	22
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	23
5.3. Proceso de empaque.....	24
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaque.....	25
<b>6. EMBALAJE.....</b>	<b>26</b>
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	26
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	27
6.3. Proceso de embalaje.....	28
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	29
<b>7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....</b>	<b>30</b>
7.1. Ficha técnica del pallet.....	30
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	31
7.3. Proceso de paletización.....	32

7.4.	Plano de estiba del pallet.....	32
7.5.	Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	34
<b>8.</b>	<b>CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto)</b> .....	<b>35</b>
8.1.	Ficha técnica del contenedor.....	35
8.2.	Criterios usados para la selección del contenedor.....	36
8.3.	Proceso de contenedorización.....	37
8.4.	Plano del contenedor.....	37
8.5.	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	38
<b>9.</b>	<b>TRANSPORTE</b> .....	<b>39</b>
9.1.	Proveedores del transporte interno.....	39
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight).....	42
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	42
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	46
<b>10.</b>	<b>SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL</b> .....	<b>46</b>
10.1.	Agentes de aduana.....	46
10.2.	Costo de agenciamiento.....	47
10.3.	Aseguradoras.....	49
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo).....	49
10.5.	Depósitos temporales.....	50
<b>11.</b>	<b>INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO</b> .....	<b>51</b>
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	51
11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	52
11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y Aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	54
11.4.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	56
<b>12.</b>	<b>DISTRIBUCIÓN</b> .....	<b>57</b>
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	57
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, Teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos De ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	58
12.3.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del Producto.....	59
12.4.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, Diversificación, simplificación o especialización de los Actores de los canales de distribución y comercialización.....	60
12.5.	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes De comercialización, exigencias de compra y competencia De productos por canal.....	60



<b>13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....</b>	<b>62</b>
<b>14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....</b>	<b>64</b>
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	64
14.2 Valor actual neto.....	65
14.3 Tasa interna de retorno.....	66
Conclusiones.....	67
Recomendaciones.....	68
Referencias Bibliográficas.....	69

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b>	Ficha técnica del producto.....	02
<b>Tabla 2</b>	Clasificación arancelaria.....	03
<b>Tabla 3</b>	Proveedores.....	05
<b>Tabla 4</b>	Matriz de selección.....	08
<b>Tabla 5</b>	Costo de fabricación.....	11
<b>Tabla 6</b>	Equipamiento.....	14
<b>Tabla 7</b>	Costo fijo de almacén.....	17
<b>Tabla 8</b>	Tiempo y costos de rotulado.....	21
<b>Tabla 9</b>	Ficha técnica del empaque.....	23
<b>Tabla 10</b>	Proceso de empaque.....	24
<b>Tabla 11</b>	Tiempos y costos del empaçado.....	25
<b>Tabla 12</b>	Ficha técnica del embalaje.....	27
<b>Tabla 13</b>	Proceso de embalaje.....	28
<b>Tabla 14</b>	Tiempos y costos del embalaje.....	29
<b>Tabla 15</b>	Ficha técnica del pallet.....	31
<b>Tabla 16</b>	Proceso del pallet.....	32
<b>Tabla 17</b>	Tiempos y costos del paletizado.....	34
<b>Tabla 18</b>	Ficha técnica del contenedor.....	36
<b>Tabla 19</b>	Tiempos y costos del contendor.....	38
<b>Tabla 20</b>	Proveedores del transporte interno.....	39
<b>Tabla 21</b>	Costos del transporte interno.....	42
<b>Tabla 22</b>	Proveedores del transporte internacional.....	42
<b>Tabla 23</b>	Cotización del transporte internacional.....	45
<b>Tabla 24</b>	Cotización de exportación.....	48
<b>Tabla 25</b>	Aseguradoras.....	49
<b>Tabla 26</b>	Póliza de seguro.....	49
<b>Tabla 27</b>	Mapeo descriptivo.....	58
<b>Tabla 28</b>	Costos de exportación.....	62
<b>Tabla 29</b>	Costo de oportunidad.....	64
<b>Tabla 30</b>	Flujo de caja.....	65
<b>Tabla 31</b>	tasa interna de retorno.....	66

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b>	Flujograma.....	03
<b>Figura 2</b>	Logo de la empresa.....	06
<b>Figura 3</b>	Logo de la empresa.....	07
<b>Figura 4</b>	ISO 9001.....	09
<b>Figura 5</b>	ISO 22000.....	10
<b>Figura 6</b>	Modelo SGS.....	10
<b>Figura 7</b>	Distribución del almacén.....	13
<b>Figura 8</b>	Etiqueta.....	19
<b>Figura 9</b>	Proceso de estiba del pallet.....	33
<b>Figura 10</b>	Proceso de contenedorización.....	37
<b>Figura 11</b>	Plano de contenedor.....	38
<b>Figura 12</b>	Logo de la empresa.....	40
<b>Figura 13</b>	Logo de la empresa.....	41
<b>Figura 14</b>	Logo de la empresa.....	43
<b>Figura 15</b>	Logo de la empresa.....	44
<b>Figura 16</b>	Logo agencia aduanera.....	46
<b>Figura 17</b>	Logo agencia aduanera.....	47
<b>Figura 18</b>	Puerto Callao.....	52
<b>Figuro 19</b>	Infraestructura vial.....	53
<b>Figura 20</b>	Infraestructura portuaria.....	54
<b>Figura 21</b>	Infraestructura aérea.....	55
<b>Figura 22</b>	Mapeo comercial.....	58
<b>Figura 23</b>	Canales de distribución.....	59
<b>Figura 24</b>	Canal con mayor flujo.....	59

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**

- **Descripción del producto:**

Es preciso señalar que el cultivo de la kiwicha es notoriamente en la sierra o en las regiones andinas del Perú, sus tierras son ideales y el clima influye en el sembrío es de manera directa y se realiza entre el último trimestre del año, la kiwicha es una planta donde el diámetro de la planta es de 2.5 mm., también se evidencia que las ramas son de forma cilíndrico. Los expertos en evaluar las plantas y sus frutos consideran que la kiwicha contiene proteínas y minerales que son requeridas por el cuerpo humano para proporcionar energía y vitalidad en su proceso de desarrollo.

## 1.1. Ficha técnica del producto:

**Tabla 1**

*Ficha técnica*

DESCRIPCIÓN	
<b>Kiwicha Amaranthus Caudatus</b>	
<b>Cantidad</b>	500 g. se depositaran en el empaque
<b>Descripción</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Su desarrollo es rápido</li><li>- La cosecha es a 2,400 metros sobre el nivel del mar</li></ul>
<b>Características</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Su alta demanda se debe por su gran aporte nutricional para todas las edades</li></ul>
<b>Valores Nutricionales</b>	En base a 100 gr., proteínas 12.9 gr., Fibra 6.7 gr., Calcio 247 gr., y Hierro 10 mg.
<b>Clima</b>	Temperatura ideal 21°C.
<b>Zona de Producción</b>	Regiones andinas

