



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE MUCÍLAGO DE TARA HACIA
EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, NUEVA YORK,
COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA PERÚ TARE S.R.L., CIUDAD
DE LIMA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. CCOYLLO RIVERA, EDITH MILAGROS
<https://orcid.org/0000-0002-5948-8456>

ASESOR

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

ICA – PERÚ

2023

DEDICATORIA

El proyecto de exportación se la dedico a mi querida madre, sin ella no lo hubiera podido lograr, gracias por siempre estar a mi lado brindándome tu apoyo incondicional querida madre, te amo mucho.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero hacer mención a nuestro Dios, que siempre estuvo ahí para guiarme por el camino del bien, así mismo quiero agradecer a la universidad Alas Peruanas por brindarme todos los recursos y herramientas que fueron necesarios para llevar a cabo el Proyecto de exportación. No hubiese podido arribar a estos resultados de no haber sido por su incondicional ayuda.

Muchas gracias

INTRODUCCIÓN

La tara es un arbusto nativo oriundo del Perú que produce frutos de cuyas vainas y semillas se obtiene dos principales derivados de exportación: El polvo y la goma, su nombre científico es *Caesalpinia spinosa* utilizado por los nativos de la zona como planta medicinal y gracias a la cual a través de los años han logrado percibir ingresos económicos mediante su comercialización.

Actualmente la producción de tara está considerada como uno de los principales eco negocios, Perú es considerado como el principal exportador de este producto, en total son 17 los departamentos que producen tara, las principales zonas de producción de tara se ubican en los departamentos de La Libertad, Ayacucho, Cajamarca, Huánuco, Ancash, y Cusco.

El Perú es considerado como el primer país productor, con una producción promedio anual de 30 mil toneladas, el cual representa el 80% de la producción mundial, las exportaciones de tara en polvo sumaron US\$ 22 millones evidenciando un crecimiento del 114% en relación al mismo periodo del 2020, informó el (Idexcam). En enero 2022, 13 regiones del interior del Perú elevaron su exportación: Huánuco (+87%), Madre de Dios (+84%), Amazonas (+74%), Huancavelica (+51%), Lambayeque (+38%), Arequipa (+34%), Moquegua (+22%), Apurímac (+19%), Tumbes (+16%), San Martín (+16%), La Libertad (+15%), Piura (+13%) y Cajamarca (+7%). Con respecto al volumen, se exportaron en ese periodo 12.434 toneladas de tara en polvo reportando un incremento de 58,3%.

RESUMEN

El desarrollo del presente proyecto de exportación tiene como objetivo determinar si es rentable la implementación de una empresa exportadora de mucilago de tara hacia los EE.UU. y, siguiendo cada punto de la estructura se pudo fundamentar el trabajo con información veraz y de interés para poder lograr una exportación óptima.

El primer capítulo se concentra en dar a conocer las generalidades de la tara en la cual detallamos la ficha técnica del producto con información de alto valor y se logró identificar el número de partida respecto a la clasificación arancelaria del producto.

El segundo capítulo se focaliza en el proceso de búsqueda y selección de proveedores potenciales. Así mismo se realizó una matriz de selección de proveedores con el fin de minimizar el riesgo y asegurar la rentabilidad de la empresa

El tercer capítulo presenta un estudio técnico que tiene como objetivo principal tomar una buena estrategia de almacenamiento del producto a exportar, así mismo detallamos los mobiliarios que serán necesarios.

El cuarto capítulo presenta las datos, información consignada que debe de contener el rotulo del producto según reglamentos técnicos del país Estados Unidos por la FDA.

El quinto capítulo se enfoca en dar a conocer los detalles de la ficha técnica de empaque del mismo modo se dio a conocer los criterios utilizados para la correcta selección del empaque.

El sexto capítulo se concentra en la descripción de la ficha técnica del embalaje seleccionado se dio a conocer también el correcto proceso de embalaje.

El séptimo capítulo desarrolla los tiempos y costos del proceso de paletización y determina el plano de estiba del pallet de acuerdo al criterio utilizado para la selección del pallet.

El octavo capítulo se enfoca en dar a conocer los detalles de la ficha técnica del contenedor seleccionado y realiza la correcta distribución de los pallet dentro de ella, el plano de estiba es un documento que deben portar obligatoriamente todos los buques.

El Noveno capítulo pudimos detallar los costos de transporte interno de la mercadería, como también se realizó la cotización correspondiente del flete marítimo y aéreo.

El décimo capítulo se focalizó en estimar los costos de agenciamiento y aseguradoras a fin de tomar una buena decisión para la empresa.

El Undécimo capítulo se pudo detallar las descripciones, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc, También se dio a conocer datos

de proveedores de servicio logística en el país de destino así mismo se logró identificar los requisitos para importar muestras sin valor comercial.

El duodécimo capítulo se presenta la Identificación y descripción de canales de distribución como Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, e-mail, puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos también identificamos y cuantificamos de los márgenes de intermediación, condiciones de compra y volúmenes mínimos.

El decimotercero capítulo presenta la descripción de matriz de costos de exportación.

El decimocuarto y último capítulo es el estudio de inversiones, económico y financiero destinadas a cuantificar los montos de inversiones fijas e inversiones de capital de trabajo, definir la estructura financiera ideal, elaborar el presupuesto de ingresos y gastos, estructura de costos y cálculos de utilidades y costos unitarios de productos. Todo esto se refleja en el informe financiero proyectado, que se utiliza para evaluar el proyecto tanto económica como financieramente y para saber qué tan rentable es el proyecto.

ABSTRACT

The present development of the export project has the objective of determining if it is profitable to implement a company that exports tara mucilage to the US and following each point of the structure, it was possible to base the work with accurate and interesting information to be able to achieve optimum export.

The first chapter focuses on publicizing the generalities of the tare in which we detail the product's technical sheet with high-value information and it was possible to identify the item number with respect to the product's tariff classification.

The second chapter focuses on the search and selection process of potential suppliers. Likewise, a supplier selection matrix was made in order to minimize the risk and ensure the profitability of the company.

The third chapter presents a technical study whose main objective is to take a good storage strategy for the product to be exported, likewise we detail the furniture that will be necessary.

The fourth chapter presents the data, consigned information that the product label must contain according to the technical regulations of the United States by the FDA.

The fifth chapter focuses on publicizing the details of the packaging data sheet in the same way the criteria used for the correct selection of the packaging were disclosed.

The sixth chapter focuses on the description of the technical data sheet of the selected packaging, the correct packaging process was also disclosed.

The seventh chapter develops the times and costs of the palletizing process and determines the pallet stowage plan according to the criteria used for the selection of the pallet.

The eighth chapter focuses on disclosing the details of the technical sheet of the selected container and makes the correct distribution of the pallets within it, the stowage plan is a document that all ships must carry.

The Ninth chapter we were able to detail the costs of internal transport of the merchandise, as well as the corresponding quotation of the maritime and air freight.

The tenth chapter focused on estimating agency and insurance costs in order to make a good decision for the company.

The Eleventh chapter could detail the descriptions, analysis of the main ports and airports including routes, infrastructure, capacity, restrictions, services, procedures, costs, etc. Data from logistics service providers in the destination country as well as It was also possible to identify the requirements to import samples without commercial value.

The twelfth chapter presents the Identification and description of distribution channels as a profile file that includes: city, contact, address, telephone, fax, e-mail, establishment number or sales points, purchase strategies and terms, geographic coverage. , products, current suppliers, margins, terms, we also identify and quantify brokerage margins, purchase conditions (60-90-120 days, incoterms used), minimum volumes.

The thirteenth chapter presents the description of the export cost matrix.

The fourteenth and last chapter is the study of investments, economic and financial intended to quantify the amounts of fixed investments and working capital

investments, define the ideal financial structure, prepare the income and expense budget, cost structure and profit calculations. and unit product costs. All this is reflected in the projected financial report, which is used to evaluate the project both economically and financially and to know how profitable the project is.

ÍNDICE

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	viii
Índice de contenido.....	xi
Índice de tablas.....	xiv
Índice de figuras.....	xvi
1. PRODUCTO A EXPORTAR	1
1.1 Ficha técnica del producto.....	2
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	4
1.3 Flujograma del proceso productivo.....	4
2. APROVISIONAMIENTO	7
2.1 Proveedores potenciales.....	7
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	8
2.3 Control de calidad.....	9
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición	11
3. ALMACENAMIENTO.....	12
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.....	17
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	19
4.1 Modelo de etiquetas/rotulado de producto.....	19
4.2 Normas técnicas aplicables.....	21
4.3 Proceso de rotulado.....	24
4.4 Tiempo y costos del proceso de rotulado.....	24
5. EMPAQUE.....	26
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	26
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	28

5.3	Proceso de empaque.....	28
5.4	Tiempo y costos del proceso de empaado.....	29
6.	Embalaje.....	31
6.1	Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	31
6.2	Criterios usados para la selección de embalaje.....	32
6.3	Proceso de embalaje.....	33
6.4	Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	34
7.	UNITARIZACIÓN.....	35
7.1	Ficha técnica de seleccionado.....	35
7.2	Criterios usados para la selección del pallet.....	36
7.3	Proceso de palatización.....	37
7.4	Plano de estiba de pallet.....	38
7.5	Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	39
8.	CONTENEDORIZACIÓN.....	40
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	40
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor.....	41
8.3	Proceso de contenedorización.....	42
8.4	Plano de estiba del contenedor.....	43
8.5	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	44
9.	TRANSPORTE.....	45
9.1	Proveedores del transporte interno.....	45
9.2	Costos de transporte interno.....	46
9.3	Proveedores de servicios de transporte internacional.....	47
9.4	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	48
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	49
10.1	Agentes de aduana.....	49
10.2	Costo de agenciamiento.....	50
10.3	Aseguradoras.....	51
10.4	Póliza de seguros.....	52
10.5	Depósitos Temporales.....	53
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	54

11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrenos disponibles para la carga	
Peruana.....	54
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país	
Destino.....	56
11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo	
Rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos	
Costos, etc.....	57
11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país de destino.....	59
11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	60
11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	61
12. DISTRIBUCIÓN.....	63
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	63
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.....	64
12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	66
12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación,	
Condiciones de compra, volúmenes mínimos, etc.....	66
12.5 Perspectivas esperados en materia de evolución, diversificación,	
Simplificación o especialización de los actores de los canales de	
Distribución y comercialización.....	67
12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de	
comercialización, exigencias de compra y competencia de productos	
de canales.....	67
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	69
14 VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	71
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	71
14.2 Valor actual neto.....	72
14.3 Tasa interna de retorno.....	73
Conclusiones.....	75
Recomendaciones.....	76
Referencias bibliográficas.....	77

ÍNDICES DE TABLAS

Tabla 1	Información del producto a exportar.....	3
Tabla 2	Partida del producto a exportar	4
Tabla 3	Empresas proveedores de tara.....	8
Tabla 4	Empresa exportadora el sol S.A.C.....	8
Tabla 5	Matriz de elección de abastecedor de tara.....	9
Tabla 6	Gasto asumidos para la exportación.....	11
Tabla 7	Detalle de almacén.....	14
Tabla 8	Coste periódico de almacén.....	17
Tabla 9	Datos referidos al procesamiento de etiquetas.....	25
Tabla 10	Proceso de tiempo de etiquetas de mucilago de tara.....	25
Tabla 11	Datos de empaque a utilizar.....	27
Tabla 12	Sucesión del proceso del empaquetado.....	29
Tabla 13	Datos referidos al proceso del empaque.....	30
Tabla 14	Tiempo en el proceso de empaquetado.....	30
Tabla 15	Datos referidos del embalaje.....	32
Tabla 16	Estructura de las etapas para el embalado.....	33
Tabla 17	Costo efectivo de embalaje.....	34
Tabla 18	Tiempo de embalaje.....	34
Tabla 19	Especificaciones para el proceso de las parihuelas.....	36
Tabla 20	Estructura para el sistema del pallet.....	37
Tabla 21	Capacidad de pallet.....	38
Tabla 22	Costo fijos de paletizado.....	39
Tabla 23	Información referida del contenedor.....	41
Tabla 24	Sucesión de la contenedorización.....	42
Tabla 25	Costo efectivo.....	44
Tabla 26	Servicio logísticos.....	45
Tabla 27	Servicio logístico.....	46
Tabla 28	Importe de transporte interno.....	46
Tabla 29	Transportes internacional.....	47
Tabla 30	Servicios logísticos.....	47

