



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HARINA GELATINIZADA DE
MACA NEGRA, A ESTADOS UNIDOS, MIAMI, COMERCIALIZADO
POR LA EMPRESA AMA EXPORT, CIUDAD DE LIMA, 2023”**

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

PRESENTADO POR

Bach. CESPEDES AYALA, ARELY MILAGROS
<https://orcid.org/0000-0002-2324-3879>

ASESOR

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

**LIMA – PERÚ
2023**

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HARINA GELATINIZADA DE MACA NEGRA, A ESTADOS UNIDOS, MIAMI, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA AMA EXPORT, CIUDAD DE LIMA, 2023

INFORME DE ORIGINALIDAD

21 %

INDICE DE SIMILITUD

18%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

18%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	13%
2	www.southexpress.pe Fuente de Internet	1%
3	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	vsip.info Fuente de Internet	1%
5	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
7	tthsdelco.org Fuente de Internet	1%
8	www.fructusterrum.com Fuente de Internet	<1%

9	Submitted to CONACYT Trabajo del estudiante	<1 %
10	repositorio.uti.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
11	www.agraria.pe Fuente de Internet	<1 %
12	www.senasa.gob.pe Fuente de Internet	<1 %
13	ddd.uab.cat Fuente de Internet	<1 %
14	docplayer.es Fuente de Internet	<1 %
15	transvolando.com Fuente de Internet	<1 %
16	1library.co Fuente de Internet	<1 %
17	wordwall.net Fuente de Internet	<1 %
18	www.dspace.uce.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
19	www.kaohsiungfarm.com.tw Fuente de Internet	<1 %
20	Submitted to Universidad ESAN -- Escuela de Administración de Negocios para Graduados	<1 %

21 repositorio.usmp.edu.pe <1 %
Fuente de Internet

22 www.coursehero.com <1 %
Fuente de Internet

23 Submitted to Universidad del Istmo de Panamá <1 %
Trabajo del estudiante

24 gaceta.diputados.gob.mx <1 %
Fuente de Internet

25 alainet.org <1 %
Fuente de Internet

26 prezi.com <1 %
Fuente de Internet

27 repositorio.uis.edu.co <1 %
Fuente de Internet

28 www.noticias.com <1 %
Fuente de Internet

Excluir citas Activo

Excluir bibliografía Activo

Excluir coincidencias < 2 words

DEDICATORIA:

A mi abuela Amalia, por haberme dado las fuerzas necesarias para poder culminar mi carrera, así mismo a mis padres José y Juana por su sincero apoyo en todo este transcurso y lograr mis objetivos profesionales.

AGRADECIMIENTO:

A mi universidad Alas Peruanas le doy las gracias por haberme permitido formarme en ella. De igual forma a mis profesores que con su sabiduría me han podido guiar y enseñar en este proceso que no ha sido sencillo.

INTRODUCCIÓN

La harina gelatinizada de maca negra, es el resultado de un proceso de cocción el cual permite romper las cadenas de almidón y se logre que el producto en polvo pueda ser consumido directamente por el alto grado de asimilación y digestibilidad en el organismo, disminuye el sabor amargo; se eligió exportarlo en esta presentación ya que no altera los nutrientes, vitaminas y energizantes de la maca negra.

El cultivo de la maca es en los andes centrales del Perú por encima de los 4000 m.s.n.m. en el departamento de Junín. Es una planta originaria del Perú con miles de años de historia, crece en nuestro país y al ser cultivada a los metros de altura indicado obtiene propiedades nutritivas únicas con valor agregado que no se obtienen si es cultivada en otros países.

Durante el año 2020, exportamos 2.693.033 kilos de harina de maca por un valor FOB de US\$ 16.643.378. Estas cifras revelan un importante incremento desde los 2.055.344 kilos exportados en 2019 por US\$ 10.969.931. En el año 2021, nuestro país exportó 2.631.530 kilos del producto por un valor FOB de US\$ 21.992.120, para el año 2022, exportó 2.596.817 kilos de harina de maca por un valor FOB de US\$ 23.521.315, donde el principal país donde se hizo las exportaciones fueron a Estados Unidos por un valor FOB de US\$ 6.762, Hong Kong FOB de US\$ 2.115, entre otros.