**Nota:** Autoría propia.

## 1.2 Clasificación arancelaria del producto:

**Tabla 2**

*Clasificación arancelaria*

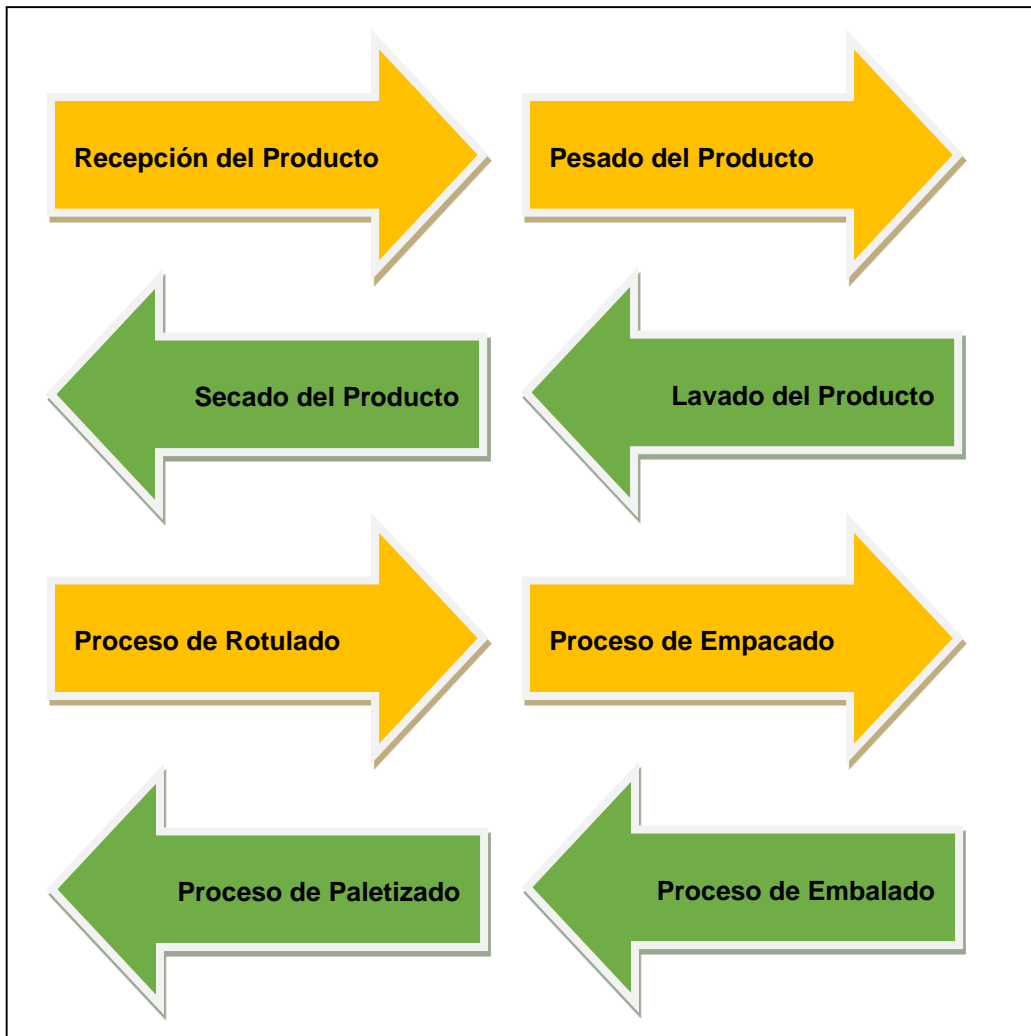
Nº	Descripción
1008.90.29.00	Kiwicha (Amaranthus Caudatus)

**Nota:** Autoría propia.

### 1.3 Flujograma de proceso de productivos:

**Figura 1**

*Flujograma productivo*



**Nota:** Autoría propia

- **Recepción:** Se recepcionará el producto proveniente del productor, este deber presentarse en buenas condiciones y con un transporte adecuado para la protección del producto.
- **Pesado:** Luego de la recepción el producto será pesado para corroborar la cantidad exacta que se ha comprado, este peso deberá hacerse si contemplar los envases o bolsas donde está depositado el producto.

- **Lavado:** El producto pasará por una faja con un sistema de agua en lluvia, este proceso permite limpiar el producto de cualquier otro elemento físico o para eliminar los químicos que se usaron en su cosecha.
- **Secado:** Luego del proceso de lavado, el producto es llevado una cámara de vapor al seco, para que el producto pueda estar seco para evitar que la humedad pueda influir en las propiedades del producto.
- **Etiquetado:** Se procede a rotular las etiquetas en las bolsas donde se depositara el producto.
- **Empacado:** Luego se selecciona el producto para ser llenado en bolsas de 500 kg, y este empaque debe cumplir con las medidas de protección del producto.
- **Embalado:** Luego de empacar las bolsas, se procede a embalar las cajas, que deberá tener 10 bolsas del producto.
- **Paletizado:** Una vez que se realizó el proceso de etiquetado, empacado y embalado se procede con juntar 50 cajas para su embalaje, luego se deposita en los pallets.

## CAPÍTULO II

### APROVISIONAMIENTO

#### 2.1 Proveedores potenciales:

**Tabla 3**

*Proveedores*

Nº	DESCRIPCIÓN
1	Agricultores del Distrito de Majes
2	AA.PP. de Cultivos Orgánicos de la Unión
3	Grupo Orgánico Nacional S.A.
4	Alisur S.A.C.
5	Andino Industrias

**Nota:** Autoría propia.



**Empresa proveedora:**

Alisur S.A.C.

**Lugar:**

Perú, Distrito de Puente Piedra, Urb. Lotización las Vegas, Calle 7 – 249/261

**La Empresa:**

Por la alta demanda de sus productos que cultivan sus procesos productivos son continuos; los equipamientos son de última tecnología.

**Productos:**

- Chía
- Kiwicha
- Maíz
- Cañihua
- Harina de Quinoa

**Figura 2**

*Logo de la empresa*



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

**Empresa proveedora:**

Andino Industrias

**Lugar:**

Cusco, Av. Manco Cápac N°517

**La Empresa:**

Su presencia está enfocada a productos oriundos del Perú para el mundo, y su gran aporte nutricionales por su consumo.

**Productos:**

- Quinoa
- Kiwicha
- Cañihua
- Chía

**Figura 3**

*Logo de la empresa*



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

## 2.2 Matriz de selección de proveedores

**Tabla 4**

*Matriz de selección*

Criterios	INFORMACIÓN									
	Agricultores de Majes		Cultivos O. de la Unión		Grupo O. de la Unión		Alisur		Andino Industrias	
		%		%		%		%		%
<b>Precio</b>		2.90		2.80		2.70		2.50		2.20
<b>Seguridad</b>	4	13%	3	12%	4	16%	4	14%	5	22%
<b>Transporte</b>	5	16%	4	13%	5	14%	4	17%	5	18%
<b>Certificaciones</b>	4	13%	5	14%	4	14%	5	22%	5	18%
<b>Cercanía</b>	3	12%	4	16%	4	15%	5	18%	5	14%
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>24%</b>	<b>16</b>	<b>55%</b>	<b>17</b>	<b>59%</b>	<b>18</b>	<b>71%</b>	<b>20</b>	<b>72%</b>

**Nota:** Autoría propia

La empresa elegida es ANDINO INDUSTRIAS quien trabajara de manera exclusiva con la empresa LA MAJEÑITA S.A.C., adquiriendo su producto exclusivo la Kiwicha para su exportación.

## 2.3 Control de calidad:

Para todo proceso productivo es importante planificar estándares de calidad que propicien una producción optima, más aun si se considera como parte de una exportación, siendo sus controles muy exigentes por parte de aduanas tanto en la salida y entrada de productos.

- **Certificaciones de Calidad:**

### **ISO 9001**

El sistema de gestión de calidad es una norma que señala que los procesos que se realizan se hacen adecuados a las exigencias técnicas y operativas cumpliendo con los estándares de calidad.

#### **Figura 4**

*Norma de gestión de calidad*



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

### **ISO 22000**

La inocuidad de los alimentos es una norma que esta enfocadas para aquellas empresas que producen productos para el consumo y por tal requiere que sean seguros para la salud de las personas.

La Organziación Internacional para la Estandarización mas conocido por las siglas ISO es la entidad que promueve estas, con la finalidad de resaltar la calidad en la gestión y procesos de las empresas.

**Figura 5**

Logo ISO 22000



**Nota:** www.google.com

**Figura 6**

Modelo Certificación SGS



**Nota:** www.google.com

## 2.4 Costo de fabricación:

**Tabla 5**

*Costo de fabricación y/o producto*

DESCRIPCIÓN			
Descripción	Cantidad	Precio x Kg.	Precio Total
<b>Kiwicha</b>	21,000 Kilos	2.20 Soles	46,200.00
<b>Procesos P/S/L</b>	-	0.20 Céntimos	4,200.00
<b>Rótulos</b>	42,000 Rótulos	0.30 Céntimos	12,600.00
<b>Empaques</b>	42,000 Empaques	0.35 Céntimos	14,700.00
<b>Embalajes</b>	4,200 Embalajes	0.50 Soles	2,100.00
<b>Paletizado</b>	84 Pallet / 50 C.	10.00 soles	840.00
<b>Costo Total</b>			<b>S/. 80,640.00</b>
<b>4,200 Cajas – 1 Caja (10 kilos) – Exportar 21,000 Kilos</b>			

**Nota:** Autoría propia.

## **CAPÍTULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

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

Un almacén es muy importante para una empresa cuyo objetivo está enmarcado en la exportación de productos, por tal, los almacenes cumplen una función que está directamente relacionado con el producto ya que permite su custodio y permite mantener el los productos en su estado natural. Su infraestructura, equipamiento y materiales deben ser descripto para que los procesos operativos y logísticos se puedan cumplir bajo los estándares de calidad y para el cumplimiento de las exigencias que establece el control de aduanas.