Tabla 31	Transporte marítimo.....	48
Tabla 32	Agente para la exportación.....	50
Tabla 33	Agente para la exportación.....	50
Tabla 34	Empresas aseguradoras.....	52
Tabla 35	Costo de póliza.....	52
Tabla 36	Matriz de costo de exportación.....	69
Tabla 37	Ingresos económicos.....	72
Tabla 38	Egresos económicos.....	72

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma del proceso productivo.....	5
Figura 2	Detalle estructural.....	13
Figura 3	Modelo de etiquetado del producto “mucilago de tara”.....	20
Figura 4	Modelo de etiquetado posterior del producto “mucilago de tara”...	20
Figura 5	Proceso de rotulado para etiquetas.....	24
Figura 6	Estructura tecnica.....	38
Figura 7	Estructura tecnica del container.....	43
Figura 8	Cotización de exportación con Zetransporta Perú E.I.R.L.....	51
Figura 9	Logo comex global.....	53
Figura 10	Puerto del callao.....	55
Figura 11	Aeropuerto Jorge Chávez.....	56
Figura 12	Estructura secuencial.....	64

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

El producto seleccionado es mucilago de tara que se exportará hacia el país de los Estados Unidos - Nueva York; para la elección del país de destino se tuvo que analizar varios factores una de ellas es analizar los países principales que importan mucilago de tara, siendo esta EE.UU uno de los países con más número de importación de este producto, según la página web de la SUNAT.

La tara o **Caesalpinia spinosa** es un árbol leguminoso originario de Perú, considerada especie forestal nativa, que crece entre los 800 y 2800 msnm ,utilizada

como medicina popular desde la época pre- hispánica, y en los últimos años como materia para diferentes industrias en el mercado internacional . La tara cada vez más está siendo relevante en el mundo de la industria alimentaria, de cuyas semillas se obtienen la goma de tara que es un polvo blanco e insípido que forma un gel viscoso, por lo que la goma tara se ha convertido en uno de los ingredientes favoritos y más eficaces de la industria donde se la conoce como el aditivo natural por sus excelentes características como espesante, estabilizante y por su precio asequible. Las semillas están contenidas en vainas de 8 a 10 cm de longitud y contienen cuatro a siete semillas de aproximadamente 6 a 7 mm en el diámetro. Aproximadamente 39.5 a 41% de la semilla son la cáscara, 25 a 27% representan el endospermo 25.5 a 27% el germen y 11% a 5% la humedad.

1.1 Ficha técnica del producto.

Diario Ex.(2022) La ficha técnica es una herramienta con la que cuenta el exportador para informar de una manera estandarizada y sencilla de las particularidades técnicas de su producto, este informe tiene utilidad a nivel comercial y logístico así cumpliendo las especificaciones de calidad y satisfaciendo las necesidades de los clientes finales siendo esto una de las herramientas esenciales para la planificación, realización del proceso de producción.

Tabla 1

Información del producto a exportar



<p>NOMBRE DEL PRODUCTO Tare Gum "Caesalpinia spinosa"</p>	LUGAR DE ORIGEN
	LIMA –PERÚ
	REPRESENTANTE LEGAL
	Edith Milagros Ccoyllo Rivera
	CORREO ELECTRONICO
	Tareperu@hotmail.com
<p>Descripción física</p> 	<p>Funciona como espesante natural para diversos líquidos calientes y fríos debido a que es fácil de disolver evitando la separación entre líquidos. Obtenida únicamente por procesos mecánicos de separación y molienda del endospermo de la semilla de Tara, garantizando un producto 100% natural y amigable con el medio ambiente.</p>
Unidad de 250 gramos	
Vida útil y almacenamiento	Dos años. Almacenar en un ambiente seco y ventilado a temperatura ambiente.
Ingrediente principal	Goma de tara 100%
Principales zonas de cultivo	La Libertad, Ayacucho, Cajamarca, Huánuco, Ancash, y Cusco.

Nota : www.silvateam.com

1.2 Clasificación arancelaria del producto :

SUNAT (2022), Consiste en la asignación de un identificador numérico de mercancía de 10 dígitos (conocido como subpartida nacional) que designa cada producto (sujeto a comercio internacional) de acuerdo a sus características, y la aplicación de reglas generales de interpretación de nomenclatura.

La clasificación arancelaria de nuestro producto a exportar “Mucilago de tara” se realizó basada a la información que nos proporciona la SUNAT en su portal Web, a continuación presentamos la siguiente tabla:

Tabla 2

Partida del producto a exportar.

SECCIÓN	II	Producto de reino vegetal
PARTIDA DEL SISTEMA ARMONIZADO	13.02	Jugos y extractos vegetales, materias pécticas, pectinatos y pectatos, agaragar y demás mucilagos y espesativos derivados de los vegetales, incluso modificados, jugos y extractos vegetales.
SUB PARTIDA NACIONAL	1302.39.10.00	Mucilagos de semilla de tara (Caesalpineaspinosa)

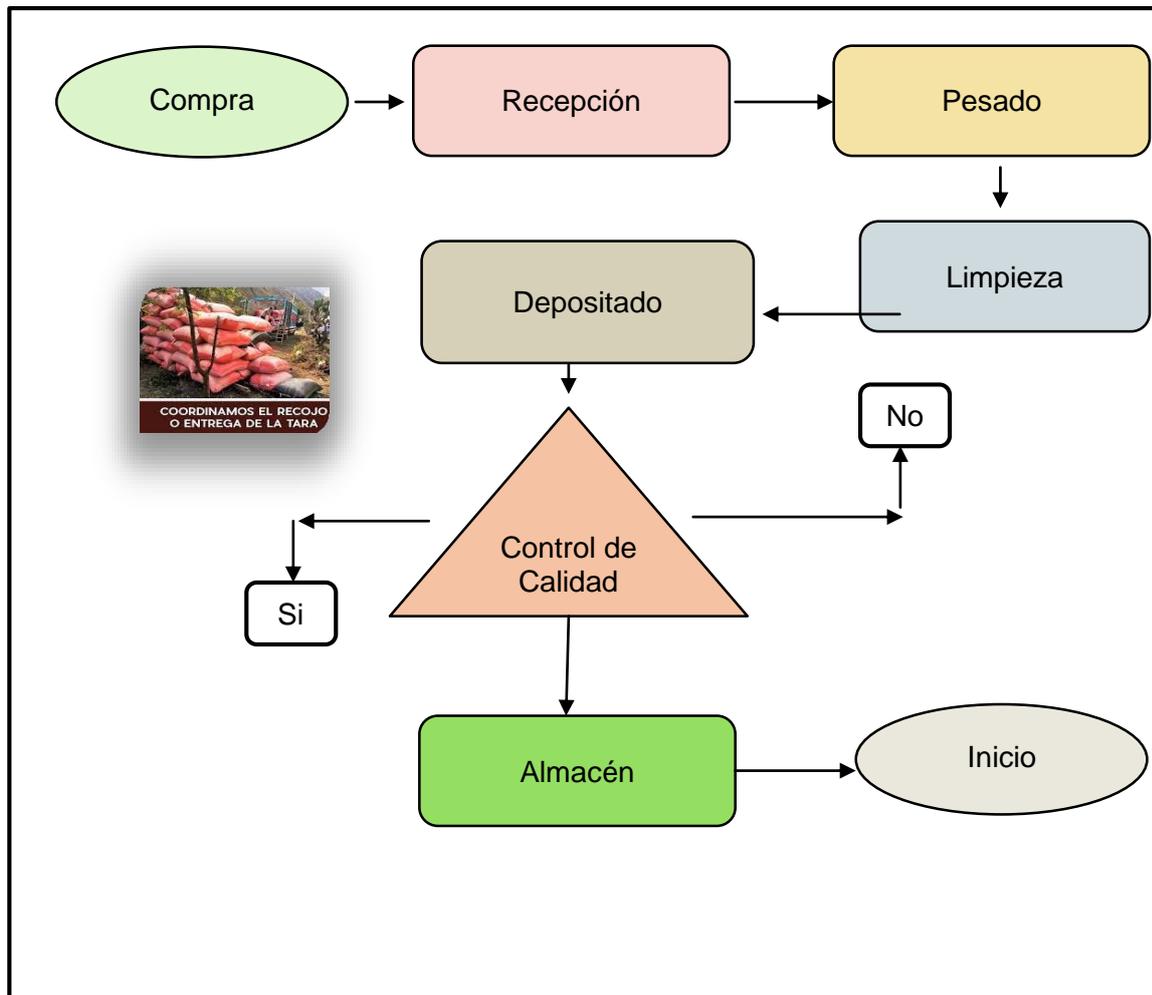
Nota: www.sunat.gob.pe

1.3 Flujograma de proceso:

Vizcaino , & Tinajero (2017) “es una herramienta que lo utilizamos para representar gráficas mediante secuencias e interacción de las actividades del proceso mediante flechas entrelazadas a lo largo de la secuencia a la que nos referimos.

Figura 1

Flujograma del proceso productivo



Nota: Autoría propia

Proceso que se realiza para la adquisición del mucilago de tara:

Compra: Una vez que ya se ha seleccionado al proveedor, iniciamos con la adquisición de la materia prima para su respectiva transformación en Mucilago de tara.

Recepción: Al recepcionar la materia prima lo primero es hacer un análisis organoléptico con la finalidad de comprobar la calidad de la materia prima.

Pesado: Se realiza con el fin verificar y cerciorarse de que el proveedor cumpla

con el acuerdo de la cantidad pactada del producto.

Limpieza: Es prácticamente imposible evitar que junto con las semillas se mezcle un porcentaje de impurezas como son las piedras y tallos, es por ello que se procede con la limpieza.

Deposito: El producto se depositan en envases de plásticos de doy pack de polipropileno, que luego son colocadas en cajas de cartón corrugado.

Almacén: Para su custodia, protección y conservación se realiza la búsqueda de un lugar adecuado para disponer el producto exportar.

CAPITULO II

APROVISIONAMIENTO

Para NUMDEA (2020) El aprovisionamiento es el medio por el cual una empresa abastece de materiales que normalmente de va a tener que utilizar en el negocio, teniendo en cuenta que no son solo materias primas, sino otros artículos o personas que la empresa necesita.

2.1 Proveedores potenciales:

Al seleccionar a nuestros proveedores, hemos recogido algunos criterios necesarios para brindar a nuestros clientes productos de la más alta calidad.

A continuación presentaremos a nuestros proveedores:

Tabla 3*Empresas proveedoras de tara.*

Descripción	Ciudad/País
Agro Max Internacional S.A.C. Cal. Máximo velando 175 Mz. K lote 20	Lima/Perú
Exandal S.A.C Av. los Alamos Mz. I Lote. 8 Lot. Chillan(Av. los Alamos)	
Exportadora el sol S.A.C. Av. Argentina Nro.3065	

Nota: Autoría propia**Tabla 4***Empresa Exportadora el sol S.A.C*

Detalle	Empresa peruana una de las principales empresas proveedoras de tara, suministra desde mas de 60 años a fabricantes para que realicen productos a base de tara.
Teléfono	(056) 901235
Ruc	20100021847
Actividad comercial	Elab. De Productos de molienda
Fecha de inicio de actividades	15 / Septiembre / 1954

Nota. www.exportadoraelsol.com.**2.2 Matriz de selección de proveedores :**

Según EKON (2021) La selección de proveedores consiste en encontrar una compañía que nos suministre de productos o servicios que otra empresa necesita

fabricar o dar servicio, según criterios establecidos por la dirección.