RESUMEN

Para el proyecto de exportación se seleccionó como producto la maca negra el cual será en la presentación de harina gelatinizada y será comercializado en el mercado de Estados Unidos en la ciudad de Miami, el trabajo se cumplió de acuerdo a la estructura a los capítulos que se detallan a continuación:

En el Capítulo I, se pudo argumentar sobre la ficha técnica del producto y se identificó su clasificación arancelaria. En el Capítulo II, se realizó una lista de empresas proveedores y se argumentó en el control de calidad. En el Capítulo III, se detalló los mobiliarios para usar en el almacén y se estableció el costo fijo. En el Capítulo IV, hemos detallado nuestro modelo de etiqueta y así mismo las normas técnicas aplicables. En el Capítulo V, se describió el proceso del empaque y se implanto el tiempo y costo del empaquetado. En el Capítulo VI, se explicó los criterios que se ha utilizado para la selección del embalaje y también su ficha técnica del embalaje. En el Capítulo VII, transcribiremos el plano de estiba que se utilizó y cuáles fueron los criterios que hemos usado para el pallet seleccionado. En el Capítulo VIII, se habló sobre el contenedor sus medidas, y el proceso a seguir. En el Capítulo IX, empleamos el transporte, proveedores, cotización y el costo que nos indican. En el Capítulo X, vemos las agencias de aduanas, con que seguro para los envíos podemos trabajar y algunos terminales de almacenamiento. En el Capítulo XI, están los puertos, su infraestructura y un análisis. En el Capítulo XII, especificamos las perspectivas esperadas en materia a nuestra empresa, la evolución, diversificación y evolución. En el Capítulo XIII, se detalla nuestra matriz de costo de producción. Por último, en el Capítulo XIV, se analizó si el valor actual neto es factible.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de contenido.....	vi
Índice de tablas.....	viii
Índice de figuras.....	ix
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	11
1.1. Ficha técnica del producto.....	12
1.2. Clasificación arancelaria.....	12
1.3. Flujograma del proceso productivo.....	13
2. APROVISIONAMIENTO.....	15
2.1. Proveedores potenciales.....	15
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	16
2.3. Control de calidad.....	17
2.4. Costo de fabricación.....	18
3. ALMACENAMIENTO.....	19
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	19
3.2. Lay-out de almacén.....	20
3.3. Detalle de mobiliario utilizado en almacén.....	21
3.4. Costos fijos del almacén.....	22
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	24
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	24
4.2. Normas técnicas aplicables.....	25
4.3. Proceso del rotulado.....	26
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	27
5. EMPAQUE.....	28
5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado.....	28
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	29
5.3. Proceso de empaque.....	30
5.4. Tiempos y costos del proceso del empaquetado.....	31
6. EMBALAJE.....	32
6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado.....	32
6.2. Criterios usados para la selección del embalaje.....	33
6.3. Proceso de embalaje.....	34
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalado.....	35
7. UNITARIZACIÓN.....	36
7.1. Ficha técnica de pallet seleccionado.....	36
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	37
7.3. Proceso de paletización.....	38
7.4. Plano de estiba.....	39

7.5. Tiempos y costos del proceso de paletización.....	40
8. CONTENEDORIZACIÓN.....	41
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	41
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	42
8.3. Proceso de contenedorización.....	43
8.4. Plano de estiba del contenedor.....	44
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	44
9. TRANSPORTE.....	45
9.1. Proveedores del transporte interno.....	45
9.2. Costo de transporte interno.....	46
9.3. Proveedores del servicio de transporte internacional.....	47
9.4. Cotización de flete marítimo.....	48
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	49
10.1. Agentes de aduanas.....	49
10.2. Costo de agenciamiento.....	51
10.3. Aseguradoras.....	52
10.4. Póliza de seguro.....	52
10.5. Terminales de almacenamiento.....	52
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	54
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	54
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país.....	56
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	57
11.4. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	58
12. DISTRIBUCIÓN.....	60
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.....	60
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, teléfono, fax, e-mail, número de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos.....)	61
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	62
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de importación, condiciones de compra (60-90-120 días, Incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	63
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especificación de los canales de distribución y comercialización.....	63
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencia de compra y competencia de productos por canal.....	64
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	65

14. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA	67
14.1. Costo de oportunidad de capital.....	67
14.2. Valor actual neto.....	68
14.3. Tasa interna de retorno.....	69
CONCLUSIONES	71
RECOMENDACIONES	72
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	73

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información referida al producto.....	12
Tabla 2	Datos de arancel.....	12
Tabla 3	Empresas productoras.....	15
Tabla 4	Empresa seleccionada.....	16
Tabla 5	Datos referenciales para proveedores.....	16
Tabla 6	Gastos en los procesos productivos para la exportación.....	18
Tabla 7	Información de bienes del almacén.....	21
Tabla 8	Gastos requeridos para el almacenamiento.....	22
Tabla 9	Datos del proceso de las etiquetas.....	27
Tabla 10	Secuencia estructural del empaçado.....	30
Tabla 11	Datos del proceso del empaque.....	31
Tabla 12	Secuencia estructural del embalado.....	34
Tabla 13	Datos del proceso del embalaje.....	35
Tabla 14	Características de las parihuelas.....	36
Tabla 15	Secuencia estructural del paletizado.....	38
Tabla 16	Información del proceso de unitarización.....	40
Tabla 17	Características del container.....	41
Tabla 18	Secuencia estructural del contenedor.....	43
Tabla 19	Información sobre el proceso de contenedor.....	44
Tabla 20	Empresas nacionales.....	45
Tabla 21	Transporte interno.....	46
Tabla 22	Transporte interno.....	46
Tabla 23	Cotización de transporte interno.....	46
Tabla 24	Cotización de transporte interno.....	47
Tabla 25	Lista de empresas extranjeras.....	47
Tabla 26	Transporte internacional.....	47
Tabla 27	Transporte internacional.....	48
Tabla 28	Cotización de transporte exterior.....	48
Tabla 29	Empresas de servicios de agentes.....	50
Tabla 30	Empresas de servicios de agentes.....	50
Tabla 31	Empresas de seguro para la exportación.....	52
Tabla 32	Costo de seguro.....	52
Tabla 33	Gatos asumidos en el proceso de exportación.....	65
Tabla 34	Ingresos económicos.....	68
Tabla 35	Egresos económicos.....	68