### 3.2 Lay-out del almacén:

**Figura 7**

*Distribución del almacén*



**Nota:** Autoría propia.



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

**Tabla 6**

*Equipamiento*

IMAGEN NOMBRE	CARACTERISTICAS
	<p><b>Escalera Transportable</b> Arreglo del producto para su ubicación en pisos altos de los andenes</p>
	<p><b>Tacho y Cajas de Recolección</b> Recepción del producto para su seguridad</p>
	<p><b>Mesa de Selección</b> Selección del producto</p>
	<p><b>Carreta de Transporte</b> Manipulación del producto en los almacenes para su selección</p>



**Balanza Transportable**  
Para pesar los productos para su empaque



**Carro de Plataforma**  
Para el transporte del producto



**Camión de Carga**  
Para movilizar los empaques



**Carretilla Trilateral**  
Este permite ahorrar tiempo cuando se trata de cantidades

---

**Nota:** Elaboración Propia

## **Implementos de Seguridad para el Personal:**

### **- Guantes de seguridad:**

Uso obligatorio para la seguridad del personal que cumple una actividad sobre el movimiento de los productos.

### **- Zapatos de seguridad:**

Les ofrece seguridad a los trabajadores para evitar accidentes que les pueda generar daños a los pies.

### **- Arnés de seguridad:**

Equipo que le brinda seguridad al personal que tiene que hacer tareas en altura.

### **- Protectores auditivos:**

Este implemento se utiliza cuando las maquinas en los procesos productivos generan ruido fuertes, esto le permite seguridad a los oídos.

### **- Gafas de seguridad:**

Importante para la protección de las vistas, es de uso obligatorio.

### **- Vestimenta:**

Se adecua al trabajador para que tenga mayor flexibilidad y pueda identificarse con el resto de los colaboradores, la vestimenta también le permite tener seguridad con partes de cuerpo del trabajador.

## **3.4 Costo fijo de almacén**

Es valor económico es importante para una inversión que permite contar con los equipamientos necesarios para un almacén que cuente con las condiciones adecuadas.

**Tabla 7***Costo fijo del almacén*

DATOS	UNIDAD	P. UNITARIO	TOTAL S/.
<b>EQUIPAMIENTO</b>			
Escalera transportable	2	1.000.00	2,000.00
Tacho de recolección	2	150.00	300.00
Cajas de recolección	10	100.00	1,000.00
Mesa de selección	2	1500.00	3,000.00
Carreta de transporte	2	500.00	1,000.00
Balanza transportable	2	600.00	1,200.00
Carro de plataforma	2	1,200.00	2,400.00
Carretilla trilateral	2	4,000.00	8,000.00
<b>IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD PARA EL PERSONAL</b>			
Guantes reflectivo	2	50.00	100.00
Zapatos de seguridad	2	200.00	400.00
Arnés de seguridad	10	10.00	100.00
Protectores auditivos	10	10.00	100.00
Gafas de seguridad	10	10.00	100.00
Chaleco reflector	10	50.00	500.00
Casco 3M	10	60.00	600.00
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>			
Útiles de oficina	1	15.00	15.00
Personal	1	1,200.00	1,200.00
Vigilancia de seguridad	1	750.00	750.00
Mantenimiento	1	150.00	150.00
Preparación del almacén	1	40.00	40.00
Alquileres	1	200.00	200.00
Amortización de almacén	1	20.00	20.00
<b>TOTAL</b>			<b>23,175.00</b>

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO IV**

### **ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO**

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

La rotulación es un proceso que permite cumplir un indicador para el proceso de exportación, en estas se debe colocar la información relevante que está directamente relacionada con el producto, los valores que permita identificar las proteínas y vitaminas, su fecha de vencimiento, sus registros productivos y se puede señalar algunas certificaciones. Las etiquetas también se consideran como parte de una exigencia técnica y de gestión, forma parte de las exigencias del país de destino.

Figura 8

Etiqueta para el empaque



Noa: Autoría propia

#### 4.2 Normas técnica aplicable:

Estas son regidas por SENASA, que emiten permisos, certificados y registros, sobre los procesos productivos, las plantas procesadoras y sobre la inspección fitosanitaria, estos indicadores son necesarias para el proceso de exportación. (El Peruano, 2014)

#### Normas de Acceso a Alemania:

Para poder comercializar un alimento debe tener el visto bueno del FDA (Food And Drug Administration).

#### Requisitos para productos de granos:

- Permiso por el APHIS
- Liberación de insectos
- Contra plagas

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

El rotulo debe cumplir ciertas especificaciones técnicas que se relación con el producto, este debe proporcionar principales datos: (El Peruano, 2022)

- Producto
- Lugar de fabrica
- Perfectibilidad
- Caducidad
- Proceso de conservación
- Peso
- Cantidad
- Datos de riesgo
- Dirección
- Ruc
- Número sanitario
- Número industrial
- Datos de peligro

#### **Verificación del rotulado:**

Este proceso depende la INDECOPI institución que se encarga de registrar los datos que exponer en el etiquetado y el nombre del producto, esto asume el total derecho de la información, e imposibilita que sea usado por otra empresa.

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

**Tabla 8**

*Tiempos y costos del rotulado*

<b>Datos</b>	<b>Costo S/.</b>	<b>Etiquetas</b>
1 hora	0.30	Rotular 50 Empaque
8 horas laboradas	120.00	Rotular 400 Empaques

**Nota:** Autoría propia




## **CAPÍTULO V**

### **EMPAQUE**

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

El empaque es el que tiene mayor contacto con el producto y debe cumplir un sistema de seguridad y protección cuando se manipule o se movilice la mercancía en el transporte que puede ser interno o internacional, para este último puede ser marítimo o aéreo. El empaque seleccionado debe cumplir con las exigencias técnicas para exportar y considerar los criterios según el producto como por la empresa importadora; el empaque debe ser un material que permite imprimir información relevante para la exportación.

**Tabla 9***Ficha técnica del empaque*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	
<p>Las bolsas herméticas son de plástico, normalmente transparentes, que tienen un cierre en su parte superior que, al usarlo, cierra herméticamente lo que hay en su interior. Se puede comprar en diferentes tamaños, u otras características.</p>	
<b>Características generales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se pueden sellar las veces necesarias</li> <li>- Protección contra factores externos</li> <li>- Prolonga la vida útil del producto</li> <li>- Respeto el medio ambiente</li> <li>- Permite seguridad</li> </ul>
<b>Capacidad</b>	Kiwicha será de 500 gr.
<b>Aplicaciones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Permite conservar</li> <li>- Mantiene la utilidad</li> <li>- Su material no debe contaminar</li> <li>- Puede durar largo trayecto</li> <li>- Resistente</li> </ul>

**Nota:** Autoría propia**5.2 Criterios usados para la selección del empaque**

- Material que permite custodiar
- Conserva el producto en su estado natural
- Permite contener por grupos
- Resiste a diversidad de embalajes

- Genera equilibrio para el transporte
- Su manipulación es rápida
- Su material es flexible
- Permite impresión

### 5.3 Proceso de empaque:

Este se inicia con el proceso de recepción y supervisión de la mercancía, luego se pesa de acuerdo al empaque seleccionado, para ser embalado en las cajas según las normas técnicas.

**Tabla 10**

*Proceso del empaque*

	<p>Recepción y verificación del producto la Kiwicha.</p>
	<p>Luego se separa el producto la Kiwicha en 500 gramos.</p>

	<p>Se procede a vaciar el producto la Kivicha al empaque seleccionado.</p>
	<p>Luego las bolsas del producto pasan a la fase de embalaje en las cajas.</p>

**Nota:** Autoría propia

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

**Tabla 11**

*Tiempos y costos del empackado*

Duración	Valor S/.	Empaques
1 hora	0.35	Empacar 50 Bolsas de 500 gr.
8 horas laboradas	160.00	Empacar 400 Bolsas de 500 gr.