Tabla 5

Matriz de elección de abastecedor de tara

Indicadores	Agro Max Internacional S.A.C	Exportadora el sol S.A.C	Exandal S.A.C
	kValor %		
Calidad del producto	20%	20%	15%
Precio competitivo	15%	15%	10%
Prestigio	15%	20%	15%
Enfoque estratégico	10%	15%	10%
Conocimiento de mercado	10%	10%	15%
Certificaciones	20%	20%	20%
Puntuación	90%	100%	85%

Nota: Autoría propia

La empresa que ha obtenido el mayor valor porcentual fue “Exportadora el sol S.A.C.” empresa que suministrará de materia prima a la empresa PERÚ TARE S.R.L, se comprará 2160 kilos de tara, una vez procesada se exportará al mercado de los Estados Unidos a la ciudad de nueva York.

2.3 Control de calidad:

Sumup (2022) define el control de calidad como diferentes métodos, técnicas con el fin de tener mejoras dentro de la empresa, la cual permite tener un producto final de calidad.

Control Interno

Teniendo ya definido que es el control de calidad, la empresa Perú tare S.R.L ha visto

por conveniente realizar un control de calidad interno. Este proceso se iniciará desde la recepción de la materia prima y de más objetos que se necesitará para la correcta exportación de mucilago de tara, esto se realizará con la ayuda de un supervisor con las aptitudes y cualidades idóneas.

Requisitos de acceso al mercado de los estados unidos

RAM –PROMPERU nos indica que hay documentos necesarios que se tiene que presentar para que nuestro producto pueda ser exportado hacia el país de Estados Unidos .Todo producto que es comercializado hacia dicho país deben de cumplir con ciertos patrones de salud y seguridad.

Entidad que regula en el país de destino:

Food and Drug Administration FDA (Administración de Alimentos y Medicamentos) :
Ley Federal de alimentos y cosméticos, ley federal de salud pública asegurando la seguridad, eficiencia, calidad y protección de los medicamentos, vacunas y otros productos biológicos que son para el uso humano .

Entidades que lo regulan en el país de origen:

Registro Sanitario: Esta es emitida por DIGESA garantizando su inocuidad antes y después de haber sido cerrado herméticamente en un envase que evite su deterioro y para asegurar la estabilidad del producto en condiciones óptimas, la emisión de dicho documento otorgara mayor confianza a nuestros clientes y podemos certificar que nuestro producto es de calidad.

La certificación sanitaria oficial de exportación se otorga a solicitudes previa conformidad de los requisitos como: Habilidad sanitaria, inspección de lote, análisis microbiológicos establecidos, ahora para el ingreso a EE.UU. se requiere certificado de libre comercialización, certificado oficial de exportación.

2.4 costo de fabricación y/o adquisición.

García (2004, p. 16), refiere que el costo de producción son los que se generan en el proceso de transformar la materia prima en producto terminado.

Tabla 6

Gastos asumidos para la exportación.

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total S/.
Producto	2160 kg	15.00	32,400.00
Procesos productivos	2160 Kg	1300	3.900.00
Rotulado/Etiquetado	8640 bol	0.5	4,320.00
Empaquetado	8640 bol	1.40	12,096.00
Embalaje	360 Cajas	4.20	1,512.00
Paletizado	10 Pallet	14.00	140.00
Costo Total			S/. 54.368.00
Costo Total			\$ 14292.32

Nota: Autoría propia

La elaboración de la tabla 6 se ha realizado tomando en cuenta nuestra producción mensual es de 8640 unidades del producto terminados de 250 gramos por lo que las unidades de materiales empleados son de acuerdo a la cantidad de producción de "Tare Gum".

CAPITULO III

ALMACENAMIENTO

Según Mora (2011) Definimos almacenamiento como la práctica de almacenar, proteger y conservar correctamente las mercancías durante un período de tiempo y cuando sea necesario para facilitar su manipulación y envío.

3.1 Estrategia de Almacenamiento

Según Beetrack (2021) precisa que es un conjunto de técnicas y prácticas que se realiza con el fin de perfeccionar la organización y control en el proceso de almacenaje dentro de la empresa.

MECALUX (2021) Determina como una estrategia para ver dónde se

encuentran sus mercancías, independientemente de su tamaño o tipo, para optimizar y mejorar su organización.

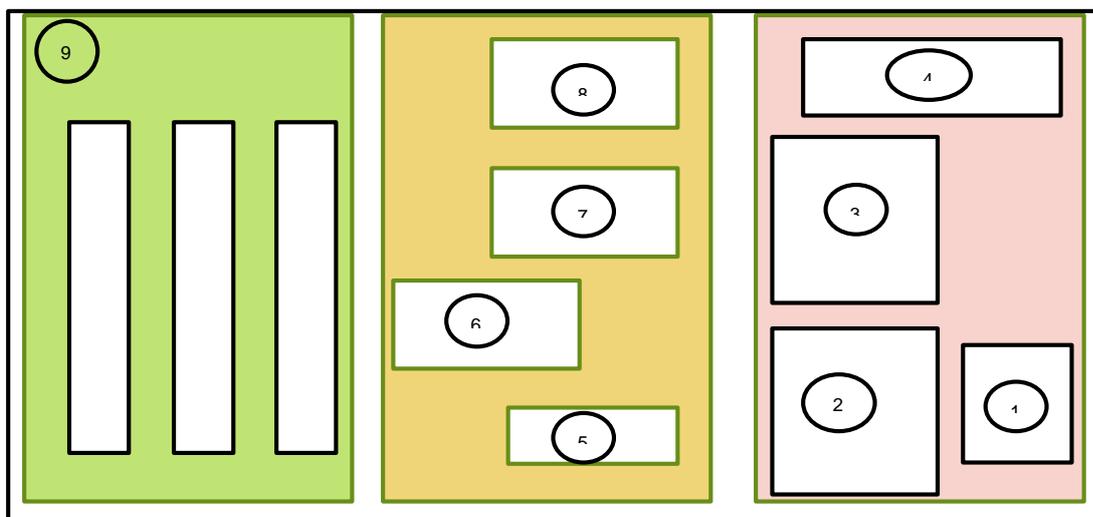
Si queremos llevar a cabo una correcta recepción se debe necesariamente instalar un almacén para una serie de trabajos previos. El primer paso de la empresa Perú Tare S.R.L. es comenzar con un análisis exhaustivo de los productos al momento de recibir, dicho análisis debe tener en cuenta que las dimensiones, como el peso y la cantidad que se está recibiendo sea la correcta. Es por esta razón que se estima que con el paso del tiempo nuestra empresa cuente con su propio almacén pero por el momento nos vemos obligados a alquilar.

3.2 Lay-out de almacén:

ESAN (2018), Es el diseño o distribución de almacén sobre un plan, por tanto es una fase muy importante a la hora de adquirir y comenzar a gestionar un almacén.

Figura 2

Detalle estructural



Nota: Autoría propia

Estructura del almacén

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

3.3 Detalle mobiliario utilizado dentro del almacén.

Los mobiliarios empleados en nuestro almacén están compuestos por:

Tabla 7
Detalle de almacén

Maquinarias	
	<p>Traspapélela hidráulica</p> <p>Sirve para transportar unidades de carga, cuenta con un sistema electrónico para moverse y elevar la mercadería.</p>
	<p>Balanza industrial</p> <p>La empresa lo utiliza para verificar el peso correcto del producto.</p>
	<p>Retractiladora manual de pallets RM150</p> <p>Es una de las herramientas necesarias para la empresa ya que es ideal para medianas producciones que sirve para</p>

	<p>envolver las pallets con films estirables.</p>
	<p>Mesa de trabajo</p> <p>Es el área donde se va a llevar a cabo todo el proceso de embalaje de los productos que la empresa Perú tare S.R.L comercializa.</p>

Equipos

	<p>Stand</p> <p>Son muebles que son utilizados para la ubicación de los productos terminados, empaquetados ya en sus cajas respectivas.</p>
	<p>Aire acondicionado.</p> <p>Cambia el aire caliente e incómodo por aire fresco y comfortable, con la humedad y temperatura precisa.</p>
	<p>Extintores</p> <p>Son primordiales y eficaces al momento de apagar un incendio en su fase inicial, puede ser operado a mano.</p>
	<p>Pallets</p> <p>Nos apoya con la movilización de las cajas, permitiendo así el manejo más seguro del producto a la hora de transportarlas.</p>

	<p>Laptop Lenovo v15 g2 alc,15.6 FHD TN AMD ryzen 3 5300u 8gb ddr4-3200 MHz/256ssd.</p> <p>Nos ayuda con la mejora de datos, puedes monitorear los productos y materiales a medida que avanzan a través de la cadena de suministro, incluso esto nos servirá para anticipos de problemas que puedan afectar el resultado final.</p>
	<p>Cámara de seguridad</p> <p>Ayuda con la seguridad de la empresa.</p>

Implementos

	<p>Guantes 111801 ECO-NIT</p> <p>Es un equipo de protección que cubre parcialmente o totalmente la mano, evitando múltiples riesgos.</p>
	<p>calzados de seguridad</p> <p>Con punteros de acero que reduce el riesgo de accidentes graves, además los colaboradores se sentirán más seguros mientras desempeñan sus labores.</p>
	<p>Casco jockey D/4 puntas con Rchet Amarillo.</p> <p>Diseñado para proteger de alguna lesión punzante causada por alguna caída de objetos, descarga eléctrica o fuentes de golpes en la cabeza.</p>

	<p>Chalecos-uniforme</p> <p>Ideal para mantener una temperatura corporal adecuada y facilita la comunicación e identificación entre los colaboradores mismos.</p>
	<p>Mascarillas KN95</p> <p>Para evitar contagio entre los colaboradores.</p>

Nota: Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén.

Según EKON (2022), Lo define como los costos incurridos para mantener el inventario comercial en los almacenes de la empresa, es decir, todos los costos que permiten que el almacén opere y proteja y administre el inventario.

Tabla 8
Costes periódicos de almacén.

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Total S/.
Traspapélela Hidráulica	2	S/1,598.00	S/3,196.00
Balanza industrial	3	S/2,200.00	S/6600
Retractiladora manual de pallets 150	3	S/3,486.00	S/10458
Mesa de trabajo	1	S/850.00	S/850
Aire acondicionado Lennox 12000 Btu solo Frio.	2	S/1,650.00	S/3300
Anaqueles	1	S/2,918.00	S/2918
Extintores	4	S/150.00	S/600
Pallets	10	S/110.00	S/1100

Computadora Lenovo 15 g2	2	S/1,388.00	S/2776
Cámara de seguridad	2	S/215.00	S/430
Guantes	4	S/14.00	S/56
Zapatos	4	S/56.00	S/224
Cascos	4	S/20.00	S/80
Chalecos uniforme	10	S/60.00	S/600
Mascarilla	1	S/25.00	S/25
Otros	-----	S/100.00	S/100
Costo Total			S/33,319.00
Laptop	2	1,388.00	2,776.00
Escritorios	2	219.00	438.00
Estanterías	1	199.00	199.00
Impresoras	2	645.00	1,290.00
Sillas giratorias	2	534.00	1,068.00
Proyector	1	2,399.00	2,399.00
Ventiladores	1	1,643.00	1,643.00
Sillas de esperas	4	521.00	2,084
Otros	---	600	600
Gasto Operativos			12,498.00
Personal administrativos	1	1,800.00	1,800.00
Servicios		165.00	165.00
Alquiler empresa	--	1,680.00	1,680.00
Gastos Administrativos			3,745.00

Nota: Elaboración propia.

CAPITULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

INDECOPI (2018) facilita información muy valiosa acerca de la composición, la cantidad, la procedencia, las características como también las condiciones en la que se conserva el producto.