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Secuencia de producción.....	13
Figura 2	Estructura del almacenamiento.....	20
Figura 3	Etiqueta de Ama Export S.A.C.....	25
Figura 4	Flujograma de las etiquetas.....	26
Figura 5	Información del empaçado seleccionado.....	29
Figura 6	Información del embalado seleccionado.....	33
Figura 7	Diseño y medidas normativas.....	39
Figura 8	Diseño y medidas normativas.....	44
Figura 9	Proforma de exportación.....	51
Figura 10	Puerto del Callao.....	55
Figura 11	Aeropuerto Jorge Chávez.....	56
Figura 12	Empresa de servicios logísticos.....	59
Figura 13	Empresa de servicios logísticos.....	59
Figura 14	Mapeo comercial.....	61

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR


- **Descripción del producto:**

La harina gelatinizada de maca negra, es mucho más atractiva en el mercado ya que este producto se puede consumir sin el sabor característico de la maca, se puede tomar diario ya es de fácil digestión, hay múltiples opciones de introducirlo en nuestras comidas, puede ser en jugos, bebidas, recetas, postres, etc. Por lo general, nuestra principal materia prima es muy conocida por sus propiedades antioxidantes y energizante, también es rico en minerales, vitaminas B1, B2, E y C.

1.1. Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información referida al producto

Harina gelatinizada de maca negra Nombre Científico de la maca <i>Lepidium meyenii</i>	
Zona de Producción	La zona de producción es en el departamento de Junín
Características físicas	Olor característico Color marrón claro Apariencia polvo homogéneo Sabor particular
Índice de gelatinización	97.42% aproximadamente
Países de exportación	Los principales países que importan el producto son Estados Unidos, Canadá y Corea del Sur.