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO VI**


### **EMBALAJE**

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

Es un proceso importante cuando se trata de exportar cualquier producto o mercancía a otro país, en este sistema se colocan los productos que ya han pasado por el empaquetado, este proceso permite que las mercancías puedan ser transportados para su embarcación y llegado a su destino le permite para una distribución fácil de manipular. También se considera que el proceso de embalaje como un medio de brindar seguridad y protección para que cualquier cuerpo extraño no pueda ingresar directamente al producto y este pueda llegar en malas condiciones o malograr o descomponer sus propiedades.

**Tabla 12**

*Ficha técnica del embalaje*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	
<p>Para cumplir con el sistema de exportación se selecciona las cajas de cartón ondulado.</p>	
<b>Medidas</b>	Alto: 15 Cm. Largo: 25 cm. Ancho: 15 cm.
<b>Ventajas</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Es un producto biodegradable</li><li>- Fácil para su reciclaje</li><li>- Se hace del bagazo</li></ul>
<b>Beneficios</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Permite agrupar cajas</li><li>- Adecuado para el transporte</li><li>- Es hecho a la medida requerida</li><li>- Mejor resistencia</li><li>- Permite impresión</li><li>- Se emplea en de la industria</li></ul>

**Nota:** Autoría propia

**6.2 Criterios usados para la selección de embalaje:**

- Su material protege el medio ambiente
- Se adecua a diversos tipos de transporte
- Su sello permite su penetración
- Cumple con las normas internacionales
- Protege el producto de la carga y descarga
- La manipulación es rápida

### 6.3 Proceso de embalaje:

**Tabla 13**

*Proceso del embalaje*

	<p>Recepción y verificación del producto la Kiwicha.</p>
	<p>Luego se separa el producto la Kiwicha en 500 gramos.</p>
	<p>Se procede a vaciar el producto la Kiwicha al empaque seleccionado.</p>
	<p>Lugo las bolsas del producto pasan a la fase de embalaje en las cajas.</p>
	<p>En esta fase se colocaran 10 empaques de 500 gramos en la caja de cartón corrugado como embalaje.</p>

**Nota:** Autoría propia.

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

**Tabla 14**

*Tiempos y costos de embalado*

<b>Horas</b>	<b>Precio S/.</b>	<b>Embalaje</b>
1 hora	0.50	Envalar 50 Cajas
8 horas laboradas	200.00	Envalar 400 Cajas

**Nota:** Autoría propia



## **CAPÍTULO VII**


### **UNITARIZACIÓN**

#### **7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:**

Proceso que permite una organización o apilamiento de todos los productos disponibles ya sea por vía aérea, vía marítima, o vía terrestre, a este proceso se le conoce como apilación o la unión de un conjunto de cajas con la mercadería a exportar. Para la unitarización utilizaremos los pallets de madera o también denominadas parihuelas ya que estas están aprobadas para uso de exportación. Estas pasan por tratamiento MINF 15 siendo una norma obligatoria para todo proceso exportador.

**Tabla 15**

*Ficha técnica*

DESCRIPCIÓN			
<b>PALLETS</b>			
	Alto 15 cm.	Largo 120 cm.	Peso 18 kg.
<b>Características</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Puede soportar cantidades</li><li>- Su precio es bajo</li><li>- Es flexible para toda carga</li><li>- Durabilidad a golpes</li></ul>		
<b>Fabricado</b>	De madera de pino		
<b>Actualidad</b>	Las parihuelas son usadas para el proceso de exportación equivale un 95%.		

**Nota:** Obtenido de (Noatum, 2021)

## 7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

- Se adapta a diversos tipos de almacenes
- Permite buena resistencia
- Su diseño es de acuerdo a las normas técnicas
- Rechaza la humedización

### 7.3 Proceso de paletización:

Se consideró como parte del proceso de paletización las condiciones de las cajas, empaques, embalados y el producto:

**Tabla 16**

*Proceso de paletización*

	Recepción y verificación del producto la Kiwicha.
	Luego se separa el producto la Kiwicha en 500 gramos.
	Se procede a vaciar el producto la Kiwicha al empaque seleccionado.
	Lugo las bolsas del producto pasan a la fase de embalaje en las cajas.



En esta fase se colocaran 10 empaques de 500 gramos en la caja de cartón corrugado como embalaje.



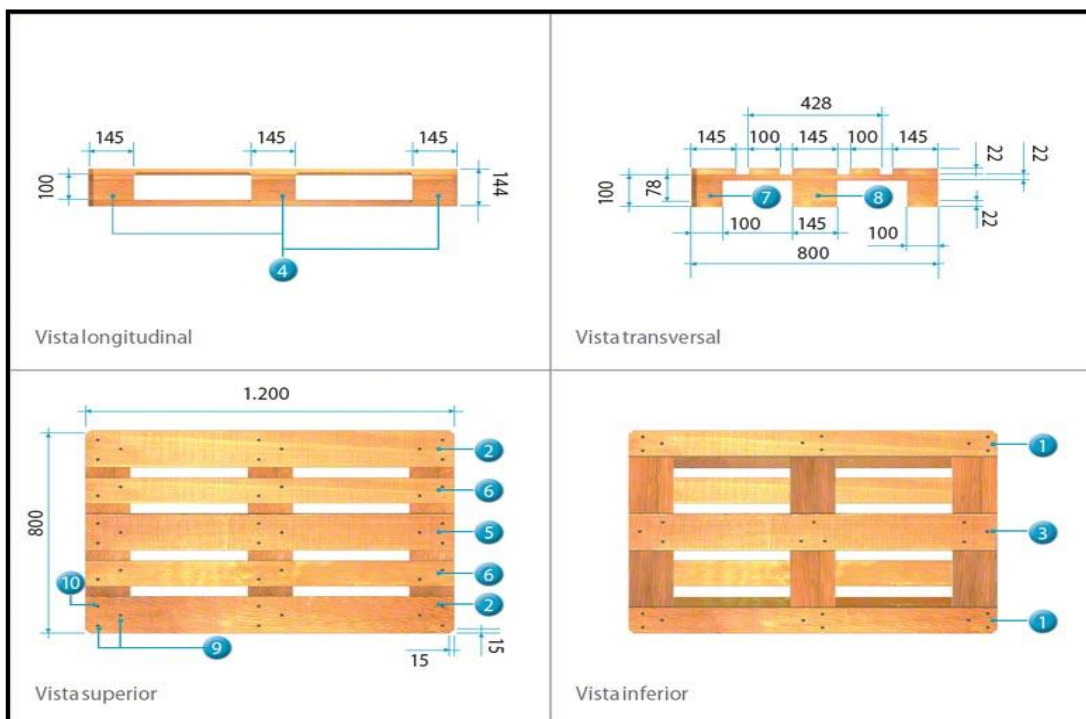
Luego se procede a juntar 50 cajas en un pallet, para llevarlo a un almacén o al transporte de carga.

**Nota:** Autoría propia.

#### 8.4 Plano de estiba del pallet:

**Figura 9**

*Plano de estiba de las parihuelas*



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

## 7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

**Tabla 17**

*Tiempo y costos del pallet*

<b>Tiempo</b>	<b>Costo S/.</b>	<b>Paletizado</b>
1 hora	10.00	Apilar 5 Palet de 50 Cajas
8 horas laborales	400.00	Apilar 40 Palet de 50 Cajas

**Nota:** Autoría propia

## **CAPÍTULO VIII**


### **CONTENEDORIZACIÓN**

#### **8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:**

Los contenedores cumplen una función logística en el proceso de exportación, su principal objetivo es proteger y conservar las mercancías o productos durante todo el trayecto o el tiempo que dura el viaje del país de origen hasta el país de destino. Las empresas dependiendo de la cantidad de bienes a exportar pueden utilizar contenedores de 20 o 40 pies; y dependiendo del producto estos deben ofrecer los equipamientos para el mantenimiento y conservación.

**Tabla 18**

*Ficha técnica del contenedor*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	
--------------------	--

El contenedor debe contar con los sistemas operativos para ofrecer un ambiente adecuado para la mercancía.