4.1 Modelo de etiqueta/Rotulado de producto.

El rotulado del producto debe de presentar datos, la información debe de tener necesariamente: información nutricional, País de fabricación, si el producto es perecible, etc.

Según reglamento técnico de los Estados Unidos, La regulación del etiquetado de los alimentos por la FDA se recoge en la sección 101 del título 21 del CFR (21CFR101).

Esta sección regula los tipos de etiquetados existentes en EE.UU. deberán tener la siguiente información.

Figura 3

Modelo de etiquetado frontal del producto “mucilago de tara”



Figura 4

Modelo de etiquetado posterior del producto “mucilago de tara”



Nota: Elaboración Propia.

Rotulado:

- ✓ Nombre de la marca: la marca de nuestra empresa es Perú tare S.R.L
- ✓ Nombre del producto :El nombre del producto será “Tare Gum”
- ✓ Marca comercial: El logo de nuestra empresa.
- ✓ Identificación de lote o número de serie: Es el código alfanumérico que se le asigna al producto.
- ✓ Declaración y responsabilidad: Se asigna la dirección de nuestra empresa (av. próceres de la independencia N° 159 – Lima) además de nuestra razón social (Perú tare S.R.L).
- ✓ Contenido neto : Nuestro producto tendrá un peso neto de 250 g
- ✓ Lista de ingredientes : Al ser un producto 100% orgánico, el único Ingrediente a contener es tara.
- ✓ Lugar de origen: El lugar de producción es en Perú.
- ✓ Aporte nutricional: Se menciona los nutrientes que tiene la tara y sus beneficios.
- ✓ condiciones de Almacenamiento: nuestro producto será almacenado en un lugar un ambiente seco.
- ✓ Registro sanitario: registro sanitario del país de destino del producto.

4.2 Normas Técnicas aplicables.

Las normas técnicas que se aplicaran para el proceso de rotulado/etiquetado, de nuestro producto “tare Gum” serán las siguientes:

Normas técnicas de los EE.UU.

El país de destino a exportar es los Estados Unidos, las normas que deben ser aplicadas son la siguiente:

Regulado por la ley federal de alimentos, medicamentos y cosméticos (FDA) actualmente modificada por:

- ✓ Ley food safety act (FSM)
- ✓ Ley sobre etiquetado y Embalaje (Fair Packing and Labelling Act)
- ✓ La Ley de Etiquetado de Alérgenos de Alimentos y Protección al Consumidor de regula el etiquetado de los alérgenos.

Estas normas nos dicen que para que un producto pueda ser Distribuido en los Estados Unidos, deberá contener la siguiente información:

- ✓ Nombre del producto
- ✓ Peso neto
- ✓ Nombre y dirección del fabricante, envasador o distribuidor.
- ✓ Declaración de ingredientes
- ✓ País de origen del contenido de producto
- ✓ Declaraciones de presencia de alérgenos
- ✓ Declaraciones de algunos aditivos.

Normas técnicas de Perú

Ley N° 28405 Perú – Ley de rotulado de productos industriales manufacturados 30/11/2004.NMP 001: Norma Metrológica Peruana que especifica los requisitos para el etiquetado de pre envase en lo que respecta a la identidad del producto.

NTP 209-038-2009 Perú-alimentos envasados 20/02/10 ley N° 29571 Perú código de

protección y defensa del consumidor 02/09/2010. El producto llevara nombre de manera resaltante y contendrá información relevante del mismo, según nos indica el artículo 117 del D.S.N° 007-98-S.A Reglamento sobre vigilancia y control sanitario de alimentos y bebidas y el artículo 14 de la R.M.N°.451-2006/MINSA “normas sanitarias para la fabricación de alimentos, estos tiene que condicionar con la NMP -0011-995 “PRODUCTOS ENVASADOS .rotulados”

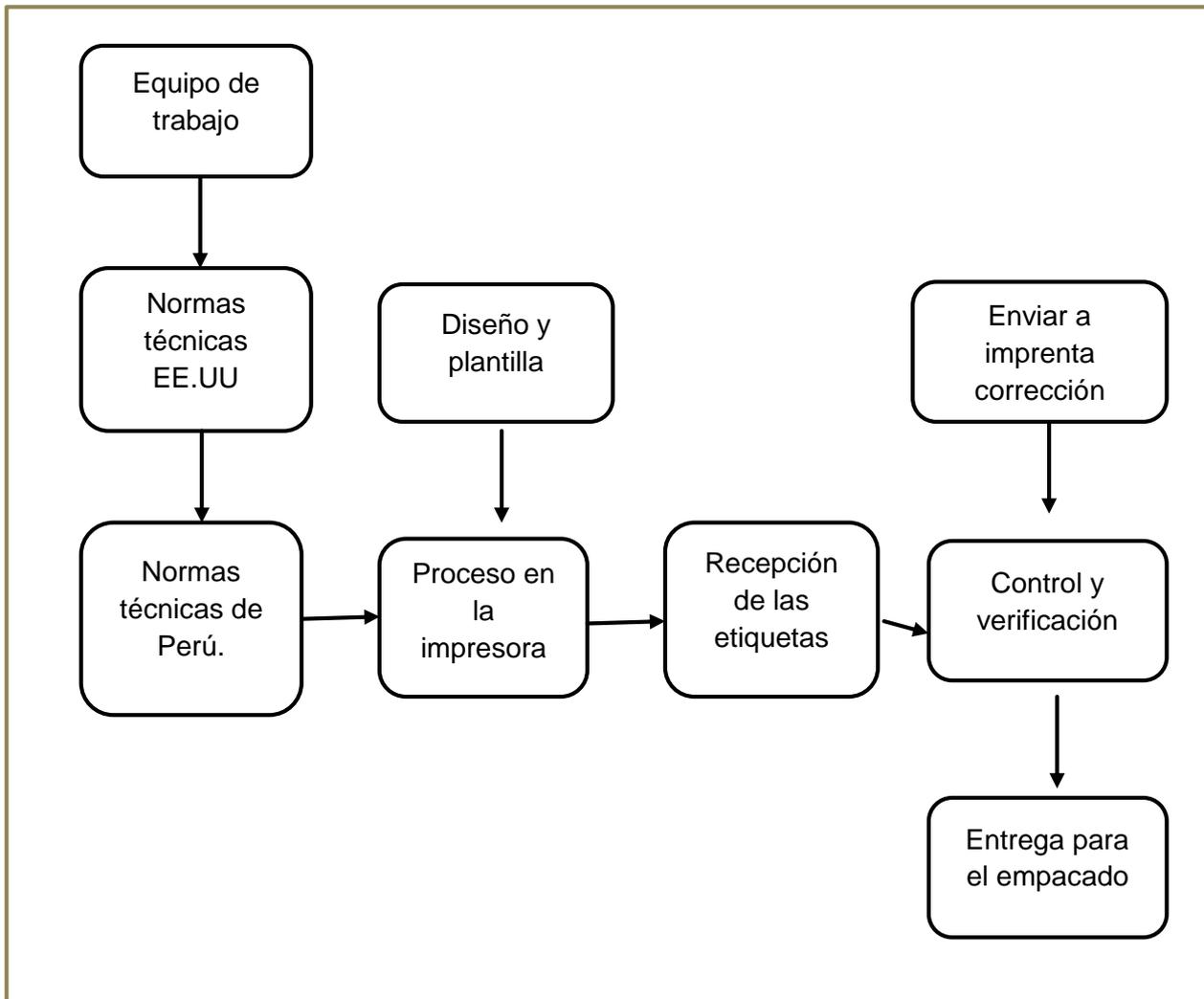
Los alimentos envasados deben de tener los siguientes datos de información imperativa:

- ✓ Nombre del producto
- ✓ Peso neto
- ✓ Ingredientes
- ✓ Lugar de origen
- ✓ Razón social y dirección del importador
- ✓ Fecha de caducidad
- ✓ Elaboración e instrucciones de cómo usar el alimento
- ✓ Contenido nutricional.

4.3 Proceso de rotulado.

Figura 5

Proceso de rotulado para etiquetas.



Nota: Elaboración propia.

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado.

En nuestro caso la empresa Perú Tare S.R.L a optado por amalgamar la etiqueta del producto al envase , la cual es de material polipropileno, el servicio lo realizara la empresa “PLASTIMIQ S.R.L” nuestro proveedor de envase la cual tendrá un costo adicional para realizar el proceso de etiquetado.

El costo del rotulado/etiqueta de nuestro producto "Tare gum" se detalla en los siguientes cuadros:

Tabla 9

Datos referidos al procesamiento de etiquetas

Detalle	Cantidad	Costo S/ Unitario	COSTO TOTAL S/
Impresión de las etiquetas	8640	0.3	2,592.00
Adherir etiquetas al envase	8640	0.2	1,728.00
Totales S/			4320
Totales \$			1132.37
Tipo de cambio	3.99		

Tabla 10

Proceso de Tiempo de etiqueta de Mucilago de tara.

Actividad	Días		Tiempo de Inspección	Demora	Horas	Tiempo de Ejecución
Impresión de las Etiqueta	1		6 min	1 s	2:04 H	2:10 h
Adherir etiquetas al Envase	2	1	6 min	3 s	4:00 H	8: 12 H
		1	6 min	3s	4:00 H	

Nota: Elaboración propia

CAPITULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha tecnica del empaque seleccionado.

Nuestro producto "Tare gum " se exportara hacia el país de los Estados Unidos quien nos indica que el empaque debe de ser nuevo y de primer uso, deben de estar bien sellados y la composición del material debe de ser resistente de esta forma el producto no sufrirá ningún cambio en su composición.

El empaque que hemos elegido para nuestro producto es bolsas de doy pack material polipropileno la cual contendrá 250 gramos del producto final.

Tabla 11

Datos del empaque a utilizar



Definición	Las bolsas de doypack de material polipropileno son un tipo de bolsa de plásticos muy utilizadas en diversas industrias especialmente en el sector de alimentos.
Características generales	Es termo-moldeable, resistencia al rasgado, sensible a los rayos UV, aislante eléctrico, tiene una alta resistencia a la fisuración, ácidos abrasivos, solventes orgánicos y electrolitos.
Almacenamiento	Se realiza a temperaturas menores de 30°C y humedad relativa menor a 80%, para evitar aglomeraciones en el producto.
Aplicaciones	Principales empresas que solicitan este tipo de bolsas de polipropileno suelen ser: Hornos y panaderías, productos farmacéuticos, cosmética, equipo de laboratorio, tiendas gourmet para empaque, supermercados
Tamaño de medida	23x15x5 cm
Contenido	250 gramos

Nota: www.calameo.com

5.2 Criterios usados para la selección del empaque.

Los criterios que se ha tenido en cuenta para la elección de la bolsa de polipropileno han sido lo siguiente:

- El polipropileno es un material rígido con la capacidad de proteger los objetos en su interior de fuertes golpes, salidas y condiciones ambientales.
- Además tiene una resistencia a posibles roturas.
- Tiene una buena resistencia a los agentes químicos
- El material de polipropileno es fácil de colorear y es ligero.
- Su coste es bastante económicos
- Es un buen aislante eléctrico
- Es moldeada al ser un termoplástico, además de ello tiene una alta resistencia a los ácidos, solventes y electrolitos.
- Las propiedades de este material hacen que las bolsas de polipropileno sean un producto estrella en los diversos sectores, especialmente en el alimentario.

5.3 Proceso de empaque

Para poder manejar un correcto empaquetado de nuestro producto debemos de considerar lo siguiente:

Tabla 12.

Sucesión del proceso del empaquetado

	<p>Lo primero que debemos de tener listo antes del empaquetado es que la tara ya este correctamente pulverizado.</p>
	<p>Se realiza la impresión de las etiquetas de acuerdo a las normas tecnica que exige el país de destino.</p>
	<p>Se tiene las bolsas lista de material polipropileno con las etiquetas adheridas correctamente, cada una de estas bolsas contendrán 250 g de mucilago de tara.</p>
	<p>Una vez empaquetada el producto se procede a sellar en producto.</p>

Nota: Elaboración propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empacado.