Nota. www.llexportaciones.com

1.2. Clasificación arancelaria:

Tabla 2

Datos de arancel

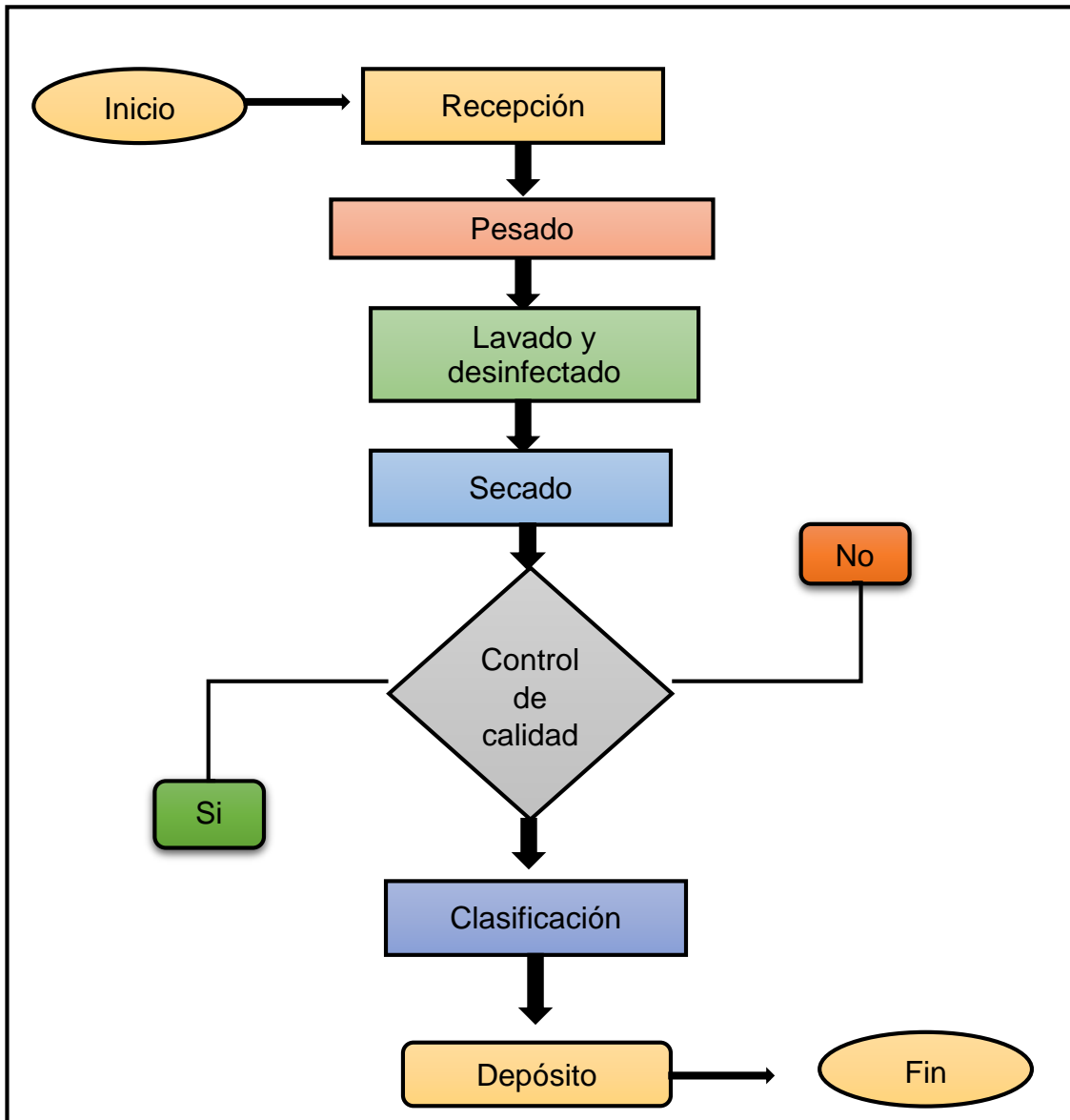
INFORMACIÓN	
Partida	Detalle
1106.20.10.00	Maca (<i>Lepidium meyenii</i>)

Nota. www.aduanet.gob.pe

1.3. Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Secuencia de producción



Nota. Autoría propia

Recepcionar:

Nuestro principal proveedor realiza el envío de mercadería, al llegar a nuestra empresa nosotros recibimos la maca negra en bruto y se hace una pequeña inspección visual al producto.

Pesado:

Colocamos los sacos en nuestra balanza industrial para verificar que coincida con la guía de remisión.

Lavar y desinfectar:

Se procede a poner en jabas para lavarlo con agua potable y así retirar rastros de tierra o polvo, este proceso se hace en movimientos; posteriormente, el desinfectante orgánico se diluye en agua y se deja reposar por un aproximado de 15 minutos; por último, enjuagamos con bastante agua a presión.

Secado:

En canastillas bajas ponemos la maca para que se seque de manera ambiente, lo realizamos solo para que cuando lo pongamos en los sacos no se malogren.

Clasificación:

Sobre la superficie plana, se realiza la selección de la maca negra, se separa de los que están en descomposición, podridos, malas condiciones, etc.

Depósito:

Una vez ya tenemos las macas que han sido seleccionadas para realizar la harina gelatinizada, los ponemos en sacos y se envía a la empresa que va a realizar este proceso.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

Empresas	Ubicación
Consorcio Apromaca Perú	Las entidades registradas se ubican en el departamento de Junín.
Agro Junín	
Corporación del Valle Andino	
Promaca	Huancayo.

Nota. Autoría propia

Tabla 4*Empresa seleccionada*

Dirección	Calle Real 847 - El Tambo - Junín
Correo	ventas@agrojunin.com
Teléfono	995 556 856

Nota. www.agrojunin.com**2.2. Matriz de selección de proveedores****Tabla 5***Datos referenciales para proveedores*

Indicadores	Apromaca	Agro Junín	Valle Andino	Promaca
	Valor %			
Calidad	13	13	11	12
Certificaciones	11	12	10	10
Plazos de entrega	15	13	13	14
Precio	10	14	12	11
Forma de pago	10	11	12	11
Transporte	11	15	14	15
Cercanía	12	12	12	13
Puntuación	82%	90%	84%	86%

Nota. Autoría propia

Resultado: Para seleccionar la empresa proveedora que suministrará la maca negra que se exportará a Estados Unidos y de acuerdo a los criterios establecidos, la empresa que alcanzó mayor puntaje es Agro Junín S.R.L. alcanzando el puntaje de 90%, el cual mantendrá un trato con Ama Export S.A.C.

2.3. Control de calidad:

El control de calidad fue y sigue siendo lo que mucha gente considera como gestión de la calidad. El departamento de control de la calidad de la empresa se encarga de la verificación de los productos, mediante muestreo o inspección al 100 %. La calidad sólo atañe a los del departamento de control de la calidad y a sus inspectores. Mediante este sistema se procura que no lleguen productos defectuosos a los clientes, pero en modo alguno se evita la aparición de esos errores. (Nebrea, 2011).