<b>MEDIDAS</b>	
Largo	12.571 mm.
Ancho	2.286 mm.
Alto	2.535 mm.
<b>CARGA</b>	
Máxima	26.380 K.
Útil	30.408 K.
Volumen	64.3 m <sup>3</sup>

**Nota:** Autoría propia

**8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:**

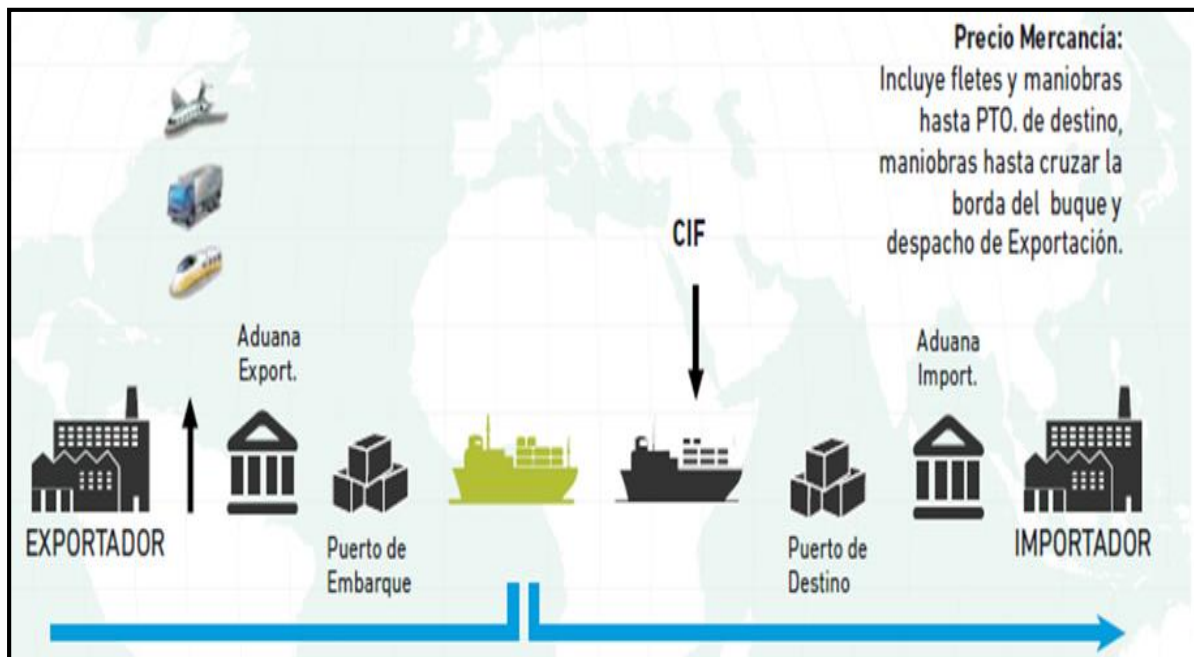
- Tamaño y volumen; este debe tener una capacidad de 58,70 m<sup>3</sup>
- Material y su calidad; es de metal y de muy buena calidad.
- Ergonomía; se refiere a su proceso de fácil de apertura y cierre.
- Equipamiento; dependiendo del producto este puede ofrecer temperaturas bajas como un ambiente fresco o ventilado.
- Conservación y seguridad; durante todo el tránsito de viaje.

### 8.3 Proceso de contenedorización:

La empresa LA MAJEÑITA S.A.C., transportará su producto en un contenedor reefer:

**Figura 10**

*Proceso de contenedorización*



**Nota:** Autoría propia

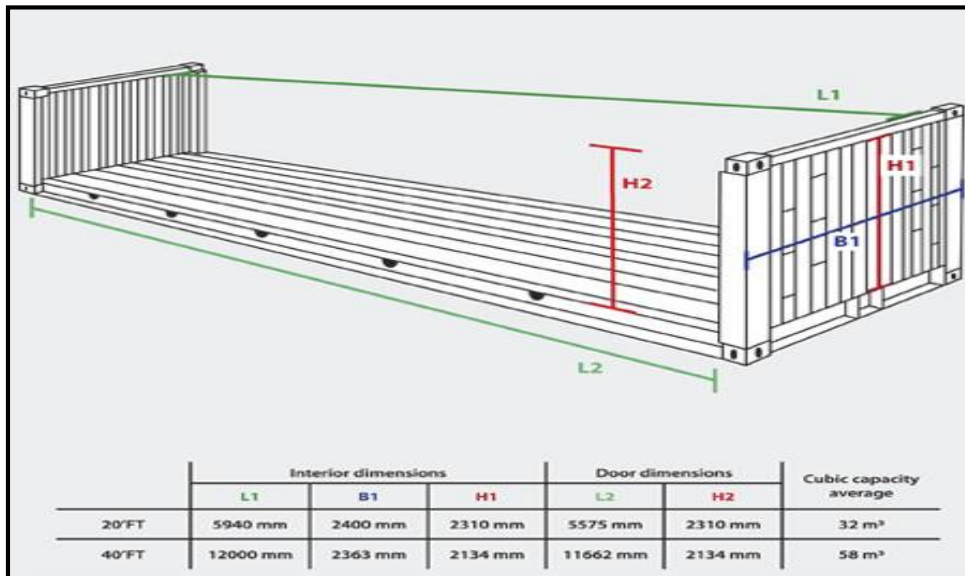
### 8.4 Plano del contenedor:

Las empresas que se encargan de exportar deberán exigir de manera física el plano del contenedor y exigir su visualización tanto en los documentos como en la misma maquinaria; este también sirve de información para los operadores logísticos cuando se realice la carga y la descarga de los bienes, también sirve para tener en cuenta la apertura de las puertas en caso de una emergencia.



**Figura 11**

*Plano del contenedor*



**Nota:** Autoría propia

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

**Tabla 19**

*Tiempos y costos del contenedor*

DESCRIPCIÓN					
Contenedor	Dimensiones	Precio	Tiempo	Puerto Origen	Puerto Destino
	Largo: 12.571 mm.				
Contenedor de 40 pies	Ancho: 2.286 mm.  Alto: 2.535 mm.	2,000 \$	16 días	Callao	Alemania Hamburgo

**Nota:** (SIICEX, 2021)

## CAPÍTULO IX

### TRANSPORTE

#### 9.1 Proveedores del transporte interno:

**Tabla 20**

*Proveedores del transporte interno*

N°	Proveedor	Lugar
1	Aries Cargo S.A.C.	Lima
2	Klima Air S.A.C.	Lima
3	Yarina S.A.C.	Lima
4	Zgroup Ingenieria	Lima
5	LBA Cargo	Lima

**Nota:** Autoría propia

**Empresa proveedora de transporte:** YARINA S.A.C.

**Lugar:** Santa Anita – Cascanueces Mz. Lt. 8 - Lima

**Experiencia:**

Por su buen servicio en operaciones de logística es considerada una de las mejores empresas en el rubro y cuenta:

- Furgones frigoríficos
- Control de temperatura
- Bicámara
- Cortinas de frío
- Cámaras estacionaria

**Almacenaje:** Contamos con almacenes de 500 m2 ubicado estratégicamente, nuestros almacenes están techados.

**Distribución:** Realizamos el servicio completo de distribución, se ofrece este servicio desde cualquier punto del país hasta la capital

**Figura 12**

*Logo de la Empresa*



**Nota:** Google Imágenes

**Empresa proveedora de transporte:** Vemar SAC

**Lugar:** Bellavista – Urb. Ciudad del Pescador Mz. W Lt. 5 - Callao

**Experiencia:** Cuenta con el mejor sistema de transporte y seguridad para la mercadería y tiene sucursales a nivel nacional.

**Políticas:** Nuestra experiencia realizando Transporte de carga Refrigerada, Congelada y Seca como también carga general en la ruta Norte, Sur y Centro del país, nos convierte con seguridad en su más confiable socio logístico, siendo responsables y parte fundamental de su cadena de suministro.

- Contamos con equipos de refrigeración
- Personal 100% capacitado
- Servicios a nivel nacional

### **Figura 13**

*Logo de la Empresa*



**Nota:** Google Imágenes

## 9.2 Costo de transporte interno:

**Tabla 21**

*Costos del transporte interno*

Trayecto	Carretera	Valor	Control
Arequipa - Callao	Panamericana Sur	2,800.00	21 h. 54 min.

**Nota:** Autoría propia

## 9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

**Tabla 22**

*Proveedores del transporte internacional*

N°	Empresas
1	Consortio Naviero Peruano S.A.
2	Mediterranean Shipping Company del Perú S.A.C.
3	Cargo Business
4	Maersk Line
5	Aymar Cargo

**Nota:** Autoría propia

**Empresa proveedora:** MSC

**Lugar:**

Lima / Callao

**La empresa:**

Busca fidelizar a sus clientes ofreciendo un buen servicio y sobre todo mantiene relaciones de trabajo mutuo con sus clientes, para mejorar los sistemas logísticos.