El empaquetado de mucilago de tara de la empresa Perú S.R.L se realizara de la siguiente manera: Se empacara 8640 bolsas de tare gum de 250 gramos, cuyo costo por cada uno es de 0.40 céntimos. El tiempo y costos en el que la empresa ha incurrido durante el proceso del empaquetado se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 13

Datos referidos al proceso del empaque

Detalle	Bolsas	Tiemp	Costo s/
Personal	-----	-----	-----
Empaque	8640		
Total			12,096.00

Nota .Autoría propia

El tiempo que durara el empaquetado será un aproximado de 5 días, este tiempo lo logran con la ayuda de cuatro máquinas empacadoras profesionales.

Tabla 14

Tiempo en el proceso de empaquetado.

Sucesión de Tare Gum			
Actividad	Cantidad	Tiempo de duración	
Revisión la textura de la goma de tara	2160 kg	30 min	
Embolsado de latara	8640	1 min=144h	
Sellado de labolsa de polipropileno	8640	20 s	

Nota: Elaboración propia.

CAPITULO VI

EMBALAJE

NOM-EE (1982) Embalaje. Todo aquello que envuelve, contiene, protege y facilita las operaciones de transporte y manipulación adecuadamente el contenido de un producto envasado.

6.1 Ficha tecnica de embalaje seleccionado.

Tabla 15

Datos referidos del embalaje

Cartón de material corrugado

Descripción
Lámina de cartón corrugado constituida por dos hojas de papel voluminoso 100 % virgen, una lisa y una ondulada, pegadas entre sí por un adhesivo vegetal a base de almidón de maíz. Cumple con la norma FDA para envases en contacto con alimentos
Características
El Cartón Corrugado es muy resistente y rígido en relación a su peso, conformada por tres láminas (dos linner y un corrugado medio), están diseñadas para soportar los cambios de temperatura sin dañar la mercancía interior.
Medida
50x40x25 cm
Contenido
24 unidades de 250 gramos de TARE GUM

Nota: www.rajapack.com

6.2 Criterios usados para para la selección del embalaje.

Los criterios que ha utilizado la empresa Perú tare S.R.L para la elección del cartón corrugado han sido lo siguiente:

- ✓ Este tipo de cartón nos ayudara en dar una protección óptima a nuestro producto frente a golpes.
- ✓ Nos facilita agrupar el producto.
- ✓ El cartón que estamos utilizando es de material liviano fácil de movilizar.
- ✓ Excelente calidad relación precio.
- ✓ El cartón corrugado es un material 100% reciclable.
- ✓ Permite que el producto llegue en perfecto estado a su destino gracias a que tiene pliegues.

6.3 Proceso de embalaje.

Tabla 16

Estructura de las etapas para el embalado.

Proceso del Embalaje	
	La empresa ha visto por conveniente utilizar el empaque de material polipropileno.
	Considerando los diversos criterios se optó por la caja de cartón corrugado, ya que esto nos facilitara a la hora de manipularlo.
	El producto fue distribuido y colocadas de una buena posición, para que en su trayectoria no se dañen.
	Una vez colocadas dentro de la caja se procede a amortiguar y finalmente son selladas con una cinta específica para embalar.

Nota: Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.

La empresa que proveerá las cajas de cartón corrugado será Trupal S.A.

Tabla 17

Costo efectivo de embalaje

Concepto	Unidades	Costos unitario	Costo total
Personal	3 colaboradores	200	600
Cajas de cartón corrugado	360	4.20	1,512.00
Total en S/			2,112.00
Total en \$			553.60

Nota : Autoría Propia

Mientras que el costo del embalaje será s/ 2,112.kg ya que estaremos embalando 8640 mil unidades de "Tare Gum", en la que cada caja contendrá 24 unidades del producto, necesitaremos 360 cajas.

Tabla 18

Tiempo del embalaje

Empaquetado de Tara Gum			
Actividad	Cantidad	Tiempo u/c	Tiempo total
Colocar a las cajas corrugadas	360 x 24 U	1 min	6h
Amortiguar	360 u/c	20 s	2h
Sellado de la caja	360 u/c	40s	4h
Verificado	360 u/c	10s	1h
TOTAL			13h

Nota: Autoría propia

CAPITULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha tecnica de seleccionado

Para la unitarización de nuestro producto, hemos visto por conveniente utilizar el pallets americano.

Tabla 19

Especificaciones para el proceso de las parihuelas.

FICHA TECNICA DEL PALLETS



Largo	1200 mm
Ancho	1000MM
Grosor	130 MM

DATOS TECNICOS

Descripción: Paleta de madera con 3 suelas

Peso: entre 8 a 10 kg

Elaborado de : Madera, pudiendo llegar algunas marcas

Características

Pallets diseñado para múltiples utilidades, especialmente ara sistemas de producción automatizada

Capacidad

1200 kg para cargas dinámicas

Nota: www.recuperadores.eu

7.2 Criterios Usados para la selección del pallet.

Los criterios que se ha tenido en cuenta para la elección de pallet americano fueron lo siguiente:

- ✓ Este pallet presenta una enorme resistencia a las cargas dinámicas.
- ✓ A diferencia al pallet Europeo esta tiene un coste de mantenimiento bajo.
- ✓ Aceleración de descarga y de almacenamiento.
- ✓ El pallet americano tiene una vida útil larga.
- ✓ Es uno de los materiales más fácil de reciclar.
- ✓ Facilidad de recepción y control de entregas.
- ✓ Rapidez de los flujos de mercadería.
- ✓ Mejor aprovechamiento en los espacios de almacenaje.

7.3 Proceso de paletizado

Tabla 20

Estructura para el sistema del pallet

Proceso del Embalaje	
	
	<p>Una vez que nuestras bolsas de material polipropileno se encuentran rotulas de acuerdo a las normas del país de destino, son empaquetadas y luego son embaladas con bastante cuidado, finalmente la empresa utiliza</p>
	



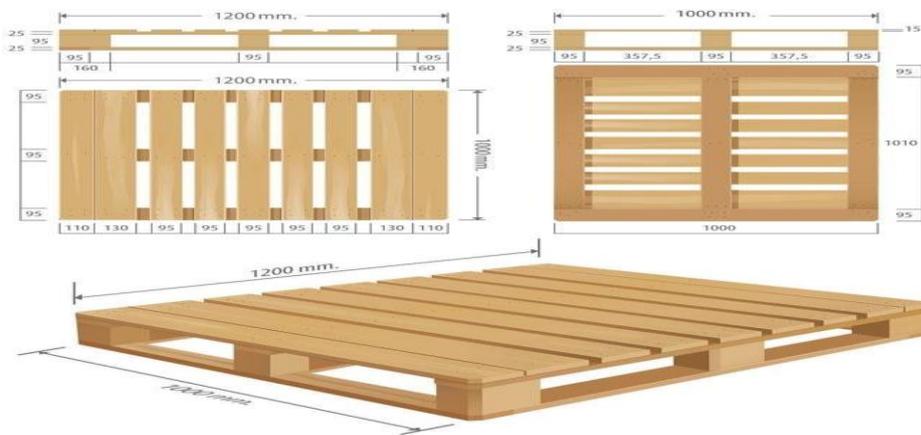
el pallet Americano para realizar la unitarización del producto a exportar.

Nota : Autoría propia.

7.4 Plano de estiba del pallet

Figura 6

Estructura tecnica



Nota: www.transeop.com.

Habiendo ya realizado todo el proceso descrito en los puntos anteriores, procederemos a mencionar la capacidad que tiene el pallet de cargar el producto.

Tabla 21

Capacidad del pallet

Detalle	Cantidad
Nº de cajas que ingresan de ancho	2
Nº de cajas que ingresa de largo	3
Niveles de cajas	6
Total	36

Nota: Elaboración propia.

7.5 Tiempos y costos de proceso de paletizado

Tabla 22

Costos fijos de paletizado

Concepto	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Tiempo
Pallet Americano de 120x100cm	10	14	140	---
Acomodo de cajas en pallet	36 u/c	4	144	5h
Fijar y asegurar las cajas	10	--	---	2h
Total soles			284	1 día
Total en dólar				

Nota : Elaboración propia

CAPITULO VII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

Se ha visto por conveniente elegir el contenedor DRY Cargo 20 pies ya que la cantidad de mercadería que se va a exportar se acomodan a este tipo de container, es por ello que hemos optado por este contenedor.

Tabla 23*Información referida del contenedor*

FICHA TECNICA	
Este contenedor es el más comercial en el mercado mundial, conveniente para cargas generales, así como también son herméticos, cerrado y seco.	
Cantidad de pallet	
Puede almacenar hasta 10 pallet de la medida de 120 cm .L – 100cm A.	
Especificaciones técnicas	
Externa	
Alto	2,59 metros
Ancho	2,44 metros de (8 pies)
Largo	6,10 metros de (20pies)
Interna	
Alto	5,89 metros
Ancho	2,35 metros
Largo	2,39 metros
La capacidad en volumen	oscila entre los 30 y los 33 metros cúbicos y tienen una tara de 2.300/2.500 kg.
capacidad máxima de carga	28 toneladas (28000 kg).
Tipo de carga	En general

*Nota: www.globalcourrier.com***8.2 Criterios usados para la selección del contenedor.**

Los criterios que hemos utilizado para la elección del contenedor dry 20 pies ha sido lo siguiente:

- ✓ El contenedor es cerrado y seco, en el caso de la empresa Perú tare el producto que exporta no necesita ser refrigerado.

- ✓ Las dimensiones del container son más que suficiente para la cantidad de mercadería que queremos exportar.
- ✓ Es más seguro frente a daños, golpes y robos
- ✓ Su costo es más económico
- ✓ Facilita el transporte internacional.

8.3 Proceso de contenedorización

Para realizar la contenedorización de nuestro producto se estará utilizando el dry de 20 pies, en la cual ingresa 10 pallet Americano con dimensiones de 120 cm de largo y 100cm de ancho.

Tabla 24

Sucesión de la contenedorización.

Información Referencial	
	<p>Una vez que realizamos el embalado de las cajas, procedemos al pesado de las cajas y luego las cajas son colocadas sobre los pallets americanos, que estas después son llevadas a la cámara de reposo para su mantenimiento y algunas inspecciones. Una vez que llega el contenedor Dry de 20 pies a la planta se empieza a realizar la carga de los pallets, es donde los inspectores de</p>
	



SENASA inspeccionan el envío cerciorándose el cumplimiento de la normativa en comercialización, en seguida con el visto bueno se realiza el traslado al puerto dentro del plazo establecido a fin de no tener ningún inconveniente para el embarque. Una vez que el contenedor llega al puerto del callao de Lima-Perú, se prosigue a la localización dentro del barco y ya está listo para ser exportado al país de destino EEUU-NEW YORK.

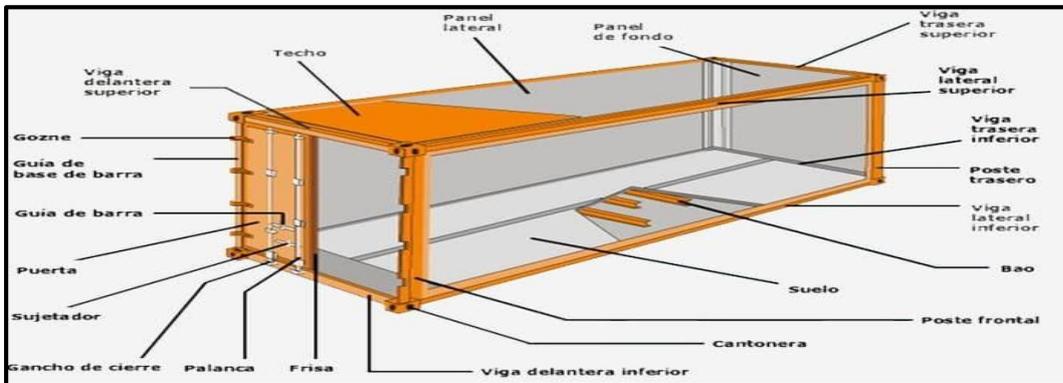
Nota : Elaboración propia.