Implementado en Ama Export S.A.C. está referido a los procesos productivos, considerando un sistema de lavado, desinfectado, enjuague y secado que se realice en las mejores condiciones sin que dañe nuestra materia prima, los cuales permiten que se continúe con el proceso de clasificación.

Nuestra empresa cuenta con las certificaciones: ISO 9001 que permite un sistema óptimo en la gestión de calidad en los productos, procesos y personal. ISO 14001 está enfocada en la gestión ambiental que tenemos el compromiso de respetar el medio ambiente. ISO 22000 asegurar la inocuidad de la harina gelatinizada de maca negra desde la chacra hasta la venta.

2.4. Costo de fabricación:

Tabla 6

Gastos en los procesos productivos para la exportación

Información			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total S/.
Maca negra	3,375 kg.	19.00	64,125.00
Procesos productivos			3,500.00
Etiquetas	3,500	0.35	1,225.00
Bolsas doypack	3,500	0.75	2,625.00
Cajas cartón corrugado	448	3.70	1,657.60
Paletizado	8	220.00	1,760.00
Costos S/.			74,892.60
Costos \$			19,203.23

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento:

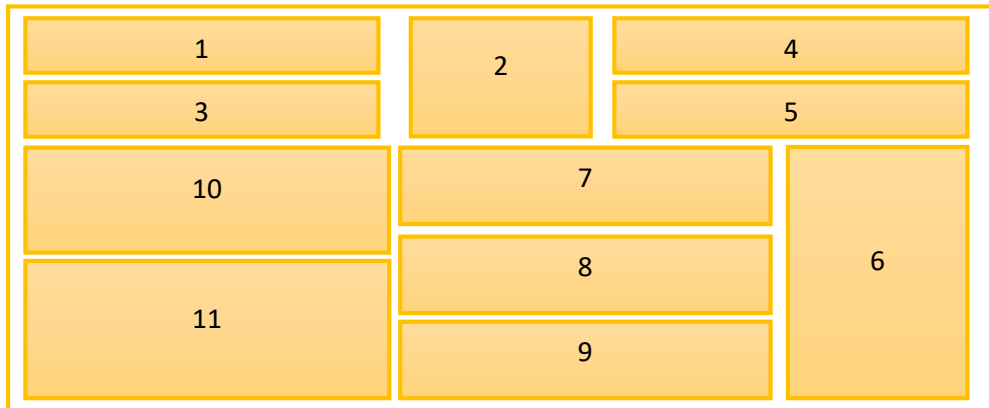
Función de la logística que permite mantener cercanos los productos a los distintos mercados, al tiempo que puede ajustar la producción a los niveles de la demanda y facilita el servicio al cliente. (Iglesias, 2012).

La maca en bruto debe ser almacenado en un ambiente seco para su conservación, en recipientes de polipropileno con ventilación, lo cual hará que este mejor protegido a una contaminación, roedores; el material es resistente a los ácidos abrasivos, es un producto reciclable que lo hace menor costo.

3.2. Lay-out de almacén:

Figura 2

Estructura del almacenamiento



Nota. Autoría propia

Leyenda:

1. Gerencia
2. Seguridad
3. Servicios Higiénicos
4. Ingreso del personal
5. Evacuación
6. Recepción
7. Pesado
8. Lavado
9. Selección
10. Paletizado
11. Almacenamiento

3.3. Detalle de mobiliario utilizado en almacén:

Tabla 7

Información de bienes del almacén

Maquinarias	
Estoca manual	
Balanza industrial	
Todo almacén debe contar con máquinas para el proceso, en nuestro caso lo usamos tanto para la recepción y despacho.	
Equipos	
Anaqueles ranurados	
Tina de acero inoxidable	
Necesitamos utilizar para el proceso de lavado, desinfectado, enjuague, secado y selección.	

Implementos de seguridad

Guantes	
Cascos	

Nuestro personal tiene que contar con EPP completo, para garantizar su seguridad.