**Políticas:**

- Cumplir con estándares de calidad
- Ser puntual con las fechas
- Asumir el compromiso empresarial

**Servicios:**

- Carga seca
- Carga refrigerada
- Carga proyecto

**Figura 14**

*Logo de la empresa*



**Nota:** Google Imágenes

**Empresa proveedora:** Consorcio Naviero Peruano S.A.

**Lugar:**

San Isidro - Lima

**La empresa:**

Su experiencia en el transporte logístico vía marítima es su mayor carta de presentación ante sus clientes y el cumplimiento de las ordenes de envío es parte de sus políticas estratégicas.

**Servicios:**

- Agencias de transporte de carga
- Contenedores para cualquier tipo de carga
- Personal con experiencia
- Seguridad de la nave

**Figura 15**

*Logo de la empresa*



**Nota:** Google Imágenes

#### 9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

**Tabla 23**

*Cotización del transporte internacional*

FLETE			
Trayecto	\$	S/.	Tiempo
Puerto Callao Perú hasta Puerto Hamburgo Alemania	1,000	3,500.00	21 días

**Nota:** Autoría propia



## CAPÍTULO X

### SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

#### 10.1 Agentes de aduana:

**Agente:** TRANSMERIDIAN S.A.C.

#### Figura 16

*Logo de la agencia de aduana*



**Nota:** Internet

Transmeridian: sus operaciones data de 1993 y los años de experiencia le permite ser una de las mejores empresas ofreciendo su servicio como parte fundamental en el proceso de exportación; cuenta con colaboradores capacitados para un trabajo en equipo y siguiendo los lineamientos empresariales.

**Agente:** COMEX S.A.C.

### **Figura 17**

*Logo de la agencia de aduana*



**Nota:** Google Imágenes

Comex: cuenta con un sistema estratégico para el transporte marítimo y ello se suma a la amplia experiencia de sus trabajadores tanto de gestión como de operaciones, cuenta con certificaciones que abalan su logística.

## **10.2 Costo de agenciamiento:**

El costo de agenciamiento se realizó enviando un correo electrónico a la empresa TRANSMERIDIAN S.A.C. Para poder saber los costos de dicha empresa.

**Tabla 24**

*Cotización de la empresa TRANSMERIDIAN S.A.C.*

Cotización de Exportación					
<b>Nº de Cotización</b>	<b>98</b>			<b>Vigencia:</b>	<b>30/11/2021</b>
Ejecutivo:	Paula Calixto			Para:	Bolaños
Fecha:	21/01/2022			Atten.:	
Régimen:	Exportación	Régimen Aduanera:	-	Peso Bruto:	-
Vía:	Marítimo	Incoterms:	FOB	Volumen:	-
Tipo de Carga:	FCL	Ref.:	-	Valor FOB:	-
Tipo de Flete:	Collect	Puerto de Origen:	Callao	Flete:	-
Condición Flete:	-	Puerto Destino:	Hamburgo	Seguro:	-
Tipo de Servicio:	Integral	Nº Bultos:	-	Valor CIF:	-
Tipo de Despacho:	Anticipado	Línea Naviera:	MSC	Días Libres:	10
Gastos de Origen:	CUR	Dólares	Soles	Detalle	
Flete:	USD	\$ 1,000.00	-	X Contenedor 405T/HQ	
Seguro Internacional:	USD	\$ 220.00	-	-	
Sub Total:		<b>\$ 1,220.00</b>	-	-	
Gastos Locales:	CUR	Dólares	Soles	Detalle	
Visto Bueno:	USD	\$ 180.00	-	X Contenedor (Aprox.)	
Gasto Administrativo:	USD	\$ 30.00	-	X Despacho	
Comisión Aduana:	USD	\$ 100.00	-	CIF 30.000 USD	
Precintado:	USD	\$ 20.00	-	X Despacho	
Almacén Aproximado:	USD	\$ 200.00	-	Aprox. para canal Verde	
Emisión B/L	USD	\$ 50.00			
Derecho de Embarque	USD	\$ 60.00			
Deposito Temporal	USD	\$ 40.00			
Currier	USD	\$ 10.00			
Sub Total:	USD	<b>\$ 690.00</b>			
Sub Total:	USD	<b>\$1,910.00</b>			
IGV:	USD	\$ 343.80			
Total Origen y Locales:	USD	<b>\$ 2,253.80</b>			
Tiempo de Transito:	30 Días Aproximadamente				
Frecuencia en Salidas:	Semanal				

Condiciones Generales

- Las presentes tarifas son aplicables solo para carga general y no aplican para embarques de mercancías peligrosas, cargas valorada, bacterias, carga sobredimensionada, carga perecedera o cualquier otro tipo de embarque que requiera un manejo especial
- Pasada la fecha de vigencia se actualizará la tarifa a fecha de zarpe.

**TRANSMERIDIAN S.A.C.**

AV. ELMER FAUCETT Nº S/N CENTRO AEREO COMERCIAL MODULO A SECTOR B 2DA ETAPA Nº312

**Nota:** Transmeridian S.A.C.

### 10.3 Aseguradoras:

Es un documento formal para el proceso de exportación, este permite asegurar la mercancía en caso de que suceda un accidente durante el traslado de un país de origen a uno de destino; esto permite que la inversión realizada por la empresa exportadora como la importadora no pierda su capital invertido, por ello este trámite es fundamental.

**Tabla 25**

*Aseguradoras*

DESCRIPCIÓN	
Aseguradora RIMAX	\$ 220.00
Aseguradora LIBERTY	\$ 280.00
Aseguradora PACÍFICO	\$ 350.00

**Nota:** Autoría Propia

### 10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

**Tabla 26**

*Póliza de seguro*

INFORMACIÓN	
1.41%	Valor FOB

**Nota:** Autoría Propia

## **10.5 Depósitos temporales:**

### **Empresa DEPSA:**

Sus almacenes cuentan con la última tecnología para el mantenimiento y la conservación de los productos, su cercanía con el puerto el Callao permite estratégicamente tener una relación directa con las empresas que requieren temporalmente un depósito para que sus productos estén en buenas condiciones hasta el inicio de su exportación.

### **Deposito ALBO:**

Su misión es ofrecer el mejor servicio de la mercancía ofreciendo un sistema de almacenaje con el equipamiento necesario y adecuado a las exigencias de las empresas exportadoras, y sobre las normas aduaneras con relación a sus indicadores de calidad.

### **Almacenes UNIMAR:**

Su infraestructura es de 80,000 m<sup>2</sup> y sus almacenes son amplios para soportar el resguardo de grandes volúmenes de productos, cuenta con operadores logísticos con experiencia y capacitados permanentemente, de igual manera cuenta con equipos para la manipulación de la mercancía para minimizar los tiempos de carga y descarga.

## **CAPÍTULO XI**

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

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

El Perú cuenta con diversos puertos como el Callao que es el de mayor capacidad y tecnología, aportando el 80% de las exportaciones como las importaciones, también se cuenta con puerto en Piura, Chimbote, Ica, etc., en términos estadísticos este sistema portuario abarca el 95% del comercio internacional, en un segundo plano está el transporte aéreo, por su alto valor económico no es tan requerido para el proceso de exportación y ocupa el 5% para el comercio de productos no perecibles y de alta valor económico.

## **Puerto Callao:**

Este cuenta con algunas características que son importantes de resaltar:

- Cuenta con 5 muelles
- Su anclaje es directo
- Se ubica en el puesto 7 en la región latinoamericana
- Ocupa el 1 lugar en el Pacífico Sur.

**Figura 18**

*Puerto Callao*



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

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

Respecto al sistema vial; Alemania es uno de los países en Europa que cuenta con autopistas muy amplias que permite fluidez en el transporte terrestre para el urbano como para las empresas que ofrecen el servicio logístico de mercancías; tiene 645 mil kilómetros de pistas en buenas condiciones esto permite la seguridad de los productos que se trasladan, también forma parte de este sistema 43,468 kilómetros de vías libres para el transporte de ferrocarril; ambos sistemas cubre la demanda del comercio.