8.4 Plano de estiba del contenedor

El plano de estiba es un documento que debe portar obligatoriamente todos los buques que realizan transporte de contenedores. Consiste en un croquis donde consta la ubicación de cada uno de los container que lleva la embarcación.

Figura 7

Estructura tecnica del container.



Nota: www.icontenires.com

8.5 Tiempos y costos del proceso del contenedor:

Tabla 25

Costo efectivo

Detalle	Tipo	Tiempos	Costos S/.
Personal	--	--	--
Contenedor	20`DRY		
Proceso		4 horas	
Total Soles		4 horas	470
Total Dólares			124.18

Nota : Autoría Propia.

CAPITULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores de transporte interno:

Los proveedores de transporte Interno son dos la cual detallaremos en los siguientes cuadros:

Tabla 26

Servicios logísticos

Shalón	
RUC	20512528458
Dirección Legal	Jr. Antonio Raymondi Nro. 113
Correo electrónico	Shalom@ransperu.com
Teléfono	4288399

Empresa que transporta mercadería liviana y pesada como también realiza mudanzas, encomienda, giros, etc.
 Empresa ubicada en Lima, Chimbote, Trujillo, Chiclayo.

Nota. www.universidadperu.com.

Tabla 27

Servicios logísticos.

Zetransporta Perú E.I.R.L	
RUC	20609331560
Dirección legal	Cal.Manizales Mza. B Lote,14
Correo	rsimon@Zetransportaperu.com
Teléfono	912702110

La empresa se encarga de trasladar materiales peligrosos, insumos, químicos y bienes fiscalizados, carga IMO, carga valorizada, etc. a nivel local y nacional.

Nota. www.universidadperu.com

9.2 Costo de transporte interno.

Tabla 28

Importe de transporte interno.

Zetransporta Perú E.I.R.L			
Ruta	Trayecto	Precio en Soles	Tiempo
Caja de agua- Puerto Callao	(17.8 km) por Carretera. Panamericana	833.00	32min

Nota: Autoría Propia.

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Nuestra empresa Perú tare S.R.L exporta la mercadería por vía marítima, la cual en los siguientes cuadros detallaremos los potenciales proveedores de transporte internacional:

Tabla 29

Transportes Internacional.

N°	Proveedor	Lugar
1	Hamburgo sur	Lima – EE.UU.
2	Hapag Lloyd	Lima – EE.UU.
3	CMA MCG	Lima – EE.UU.
4	Maersk	Lima – EE.UU.
5	MCS	Lima – EE.UU.

Nota: Elaboración Propia.

Tabla 30

Servicios logísticos

Hamburgo sur	
RUC	20605130489
Departamento	Lima
Dirección	AV. Arequipa urb. Santa Beatriz 395
Teléfono	+4940-335835

Proporcionar los servicios de **transporte** y logística en el ámbito nacional e internacional de una manera profesional, cubriendo las necesidades de los clientes y proporcionando un trato personalizado para que cumplan sus objetivos.

Nota. www.Hamburgo-sur.com.

9.4 Cotización de flete marítimo y aéreo :

Tabla 31

Transporte Marítimo.

FLETE MARÍTIMO		
Ruta	Precio en Soles	Tiempo
Puerto Callao PERÚ hasta Puertonueva york – EEUU	14.950.00	14 días (Hamburgo sud)

Nota: Elaboración Propia.

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE DE COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Según Express (7 de octubre 2019) define a los agentes de aduana como un representante y profesional de ventas. Es por ello que los agentes deben conocer bien las reglas de conducta. También cabe mencionar que debe estar al tanto de los cambios con las leyes, reglamentos, etc. El problema del trabajo es más visible cuando el representante de la cultura quiere ver la ruptura de lo real y lo que no será importante. También es responsable de una gran cantidad de bienes sujetos a cuotas, condicionamiento y controles fiscales.

Tabla 32

Agente para la exportación.

	
Dirección	Calle Pedro Peralta 219 Bellavista
Teléfono	01 759 0836
Correo	coemrcial@velkoncargo.com

Nota: www.velkoncar.com

Tabla 33

Agente para la exportación.

	
Dirección	Bellavista, Perú N° 822
Teléfono	958937608
Correo	gmartinez@agsglobalperu.com

Nota: www.agsglobalperu.com

10.2 Costo de agenciamiento.

El costo de agenciamiento se realizó enviando un correo electrónico a la empresa ZETRANSPORTA PERU E.I.R.L para poder saber los costos en la que se tendrá que incurrir.

Figura 8

Cotización de exportación con Zetransporta Perú E.I.R.L



RUC : 20492822907

PROFORMA N°

002/0029661

FECHA

24/11/2022

Telefono: 6313737 - 5772344

Fax:

MZA. A LOTE. 6 INT. 201 URB. AERO INDUSTRIAL GAMBETTA (AV.NESTOR GAMBETTA ALTURA

Señor(es) : CAP CARGO S.A.C.

Nro.Orden: 22/**002294

Dirección : MZA. A LOTE. 6 INT. 101 URB. AERO INDUSTRIAL GAMBETTA CALLAO - CALLAO - CAL

Vtra.Ref:

RUC : 20524000238

Teléfono

Partida :	FOB	US\$	0.000
	FLETE	US\$	0.000
Contenido :	SEGURO	US\$	0.000
Bultos : 0.00	CIF	US\$	0.000
Peso/Volumen : 0.00	T.Cambio	US\$	3.8520
F.Llegada:			
T.Operación : EXPORTACION DEFINITIVA	Fec. Vencimiento Proforma		

Los montos proformados en este documento son montos estimados, los mismos que podrían variar con los documentos finales

DERECHOS DE ADUANA

SERVICIOS

* 001 AGENCIAMIENTO DE ADUANA	150.00
* 002 GASTOS OPERATIVOS	20.00
* 003 DOCUMENTOS	10.00
004 FLETE INTERNACIONAL	3,950.00
* 005 VISTO BUENO	350.00
* 006 ASIGNACIÓN DE CONTENEDOR	250.00
* 007 ALMACÉN	600.00
* 008 TRANSPORTE LOCAL	220.00

TOTAL DERECHOS US\$ 0.00

Observaciones

SCOTIABANK CTA. SOLES 6620787
 SCOTIABANK CTA. SOLES 6944396 (EXONERADA)
 BCO CONTINENTAL CTA. SOLES 0166 0100037916
 SCOTIABANK CTA. DOLARES 3339816
 BCO CONTINENTAL CTA. SOLES 0166 0100037258 (EXONERADA)
 BCO CONTINENTAL CTA. DOLARES 0166 0100037266
 BCO CREDITO CTA. DOLARES 192-1914742-1-37
 BCO CREDITO CTA. SOLES 192-1930467-0-65
 BCO CREDITO CTA. SOLES 192-1940077036-38(EXONERADA)

TOTAL SERVICIOS US\$ 5,550.00

TOTAL I.G.V. 18% US\$ 288.00

TOTAL PROFORMA US\$ 5,838.00

SON : CINCO MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y OCHO Y 00/100 DOLARES AMERICANOS.

10.3 Aseguradoras:

Según comex(2021) Los negocios en el extranjero, la pérdida de

responsabilidad puede acabar con su empresa. Cuando esto llega a ocurrir sucede que reducen significativamente sus ganancias e incluso crean incertidumbre para su negocio, lo que hace que su reputación y éxito sean cuestionables ante los ojos de sus clientes. Sin embargo, usted también puede experimentar accidentes. El seguro de carga internacional es la mejor solución para proteger su negocio y los activos de sus clientes.

Según Cesce 28 de may 2022 El seguro de comercio internacional tiene como objetivo cubrir los riesgos potenciales en el comercio exterior.

A continuación mostramos cuanto es un promedio que se paga a las aseguradoras:

Tabla 34

Empresas aseguradoras.

Detalle	SI.	\$
MAPFRE	760.00	198.9
LA POSITIVA	696.00	182.31
ZURU	720.00	188.5

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguro.

Tabla 35.

Costo de póliza

		
Detalle	SI.	\$
La Positiva	696.00	182.31
Telf	5117061781	
Pagina	http://www.lapositiva.com.pe/	

Nota. Autoría propia

10.5 Deposito temporales.

COMEX GLOBAL:

Empresa que ayuda a construir historias de éxito a importadores y exportadores, empresa que también brinda asesoría personalizada ofreciendo charlas de capacitación continua a nuestros aliados comerciales, también es especialista en seguros de comercio exterior, cuentan con una póliza de responsabilidad civil.

Figura 9

Logo Comex Global



Nota. www.comex.com

CAPITULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

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

Puertos:

Perú cuenta con 61 puertos marítimos, tenemos la terminal de Pucallpa, Iquitos, Llo Moquegua, General San Martín- Paracas, etc de las cuales destacan tres puertos: Paita, San Martín (Pisco) y Callao siendo esta última uno de los principales terminales marítimos del Perú que se ubica en la costa central del Perú, formando parte del área metropolitana de Lima es uno de los puertos con más tráfico de transporte marítimo que posee mayor capacidad de almacenaje en todo el país, cabe mencionar que es

considerado como uno de los puertos más importantes de Latinoamérica y es el primero en toda la región del pacifico sur, (CEPAL) posicionó al puerto marítimo del callao en octavo lugar de Latinoamérica quedando en el top 10.

Figura 10

Puerto del callao



Nota: www.mundomaritimo.com

Aeropuertos:

Perú cuenta con 23 aeropuertos mas grandes en Perú mencionaremos los más relevantes: Alejandro Velasco Astete International Airport (Cusco), Rodríguez Ballón International Airport (Arequipa), Inca Manco Capac (Juliaca) y Jorge Chávez (Lima) este último aeropuerto esta ubicada en la ciudad de Lima-Callao cerca a la metropolitana de Lima y fue inaugurada el 30 de diciembre de 1965 oficialmente .Consolidándose como uno de los más importantes de América Latina como podemos observar el futuro del aeropuerto están muy ligada al crecimiento.

Figura 11

Aeropuerto Jorge Chavez



Nota : www.i-torrestrella.com

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

Vial :

La red de carretera y autopista de los EE.UU. tiene una longitud de 6.59 millones de Km. esto supone 19,85 metros, esto sitúa a Estados Unidos en el puesto 25 de la clasificación mundial, a veces suele ser necesario recorrer distancias proporcionadamente largas para llegar a las zonas más remotas del país, el tráfico rodado es considerado razonablemente seguro, En los EE.UU. se circula por el lado derecho de la carretera, es decir, se circula por el carril derecho y se adelanta por el izquierdo. El tráfico en sentido contrario viene hacia usted por la izquierda. Una de las carreteras mas famosas de los EE.UU es Ruta 66 que comienza en Chicago, en la confluencia entre Jackson Boulevard y Michigan Avenue, y termina en el muelle de Santa Mónica (California) donde hay un cartel que así lo atestigua tiene un nombre icónico.(www.datosmundial.com).

Portuaria

El país americano tiene mas de 300 puertos marítimos , contando con una infraestructura de transporte muy completa y eficiente que facilita la movilización de personas y mercadería a través del mercado interno y externo así mismo se destaca a nivel mundial y ocupa los primeros lugares por el manejo de carga, los puertos mas importantes son : Puertos de Virginia, Savannah, Miami, Long beach,charleston,Oakland, nueva jersey y nueva york este último puerto mencionado será el puerto que la empresa Perú tare S.R.L utilizara para la exportación de su producto, es uno de los mejores puertos naturales en el mundo en cuanto a tonelaje, dimensiones y operatividad. (www.dsv.com).