Nota. Autoría propia

3.4. Costos fijos del almacén:

Tabla 8

Gastos requeridos para el almacenamiento

Descripción	Cantidad	P. Unitario	Total S/.
Grúa montacargas (Alquiler)	1		160.00
Maquinarias para proceso de harina	1		3,500.00
Estoca manual	1	1,540.00	1,540.00
Anaqueles ranurados	3	125.00	375.00
Balanza industrial	1	1,650.00	1,650.00
Cestos contenedores	3	1,880.00	5,640.00
Canastillas bajas	50	17.50	875.00
Tinas de acero inoxidable	2	4,000.00	8,000.00
Cinta de embalaje	72	4.00	288.00

Strech film	18	17.50	315.00
Precintadora	3	30.00	90.00
Zuncho de plástico	3	35.00	105.00
Grapas para zuncho	1	50.00	50.00
Tenaza y tensionadora	1	320.00	320.00
Extintores	4	180.00	720.00
Botiquín	2	120.00	240.00
Overol drill reflectivo	5	65.00	325.00
Polos	10	20.00	200.00
Guantes	16	7.50	120.00
Cascos	5	28.00	140.00
Botas de punta de acero	4	69.00	276.00
Total S/.			24,929.00
Total \$			6,392.05

Nota. Autoría propia

CAPITULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

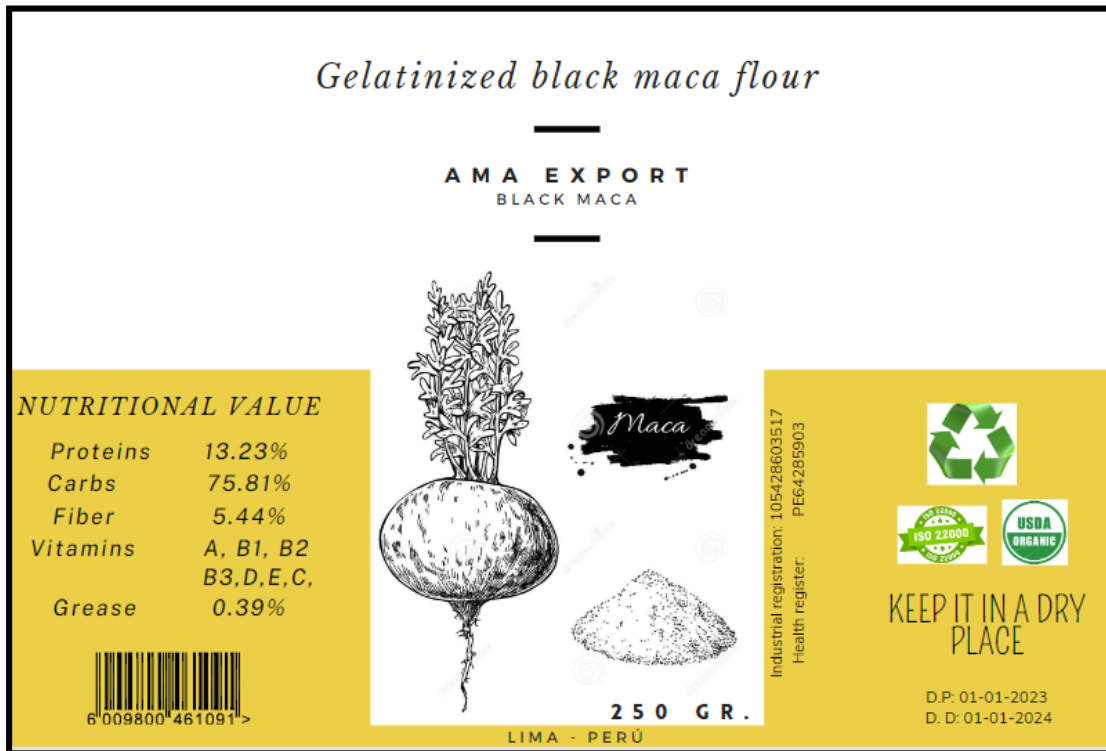
4.1. Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

La etiqueta es definida de la siguiente forma, es una parte integral del empaque y suele identificar al producto o marca, quién lo hizo, dónde y cuándo se hizo, cómo debe usarse y el contenido y los ingredientes del paquete. (Rudelius, 2009).

El rotulado de nuestros productos, es la etiqueta descriptiva y grafica que será impreso en su empaque, esto con la finalidad de informar a nuestro consumidor sobre nuestro contenido.

Figura 3

Etiqueta de Ama Export S.A.C.



Nota. (Rudelios, 2009)

4.2. Normas técnicas aplicables:

Normas para el etiquetado del país destino:

En suplementos dietéticos hay tres categorías de declaraciones que están definidas por estatutos y/o regulaciones de la FDA: declaraciones de propiedades saludables, declaraciones de contenido de nutrientes y declaraciones de estructura/función.

La FDA recomienda que las peticiones y notificaciones se presenten en forma electrónica.