Sobre el sistema de puertos en Alemania; este es considerado como una de las mejores y aporta el 65% del comercio internacional tanto para las exportaciones como para la importación, tiene 60 sistemas de puertos con un sistema tecnológico y con capacidades para el embarque de 50 buques permitiendo que este proceso de carga y descarga sea fluido; sus controles aduaneros son muy exigentes con los productos y las sanciones son muy severas por aquellas empresas que buscan ingresar o sacar del país bienes ilegales.

De acuerdo con el sistema aéreo; es uno de los países que si cuentan con una infraestructura aérea con las mejores capacidades tecnológicas para la seguridad aérea, Alemania cuenta con 550 aeropuertos para el transporte de pasajeros y para el comercio, la mayor parte de sus exportaciones por este medio es con los países vecinos y asiáticos.

**Figura 19**

*Infraestructura vial*



**Nota:** Google Imágenes



**Figura 20**

*Infraestructura portuaria*



**Nota:** Google Imágenes

**Figura 21**

*Infraestructura aérea*



**Nota:** Google Imágenes

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

Por su infraestructura adecuada sus exportaciones e importaciones por medio de los puertos cumplen un rol en la economía de Alemania y permite abastecerse de diversos productos.

Los principales puertos:

- Hamburgo
- Bremen
- Lübeck
- Rostock
- Wilhelmshaven.

Los principales aeropuertos:

- Frankfurt
- Düsseldorf
- Berlín-Schönefeld
- Múnich
- Hamburgo

Capacidad:

Por su infraestructura vial, aérea y de puertos le permite mantener un comercio efectivo y manteniendo relaciones empresariales con empresas de todo el mundo, logran contribuir a la economía del país y beneficiando a la sociedad con productos de alta calidad para su consumo.

Restricciones:

- Productos o plantas que están en riesgo de desaparecer
- Se restringe el acceso de armamento
- No se puede exportar diversidad de aves

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

##### **MAERSK LINE:**

Es la compañía de transporte de contenedores del mundo, conocido por los servicios fiables, flexibles y ecológicamente eficientes. Opera con 610 buques portacontenedores proporcionar transporte al mar en todas las partes del mundo. Cuenta con 7.000 marinos y 25.000 empleados en tierra en 374 oficinas comparten su experiencia con los clientes exportadores o importadores.

##### **NETLINE:**

Es una de las mayores empresas de transporte multimodal del mundo, que operan 861 embarcaciones. Empleando una plantilla de más de 9.200 en todo el mundo. MOL opera una de las redes más grandes y diversas de servicios de línea y logística en todo el mundo, incluyendo semanal Transpacífico, Transatlántico, las Américas y servicios entre Asia y Europa, la entrega de la mercancía en Hamburgo es 21 días de tránsito.

## **CAPÍTULO XII**

### **DISTRIBUCIÓN**

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

Para la exportación del producto de KIWICHA por parte de la empresa LA MAJEÑITA S.A.C., con destino a Alemania, donde la mercancía será llevada hacia nuestro cliente, iniciando este proceso desde el Puerto de Hamburgo, ya que será desestibada y descargada en el puerto, seguidamente será transportada al depósito temporal (Almacén Logístico) por lo tanto pasará por transmisión electrónica con la Numeración DAM 10, luego pasará por el trámite aduanero donde se realizará un pago para retirar la mercancía, se contratará el servicio de transporte acondicionado para el mantenimiento del producto.

**Figura 22**

*Mapeo comercial*



**Nota:** Autoría Propia

**Tabla 27**

*Mapeo descriptivo*

Origen	Destino	Flete		Tránsito	Salida	Nave
		Contenedor 40 Pies	Mercancía			
Perú Callao	Alemania Hamburgo	\$ 1,000	21 T.	21	Semanal	MSC

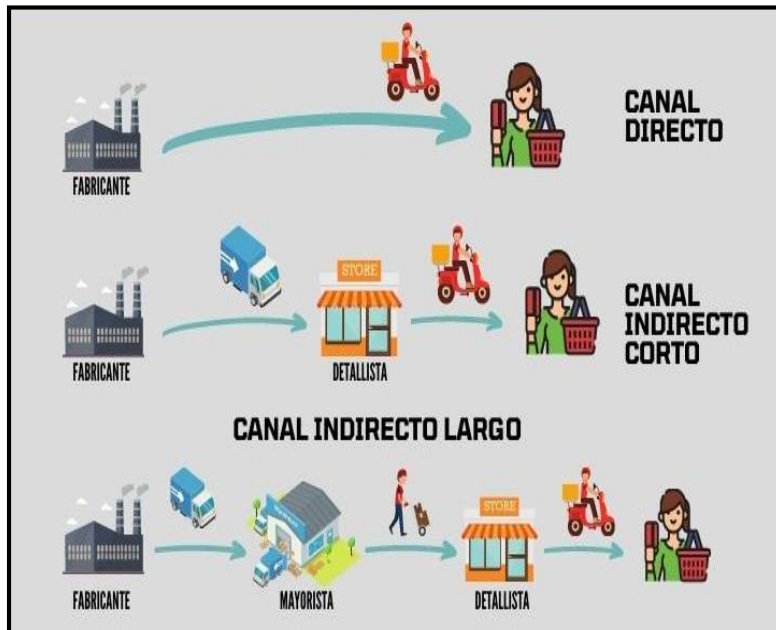
**Nota:** (SIICEX, 2021)

## 12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

Es el conjunto de medios materiales y humanos para que un producto llegue desde su productor hasta el consumidor. Estos dos (productor y consumidor) son los dos extremos del canal de distribución. Se podría definir como el camino que un producto sigue desde su producción hasta el consumidor final. En el canal indirecto, además del productor y el consumidor, otros intervinientes como mayoristas y minoristas o detallistas.

**Figura 23**

*Canales de distribución*



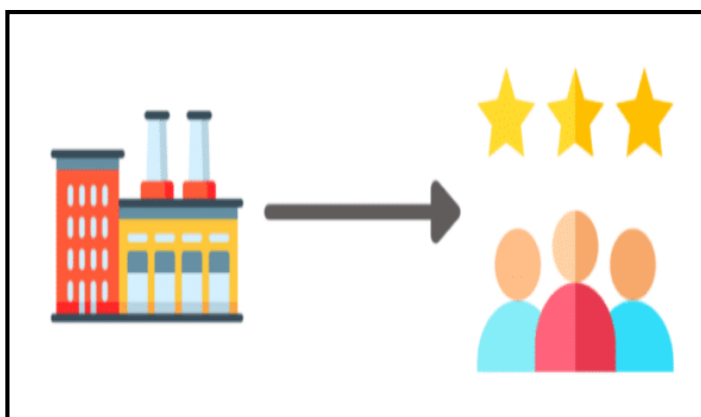
**Nota:** [www.google.com](http://www.google.com)

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

De acuerdo a la identificación y descripción de los canales se pudo establecer el siguiente canal:

**Figura 24**

*Canal con mayor flujo: directo*



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

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

La exportación realizada por la empresa LA MAJEÑITA S.A.C., comercializadora de Kiwicha a Alemania - Hamburgo fue efectiva. Ya que tuvimos una excelente acogida en el mercado de Alemania, asimismo con dicha exportación generamos buena rentabilidad y liquidez. Por lo que la exportación nos ayudó a ganar experiencia en el proceso de todos los trámites a realizar. Alemania es un país de primer mundo donde nos da la oportunidad de realizar mayores exportaciones de Kiwicha.

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

Los beneficios que adquirimos al exportar es incrementar las ventas gracias a los pedidos, tener mejores precios y mayor rentabilidad para nuestra empresa, tener acceso a mercados más grandes y con mayor potencial como es Alemania, reducir la carga tributaria originada por los impuestos nacionales, posicionar la imagen de la empresa en el extranjero. La exportación es valorada en nuestro país por la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú) y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur). La tecnología juega un papel muy importante en proceso de importación como los de transporte y logística mediante el seguimiento y optimización del uso de

vehículos, contenedores y rutas; los costes de información, haciendo entre otras cosas irrelevantes. Por lo cual, con el TLC se busca asegurar un acceso preferencial (libre de aranceles) de carácter permanente para todos los productos que conforman la oferta exportable peruana, así como la eliminación de las barreras no arancelarias que limitan el acceso real de las exportaciones peruanas a la Unión Europea. Las exportaciones tienen un impacto directo sobre la generación de empleo, los niveles de formalidad, la mayor producción económica, mayores remuneraciones de los trabajadores. Las exportaciones son un componente del PIB de una economía, y a veces una parte bastante grande, los aumentos rápidos de las exportaciones tienen un impacto automático en la tasa de crecimiento del PIB.