Aeroportuario

Hay 15,095 aeropuertos en los Estados Unidos, algunos de los cuales tienen más tráfico, conexiones y popularidad que otros, pero todos son altamente operativos. De los 30 aeropuertos más transitados del mundo, 16 están en los Estados Unidos, siendo el Aeropuerto Internacional Hartsfield-Jackson en Atlanta el número 1, Como resultado, los aeropuertos de EE. UU. Suele ser un poco más grandes que los de otros países. En las estadísticas de la organización de aviación internacional muchos aeropuertos estadounidenses aparecen regularmente entre los más grandes del mundo.(www.datosmundial.com)

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

Principales Puertos : (www.dsv.com)

- Virginia Norfolk (VA)
- Savannah(GA)
- Puerto de Miami(FL)
- Long Beach, los Ángeles (LA)
- Nueva York y Nueva Jersey

Principales Aeropuertos:

- New York (JFK)
- Chicago (ORD)
- Dallas (DFW)
- Miami(MIA)
- Philadelphia (PHL)

Capacidad:

De todos los puertos mencionados, la empresa Peru tare S.R.L exportara el mucilago de tara hacia el país de los estados unidos de la ciudad de nueva york, la autoridad portuaria de nueva york es la encardo de administrar cada uno de las instalaciones para realizar un intercambio adecuado de mercadería en la terminal New york container cuenta con un área total de 58 hectáreas (ha), moviliza principalmente carga en contenedores, carga general y carga a granel; tiene una longitud de 918 metros y un total de 9 grúas con **capacidad** máxima de 50 toneladas (Ton) de carga y, además, cuenta con una profundidad máxima de 13,7 metros.

Restricciones:

Las razones para imponer estas limitaciones radican en motivos de salud, seguridad pública, seguridad nacional o protección de la flora y la fauna estadounidense

enumeraremos las restricciones para ingresar bienes según las categorías de los mismos: alimentos, está prohibido los ingresos de productos elaborados tal como sopas secas o consomé, también el de origen animal como: Carne fresca o congelada tanto de res, como cabra , borrego, vacas o pollo, leches, huevos crudos de cualquier especie, producto derivados de aves de corral, bienes arqueológicos, armas, fármacos, marfiles, pieles, autos, dinero, monedas o medallas de oro, plantas, bebidas alcohólicas, bolsos y carteras falsificados, etc.(www.thoughtco.com)

Servicios :

Presta los servicios necesarios para las operaciones portuarias en las terminales e instalaciones portuarias para atender a los buques, así como los servicios necesarios para el movimiento de carga y transbordo de personas, proporcionando directamente los siguientes servicios : Atraque, Maniobras Portuarias, muellaje, almacenaje, remolque, consolas para contenedores refrigerados entres otros

El servicio que brinda el aeropuerto es aterrizaje y despegue, incluye el uso de pista, plataforma, iluminación, ayudas visuales, vehículos de salvamento y extinción de incendios, radio ayudas, comunicaciones, meteorología y estacionamiento por noventa minutos. (www.puertoensenada.com).

11.4 proceso de importación y nacionalización en el país de destino (Flujograma con costos y tiempos).

Este proceso de importación a los estados unidos implica: Entrada, inspección, valoración o volumen, clasificación, liquidación y pago o exclusión de impuestos o

aranceles. Tienes la responsabilidad legal de declarar el valor, la clasificación y la tasa impositiva aplicable a la mercancía que deseas llegue a EE.

El proceso de nacionalización aduanero Consiste en un proceso administrativo de nacionalización de las mercancías, que fueron importadas, descargadas y ubicadas en los depósitos aduaneros correspondientes, la nacionalización en importación es el régimen aduanero que permite el ingreso legal de mercadería proveniente del exterior, para ser destinado al consumo.

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial. (USA)

- **Carta de responsabilidad:** Una carta de responsabilidad de drogas es un documento aprobado por la aduana que contiene información personal (nombre, número de seguro social, huella digital, número de teléfono móvil), datos de contenido específico y una carta de compromiso que establece que no enviará ciertas drogas o explosivos. Esta carta va dirigida a un remitente ya que esta cuenta con un número de instrucción de entrega que IISHO Express que llegara a su correo electrónico. Una vez recibido, el cliente debe imprimirlo para su firma y poner su huella digital que luego esta será adjuntada al paquete respectivo.
- **Guía de envío :** Las instrucciones de envío estarán visibles en todos los envíos. Esta guía contendrá los datos necesarios del remitente y del destinatario para que esta entrega sea exitosa. La sucesión del envío y recogida de paquetes no sería posible sin esta guía.

- **Factura con descripción:** Se realiza una factura proforma, la cual es una muestra de que el producto a enviar no tiene valor comercial alguno y de esta manera se podrá remitir de forma segura las muestras a USA. (www.iishoexpress.com).

11.6 Datos de proveedores de servicio logístico en el país de destino.

CH Robinson

Esta es una de las empresas más antiguas de la industria de los Estados Unidos, creada en el año 1905, funciona en 4 zonas como es: América del Norte, América del Sur, Europa y Asia. La visión de la empresa es mejorar con su gente, los procesos y tecnología de transporte con las cadenas de suministro mundiales, aportando un valor excepcional a nuestros clientes y proveedores.

RJW Logistics Group

RJW cuenta con una experiencia de 40 años aproximados en logística minorista, ofrece soluciones y además es líder en la industria que permite a los proveedores de bienes de consumo empaquetados producir niveles incomparables de rendimiento y mejora de la cadena de suministro. RJW ofrece siempre los niveles de rendimiento más altos en la industria, siendo así un orgullo de servir a cientos de minoristas nacionales e regionales de los EE.UU. mientras agregamos nuevos minoristas diariamente a nuestra red establecida.

DB Schenker

DB actualmente es el administrador de carga más grande de reino unido teniendo una sede en Alemania dentro de los diversos productos y servicios que ofrece esta incluido el flete aéreo, flete marítimo, flete por carretera. .Gottfried Schenker es el fundador de la compañía una de las estrategias que realizo en el 2020 incluye las medidas de sostenibilidad al saber el éxito económico que se genera , la responsabilidad social corporativa y la protección del medio ambiente.

CAPITULO XII

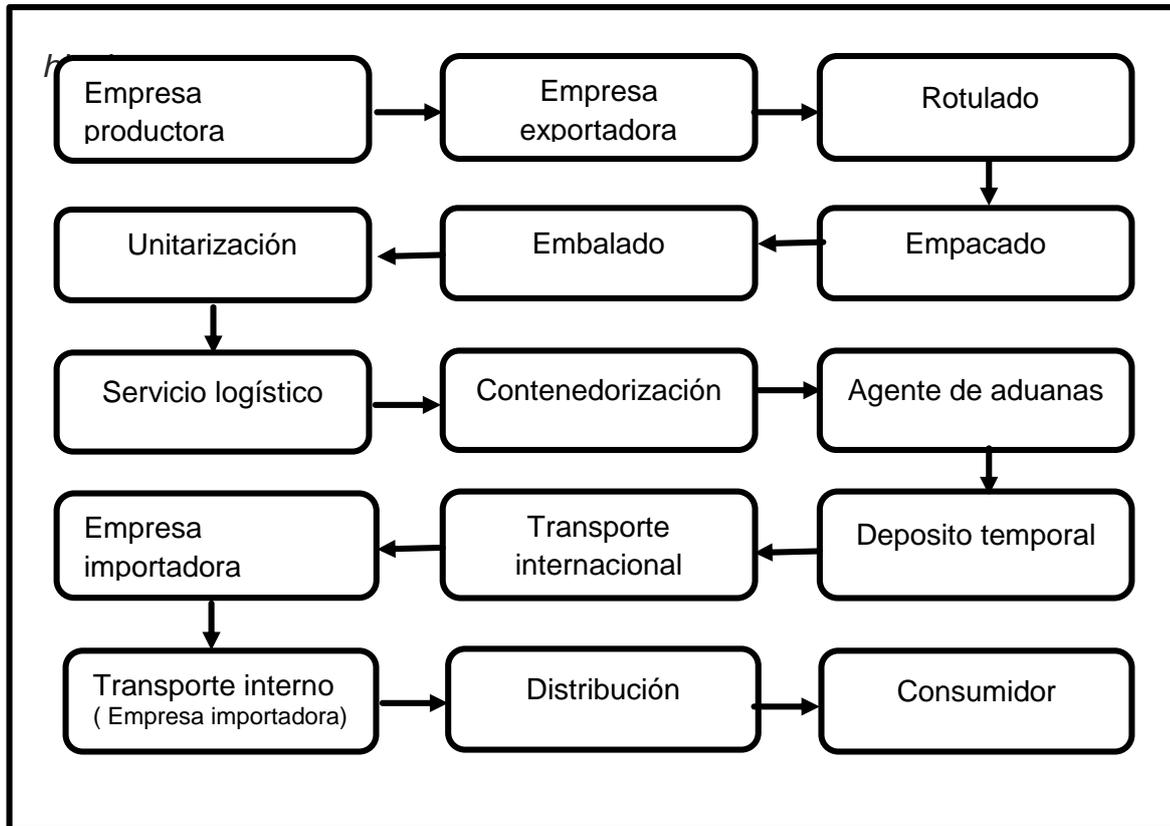
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial Proveedor-consumidor.

Business Process Mapping (BPM) es una visualización de las actividades de los procesos de negocio de principio a fin. Un diagrama de flujo muestra un breve diagrama de secuencia de las tareas necesarias para llevar un producto o servicio desde la creación hasta su finalización. La empresa Perú tare S.R.L inicia identificando el proceso de mapeo de negocio a documentar, luego articula los puntos de inicio y finalización del proceso, el mapeo mantiene una información clara y simple Las organizaciones suelen utilizar el mapeo de procesos comerciales por una o más de las siguientes razones: Asegurar el cumplimiento de las mejores prácticas, regulaciones o estándares, Ayudar a comunicar el proceso a las partes interesadas, como los nuevos empleados que participarán en el proceso empresarial; y/o Mejorar la visibilidad de los procesos existentes.(www.computerweekly.com)

Figura 12

Estructura secuencial



Nota: Autoría Propia

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución (ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e.mail, número de establecimiento o punto de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes plazos).

Canales directo:

Es cuando los fabricantes que suministran bienes siempre están en contacto directo con los consumidores. En esta etapa, la función de marketing se realiza por sí misma, es decir, sin la participación de intermediarios. Este método parece ser

bastante simple y económico, pero no es adecuado para la venta de bienes de consumo a granel por sí mismo.

Canales Indirecto:

La característica de este canal de distribución es que los bienes se transfieren primero al minorista, y el minorista realiza la función de venta directa a los consumidores. Este método funciona bien para la distribución de productos utilizados en rubros como ropa, maquinaria, automóviles y muebles, permitiendo un mejor control del abastecimiento, manejo rápido del mismo producto, menor costo de ventas y retroalimentación efectiva.

Ficha de perfil:

Proveedor: Whole Foods

Ciudad : Nueva York

Contacto: <https://www.wholefoodsmarket.co.uk/>

Dirección: 1095 Avenue of the Americas Bryant Park, Nueva York, NY 10036-6797

Telephony: +15124774455

Email : ray.kau@wholefoods.com,

Nº de tiendas : mas de 539 establecimientos en todo el país.

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

Para realizar el proceso de exportación del producto seleccionado por la empresa exportadora el canal mas idóneo es la de distribución indirecta esto quiere decir que la empresa importadora será el intermediario con los consumidores finales, la estrategia que toma la empresa exportadora es aplicar la distribución Horizontal donde hace hincapié en la calidad y cantidad de los productos, buscado ser selectivos donde se escoge puntos de ventas aludiendo a criterios diferenciadores que tienen el objeto de marcar distancia con la competencia en base a valores relacionados con la imagen de marca y la cultura de empresa.