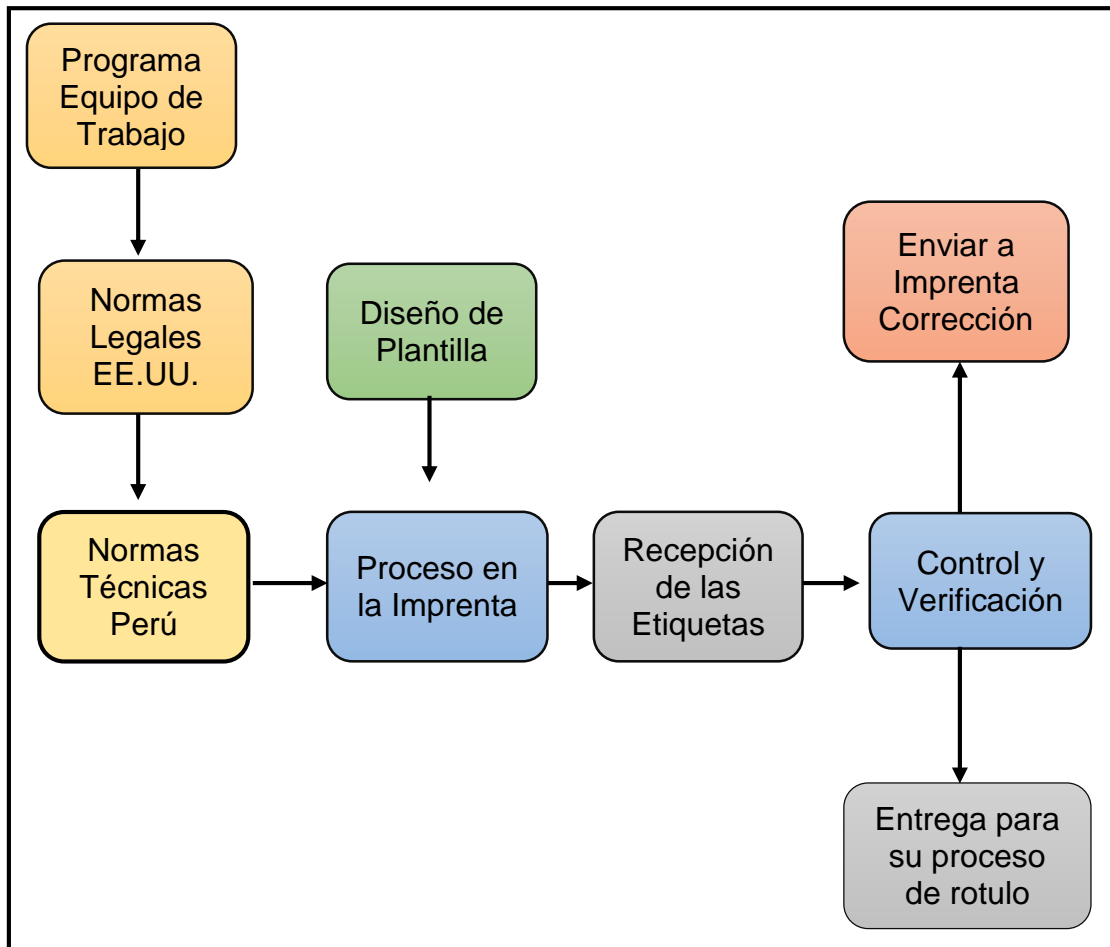
Normas para el etiquetado del país destino:

La entidad que regula los productos alimenticios comestibles para consumo humano es la Dirección General de Salud (Digesa). Los requisitos que deben ir en el rotulado de los productos alimenticios se encuentran en el Decreto Supremo 007-98-SA.

4.3. Proceso del rotulado:

Figura 4

Flujograma de las etiquetas



Nota. Autoría propia

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Para este proceso productivo vamos a tercerizar, la empresa se va a encargar de la mano de obra, el proceso de 3,500 etiquetas en un tiempo de 20 horas, siendo su costo total de 1,225 soles, la empresa asumirá las maquinarias e insumo necesarios para el proceso.

Tabla 9

Datos del proceso de las etiquetas

Criterios	Etiquetas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Rotular	3,500		
Selección		3 horas	
Proceso		17 horas	
Total		2 días	1,225.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado:

Se considera empaque aquel recipiente o riguroso inflexible propio para contener o guardar productos que pueden ser líquidos o sólidos; sus funciones son la de conservar el producto, proteger la mercancía, favorecer en su transporte, también diferenciar de otros artículos, protege de la humedad, golpes insectos o bacterias de acuerdo al producto. (www.diariodelexportador.com)

De acuerdo a la harina gelatinizada de maca negra se ha seleccionado como empaque las bolsas doypack, material que permite tener al producto seco, protegido, y conservado hasta el país destino.

Figura 5

Información del empackado seleccionado

Bolsa doypack	
Para proteger nuestro producto seleccionamos las bolsas doypack con zipper para un mejor conservado.	
Beneficios	Son ecológicas Protección Conservación
Características técnicas	
Medidas	Largo 21cm x Ancho 14 cm x Fuelle 4 cm
Peso	Cada empaque 0.01 gramos
Flexibilidad	De acuerdo al producto
Nota. www.envapack-peru.com	

5.2. Criterios usados para la selección del empaque:

- **Medidas;** para nuestro producto es importante saber qué cantidad ira en cada empaque, y así saber la medida que sería la bolsa.
- **Flexibilidad;** es de material ecológico que facilita en el envasado y en la conservación del producto.
- **Costo;** ya que es ecológico tiene un menor costo ante los demás empaques, el costo varía de acuerdo a los tamaños.
- **Transporte;** es fácil de transportar ya que ocupa poco espacio tanto en la logística como para su almacenamiento.