## CAPÍTULO XIII

### MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

**Tabla 28**

*Costos de exportación*

DESCRIPCIÓN	
<b>Costos de Exportación</b>	S/
Certificado de origen (ISO 9001)	3,500.00
Certificado fitosanitario	50.00
Contenedor	7,000.00
Emisión B/L	175.00

Derecho de embarque	210.00
Vistos buenos	630.00
Deposito temporal	140.00
Currier	35.00
Gastos administrativos	105.00
Agente de aduanas	3,355.80
<b>Costo FOB</b>	<b>19,761.04</b>
Póliza de seguro (1.41% FOB)	278.63
<b>Costo Total de Exportación</b>	<b>20,039.67</b>

**Nota:** Autoría propia.

## CAPÍTULO XIV

### VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA

#### 14.1 Costo de oportunidad de capital:

Este sistema permite determinar el tipo de exportación a realizar sin considerar factores económicos favorables para la empresa, lo importante es lograr una exportación eficiente.

**Tabla 29**

*Costo de oportunidad*

Exportación de Kiwicha	100,000.00	200,000.00
Exportación de Café	100,000.00	250,000.00
Diferencia		50,000.00

## 14.2 Valor actual neto:

**Tabla 30**

*Flujo de Caja*

<b>EGRESOS</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Soles S/.</b>	<b>Precio Dólares \$ (3.50)</b>
Productor	21,000 Kilos	46,200.00	13,200.00
Costo de Rotulado	342,000 Rótulos	12,600.00	3,600.00
Costos de Empacado	42,000 Empaques	14,700.00	4,200.00
Costo de Embalaje	4,200 Embalajes	2,100.00	600.00
Costo de Pallet	84 Pallet	840.00	240.00
Transporte Interno	-	2,800.00	800.00
Costos de Exportación	-	20,039.67	5,725.62
<b>Total Egreso</b>		<b>S/. 99,279.67</b>	<b>\$ 28,365.62</b>

$$\text{VAN} = -100,000.00 + \frac{144,000.00}{1 + 2.01} + \frac{154,080.00}{(1+2.01)^2} + \frac{164,866.00}{(1+2.01)^3} + \frac{176,406.19}{(1+2.01)^4} + \frac{188,754.62}{(1+2.01)^5}$$

$$\text{VAN} = -100,000.00 + \frac{144,00.00}{3.01} + \frac{154,080.00}{9.06} + \frac{164,866.00}{27.27} + \frac{176,406.19}{82.09} + \frac{188,754.62}{247.08}$$

$$\text{VAN} = -100,000.00 + 66,445.18 + 23,620.05 + 8,396.50 + 2,984.79 + 1,061.04$$

$$\text{VAN} = 2,507.56$$

### 14.3 Tasa interna de retorno:

**Tabla 31**

*Tasa de interna de retorno*

Año	Flujo Efectivo (7%) Soles S/.	Flujo Efectivo (7%) Dólares \$ (3.50)
0	-100,000.00	-28,571.43
1	200,000.00	57,142.86
2	214,000.00	61,142.86
3	228,980.00	65,422.86
4	245,008.60	70,002.46
5	262,159.20	74,902.63

$$0 = -100,000.00 + \frac{200,000.00}{(3.05)} + \frac{214,000.00}{(9.30)} + \frac{228,980.00}{(28.37)} + \frac{245,008.60}{(856.54)} + \frac{262,159.20}{(263.94)}$$

$$= 473.33$$

$$0 = -100,000.00 + \frac{200,000.00}{(3.06)} + \frac{214,000.00}{(9.36)} + \frac{228,980.00}{(28.65)} + \frac{245,008.60}{(87.68)} + \frac{262,159.20}{(268.29)}$$

$$= -22.89$$

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

$$\text{TIR} = 2.05 + \frac{473.33}{473.33 - 22.89} (2.06 - 2.05)$$

$$\text{TIR} = 2.06\%$$

## CONCLUSIONES

1. Fue acertada concretar para la empresa la exportación de Kiwicha, en vista que es un producto que tiene alto valor nutricional y tiene demanda en muchos países de diversos continentes, la Kiwicha es un producto que se puede consumir en diversos potajes y fácilmente para el consumo humano.
2. Para el proceso exportador de la Kiwicha, se tuvo que analizar diversos proveedores que cultivan este producto, y buscar a través de la matriz de selección de proveedores, aquel que brinde las mejores condiciones económicas, logísticas, de transporte, etc.
3. Es importante para cualquier organización que está en sus planes de incursionar a nuevos mercados internacionales, contar con almacenes que tengan la capacidad y la infraestructura como equipos y maquinarias para la manipulación y protección de la mercancía.
4. Para poder cumplir con la exportación de la Kiwicha al mercado de Alemania, fue importante concretar los procesos de rotulado donde se debió contemplar valiosa información para la empresa compradora como para los clientes, estar informado de las características del producto.
5. Se logró seleccionar el tipo de empaque y embalaje para poder manipular el producto sin que este se pueda ver dañado y desde ya pierde valor para el proceso de exportación; también se pudo contratar la empresa para el proceso de paletizado y apilación de las cajas conteniendo la Kiwicha.

## RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a todo el personal de la empresa que se capacite de manera permanentemente, esto para poder hacer que el proceso de exportación sea más viable y dinámica con los procesos administrativos, y aquellas actividades que se tienen que cumplir con la documentación que se debe tramitar con la institución competente de adunas.
2. Se recomienda que la empresa pueda adquirir su propio transporte interno, con las condiciones adecuadas para poder transportar los producto hacia el puerto el Callao, para su proceso de desembarque y embarque al transporte que se utilizara desde Perú a Alemania, previo a ellos se ha tenido que contratar los a una empresa que presta el servicio de los containers.
3. Se recomienda que los gestores de la empresa deben contar con agentes aduaneros, que tengan una gran experiencia en exportación, los trámites para exportar, contactar con operadores logísticos, disponer de almacenes y conocer todo los pagos como flete y seguro para la mercancía que se exportara al mercado de Alemania.
4. Se recomienda saber sobre la infraestructura terrestre, marítima y aérea del país al que se le llevara el producto considerando todas las recomendaciones técnicas y a ella las especificación de exportación por parte de los mercados de origen como de destino, esto permitirá que no ocurran inconvenientes para que nos e vean afectadas ambas partes.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

El espárrago y su importancia

<https://www.frutas-hortalizas.com/Hortalizas/Presentacion-Esparrago.html>

Normas de calidad para la exportación

<https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe>

Diseño y layout de almacenes y centros de distribución

<https://www.ingenieriaindustrialonline.com/gestion-de-almacenes/disen-y-layout-de-almacenes-y-centros-de-distribucion/>

Proceso de rotulado, empaçado y embalado

<https://repositorio.promperu.gob.pe>

Proceso de paletización – unitarización

<https://www.gs1cr.org>

Plano del contenedor

<https://www.pinterest.com.mx/ljmkq4/planos-de-casas-de-contenedores/>

Descripción del contenedor

<https://contenedoresmodificados.com/>



## Transporte interno

<https://www.beetrack.com/es/blog/que-es-la-logistica-interna-ejemplo-importancia-y-elementos>

## Transporte internacional

[https://peruviansp.pe/?aztc=az\\_tc\\_c12\\_d3cfe8b4205d106943dddc8f6b444af3](https://peruviansp.pe/?aztc=az_tc_c12_d3cfe8b4205d106943dddc8f6b444af3)

## Agencias aduaneras en el Perú

[https://peruviansp.pe/?aztc=az\\_tc\\_c12\\_d3cfe8b4205d106943dddc8f6b444af3](https://peruviansp.pe/?aztc=az_tc_c12_d3cfe8b4205d106943dddc8f6b444af3)

## Puerto el Callao

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

## Canales de distribución

<https://rockcontent.com/es/blog/canales-de-distribucion/>

## Mapeo comercial

<https://www.sydle.com/es/blog/mapeo-de-procesos-604f5d8a2dbf0411f262a3a2/>

## Infraestructura en Estados Unidos

<https://www.datosmundial.com/america/usa/trafico.php>

<https://www.mascontainer.com/eeuu-acelera-inversiones-en-puertos-e-infraestructura-de-transporte/>