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

La empresa Perú Tare S.R.L va exportar Mucilago de tara hacia el país de los Estados Unidos de la ciudad de Nueva York, porque ofrece acceso libre de impuestos, además así disminuiremos el riesgo de estar en un solo mercado y mejoraremos en los precios y tendremos mayor rentabilidad para nuestra empresa. Se hizo conocimiento a la empresa importadora que el producto llegaría en 14 días aproximadamente al país de destino, el incoterms que se está utilizando para la exportación es FOB que nos permite la transacción entre el importador y exportador de modo que ambos entendamos los tareas, riesgos, costos y responsabilidades, así como el manejo logístico y de transportaciones desde la salida del producto hasta la recepción por el país importador, cabe mencionar que el contenedor utilizado es de 20 pies cuyo país de origen es Perú y el de destino Estados Unidos.

12.5 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación,

Simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.

La empresa Perú tare S.R.L en un futuro espera contar con varias sucursales a nivel nacional e internacional, así el crecimiento de esta puede aprovechar nuevas oportunidades e impulsar con la economía, ayudando a crear empleos, estimulando la productividad y también así elevar nuestros ingresos por eso aspiramos a que nuestra empresa pueda crecer para aprovechar las ventajas que trae consigo el operar a mayor escala , Así mismo ampliaremos nuestra cartera de producto para poder ofrecer variedades que serán ofrecidas a nivel nacional e internacional, cabe mencionar que para lograr posicionar bien a nuestra empresa se utilizara el canal de distribución indirecto donde contaremos con la participación de agentes, mayoristas y minoristas con el fin de tener mayor rentabilidad de la empresa comercialmente así tendremos mayor impacto en el mercado y un gran competitividad entre las grandes empresas dedicadas a la exportación.

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

Globalización:

Una de las tendencias es la globalización que esta conectada con el desarrollo del comercio internacional y la distribución mundial de la producción de bienes y servicios Cabe mencionar que debido a la globalización en el proceso de distribución de los

productos, sucede que la complejidad de las cadenas de suministro va en aumento, los consumidores exigen cada vez mas producto innovadores y a un precio razonable. En el contexto de la globalización de los mercados, uno de los mayores desafíos que enfrentaría la empresa Perú tare S.R.L es encontrar formas de reducir los costos en la cadena de suministro. Para poder cumplir con las expectativas de precio al consumidor, las empresas trasladan la producción a países de bajo costo y tratan de reducir directa o indirectamente la distribución de impuestos.

Tecnología:

Las nuevas tecnologías digitales están cambiando los modelos comerciales para facilitar las operaciones transfronterizas que incluyen la gestión de la cadena de valor, un mayor acceso a los mercados globales, el monitoreo remoto y múltiples estrategias y operaciones comerciales las plataformas digitales como Facebook, YouTube y WhatsApp conectan a miles de millones de personas.

CAPITULO XIII

MATRIZ DE COSTO DE EXPORTACIÓN.

Tablas 36

Certificado fitosanitario	272.00
Certificado sanitario	70.80
Certificado de calidad	36.00
Contenedor	470.00
Gastos operativos	75.80
Documentos de aduanas	38.00
Gastos administrativos	349.00
Transporte	834.00
Almacenaje	600.00
IGV 18%	288.00
Gastos de Origen	2137.80
Descarga	193.00
Handling	387.00
Vistos buenos	1,326.00

Transmisión	00.00
Costo de exportación	7077.4
IPM 2%	143.06
Total general de exportaciones.	S/ 7220.46
Total generales de exportaciones.	\$1879.48

Nota : Autoría propia.

CAPITULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

Este apartado señala que existe otras alternativas para realizar la exportación con la misma inversión y la rentabilidad sería mejor que la exportación de goma de tara, pero es un riesgo optar por la exportación del que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgos la inversión, en este caso la exportación de goma de tara es donde se tiene pleno conocimiento de productores, procesos productivos, empresa tercerizadas para etiquetas, empacados, paletizado, transporte interno, agente de aduanas, servicios logísticos y mercados internacionales.

14.2 Valor actual neto:

Tabla 37

Ingresos económicos.

Año	INGRESO S/
0	-200,000.00
1	240,000.00
2	312,000.00
3	421,200.00
4	56,8620.00
5	739.206.00

Tabla 38

Egresos económicos.

AÑO	EGRESO S/
Producto tara	32,400.00
Proceso productivo	3,900,00
Rotulado	4,320.00
Empacado	12,096
Embalado	1,512.00
Paletizado	140.00
Transporte interno	833.00
Gastos de proceso de exportación	7220.46
Costo fijo de almacén	33,319.00
Gastos personal empresa	3745.00
TOTAL	99,485.00

$$\text{VAN} = -i + \frac{\text{año1}}{(1+\text{Tir})^1} + \frac{\text{año2}}{(1+\text{Tir})^2} + \frac{\text{año3}}{(1+\text{Tir})^3} + \frac{\text{año4}}{(1+\text{Tir})^4} + \frac{\text{año5}}{(1+\text{Tir})^5}$$

TIR= 0.50

-200,000.00	<u>240,000.00</u>	<u>312,000.00</u>	<u>421,200.00</u>	<u>568,620.00</u>	<u>739,206.00</u>
	1.5	2.25	3.38	5.06	7.5

-200,000.00	160000.00	138666.67	124615.38	112375.49	98560.8
-------------	-----------	-----------	-----------	-----------	---------

VAN: 434218.34

14.3 Tasa Interna de Retorno.

$$TIR = -i \frac{+ \text{año1} + \text{año2} + \text{año3} + \text{año4} + \text{año5}}{(1+Tir)^1 + (1+Tir)^2 + (1+Tir)^3 + (1+Tir)^4 + (1+Tir)^5}$$

TIR= 1.42 / 1.43/ 1.44 / 1.45 / (a) 1.46 / (b) 1.47

-200,000.00	<u>240,000.00</u>	<u>312,000.00</u>	<u>421,200.00</u>	<u>568,620.00</u>	<u>739,206.00</u>
	2.42	5.86	14.17	34.30	82.99

-200,000.00	99173.55	53242.32	29724.77	16577.84	8907.16
= 7641.48					

-200,000.00	<u>240,000.00</u>	<u>312,000.00</u>	<u>421,200.00</u>	<u>568,620.00</u>	<u>739,206.00</u>
	2.43	5.90	14.35	34.87	84.73

-200,000.00	98765.43	52881.36	29351.92	16306.85	8724.25
= 6029,91					

-200,000.00	<u>240,000.00</u>	<u>312,000.00</u>	<u>421,200.00</u>	<u>568,620.00</u>	<u>739,206.00</u>
	2.44	5.95	14.53	35.45	86.49

-200,000.00	98360.65	52436.97	28988.30	16040.06	8546.72
= 4372.7					

-200,000.00	<u>240,000.00</u>	<u>312,000.00</u>	<u>421,200.00</u>	<u>568,620.00</u>	<u>739,206.00</u>
	2.45	6.00	14.91	36.03	88.27

-200,000.00 97959.18 52000 28249.49 15781.84 8374.37
= 2364.88

-200,000.00 240,000.00 312,000.00 421,200.00 568,620.00 739,206.00
2.46 6.05 14.89 36.62 90.09

-200,000.00 97560.97 51570.24 28344.54 14952.48 8205.19
= 686.88 (m)

- 200,000 240,000.00 312,000.00 421,200.00 568,620.00 739,206.00
2.47 6.10 15.07 37.22 91.94

-200,000.00 97165.99 51147.54 27949.57 15277.27 8040.09
= - 419.54(n)

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

$$\text{Tir} = 1.46 + \frac{686.88}{686.88 - 419.54} \times (1.47 - 1.46)$$

$$\text{Tir} = 1.46 + \frac{686.88}{267.34} \times (0.01)$$

$$\text{Tir} = 1.46 + 2.5693 \times (0.01)$$

$$\text{Tir} = 1.45 + 0.026$$

$$\text{Tir} = 1.476 = 1.48 \% \text{ (mensual)} \times 24 \text{ m} = 35.52 \% \text{ (anual)}.$$

CONCLUSIONES

1. El objetivo de este trabajo fue determinar cuan viable es la exportación de mucílago de tara hacia el país de los Estados Unidos, el proyecto se realizó de la manera adecuada siguiendo la estructura ya establecida, en cada uno de los puntos se especifica detalladamente la información correspondiente.
2. Este estudio ha demostrado que, la exportación del producto mucílago de tara es uno de los productos que tiene una ventaja competitiva en relación a las otras gomas debido en que su proceso de obtención, no requiere aditivos químicos además por sus excelentes características como espesante y estabilizante en la industria alimentaria hace que sea uno de los productos más rentables económicamente en la exportación.
3. Se logró identificar productores empresarios de tara, estas empresas cuentan con extensiones individuales de aproximadamente 40 has. de las cuales la empresa Perú Tare S.R.L logro identificar proveedores que se caracterizan por emplear técnicas de manejo productivo recomendadas para mejorar la calidad e incrementar la producción de tara.
4. Se logró identificar una serie de empresas para el transporte interno dicha empresa seleccionada cuenta con el equipamiento y maquinaria adecuada para transportar la mercadería y estas puedan llegar al puerto en buenas condiciones.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda realizar más plantaciones de tara, esto se menciona ya que la materia prima de la goma de tara depende de la producción de vaina de tara que se usa para el polvo de tara, si en caso deseamos aumentar la producción de mucílago de tara.
2. Realizar un estudio de aprovechamiento de los residuos generados en el proceso, los gérmenes y cascara de las semillas puedan servir como alimento balanceado para el ganado e incluso se puede elaborar compost.
3. Capacitar a los colaboradores de la empresa en lo que respecta a al comercio internacional para que los proyectos de exportación sean más rentables.
4. Establecer estrategias conjuntas entre los agricultores, asociaciones de producción, exportadores, gobierno y cooperación internacional teniendo como único objetivo posicionar este producto en la industria alimentaria de alta calidad y confiabilidad de abastecimiento.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Clasificación arancelaria, (2022). *SUNAT*

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

La tara, (2018). *condesan*

<https://condesan.org>

Definición de ficha técnica, (2022). *Diario ex*

<https://diariodelexportador.com>

Partida del producto a exportar, (2022). *Sunat*

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

Diagrama de Flujo, (2017). *repositorio*

<https://repositorio.utmachala.edu.ec>

Aprovisionamiento, (2021). *numdea*

<https://numdea.com>

Proveedores, (2022). *Exportadora el sol*

<https://www.exportadoraelsol.com>

Control de calidad, (2022). *Sumup*

<https://www.sumup.com/>

Exportación a los Estados Unidos, (2022). *Larrabezua*

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

concepto de almacenamiento, (2021). *virtual*

<https://virtual.urbe.edu>

Definición de técnicas, (2020). *beetrack*

<https://www.beetrack.com>

Definición de layout, (2022). *Esan*

<https://www.esan.edu.pe>

Maquinarias de procesamiento, (2022). *Latino*

<https://taninos.tripod.com>

exportaciones de goma de tara a Estados Unidos, (2015). *Adex*

<http://www.adexdatatrade.com>

Rotulado y etiquetado técnico, (2022). *Indecopi*

<http://www.indecopi.gob.pe>

Empaque, (2022). *Marketing*

<https://www.marketing-free.com>

Ficha técnica del empaque, (2021). *Calameo*

<https://es.calameo.com>

Definición embalaje, (2022). *Nom*

<https://es.dof.gob.mx>

criterios utilizados, (2022). *Legis*

<https://www.legiscomex.com>

Ficha técnica de unitarización, (2022). *Recuperet*

<https://www.recuperadores.eu>

Ficha técnica container, (2022). *Global*

www.globalcourrier.com

Exportación de muestra sin valor, (2022). *Legist*

<https://www.legiscomex.com>

Agente de aduanas, (2022). *Aduana*

<https://www.aduana.com>

Cotización de transporte en el país de destino, (2022). *Chrobinson*

<https://www.chrobinson.com>

Mapeo, (2022). *Computerweekly*

<https://www.computerweekly.com>

Canales de distribución,(2021). *Sdelsol*

<https://www.sdelsol.com>.