5.3. Proceso de empaque:

Tabla 10

Secuencia estructural del empackado

Información	
	<p>Proceso 1:</p> <p>Para la exportación se seleccionó la harina gelatinizada de maca negra pasando por los controles de calidad.</p>
	<p>Proceso 2:</p> <p>Se diseñó las etiquetas con información de interés tanto para el importador como para los consumidores.</p>
	<p>Proceso 3:</p> <p>De acuerdo a los criterios usados se seleccionó las bolsas doypack.</p>
	<p>Proceso 4:</p> <p>Procedemos a rellenar las bolsas con nuestra harina gelatinizada por una cantidad de 250 gr.</p>

Nota. Autoría propia

5.4. Tiempos y costos del proceso del empaçado:

Se va a tercerizar este proceso, está encargado la misma empresa que hará la transformación en harina gelatinizada. El tiempo que se tomará será de 10 horas por 3,500 empaques, ellos se encargaran del precio de la maquina a usar, nosotros enviaremos nuestras bolsas impresas.

Tabla 11

Datos del proceso del empaque

Indicadores	Bolsas doypack	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Empaque	3,500		2,625.00
Selección		2 horas	
Proceso		8 horas	
Total		1 día	2,625.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI


EMBALAJE

6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Protege el producto durante el transporte; facilita el almacenamiento; colabora en los manipuleos, apilamientos o en la unitarización; protege contra riesgos de tipos mecánicos, climáticos, físicos de aceleración o desaceleración, frenado, impacto y hasta de vibración; evita robos, saqueos, contaminación y malos olores. Es conocido como embalaje terciario. Para el proceso comercial de harina gelatinizada se ha considerado como empaque las cajas de cartón corrugado, con la finalidad de proteger y conservar el producto durante el trayecto al país de destino que es Estados Unidos.
(www.diariodelexportador.com)

Figura 6

Información del embalado seleccionado

Cajas de cartón corrugado	
Para depositar las bolsas de harina gelatinizada de 250 gr.	
Beneficios	Facilita la manipulación. El 90% de las exportaciones lo utilizan. Son de material resistente
Características técnicas	
Medidas	Largo 40cm; Ancho 30 cm; Alto 25 cm
Peso	5 kilos de harina
Resistencia	Apilamiento hasta 8 filas
Nota. www.propecarton.com.pe	

6.2. Criterios usados para la selección del embalaje:

- Son fuertes y resistentes logrando cargar una buena cantidad de peso y volumen sin sufrir ningún daño.
- Sabemos las medidas del embalaje y es fácil de manipular, almacenar y transportar.
- Poseen distintos costos, son mucho más rentable a comparación de otros embalajes y son de buena calidad.
- Son convencionales, fácil de encontrar en el mercado local para su compra.

6.3. Proceso de embalaje:

Tabla 12

Secuencia estructural del embalado

INFORMACIÓN													
	<p>Etapa 1: Realizar la transformación de la maca en bruto y el control de calidad.</p>												
 <table border="1" data-bbox="336 1099 459 1196"> <thead> <tr> <th colspan="2">NUTRITIONAL VALUE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Proteins</td> <td>13.23%</td> </tr> <tr> <td>Carbs</td> <td>75.81%</td> </tr> <tr> <td>Fiber</td> <td>5.44%</td> </tr> <tr> <td>Vitamins</td> <td>A, B1, B2, B3, D, E, C</td> </tr> <tr> <td>Grasse</td> <td>0.36%</td> </tr> </tbody> </table>	NUTRITIONAL VALUE		Proteins	13.23%	Carbs	75.81%	Fiber	5.44%	Vitamins	A, B1, B2, B3, D, E, C	Grasse	0.36%	<p>Etapa 2: Se evaluó la información para las etiquetas de acuerdo al idioma del país destino.</p>
NUTRITIONAL VALUE													
Proteins	13.23%												
Carbs	75.81%												
Fiber	5.44%												
Vitamins	A, B1, B2, B3, D, E, C												
Grasse	0.36%												
	<p>Etapa 3: Procede a empaquetar de acuerdo a la cantidad indicada en las etiquetas.</p>												
	<p>Etapa 4: Luego el producto empacado será depositado en los embalajes seleccionados para el siguiente proceso productivo.</p>												

Nota. Autoría propia

6.4. Tiempos y costos del proceso del embalado:

Este proceso lo hemos realizado nosotros, en una caja de cartón se coloca 20 bolsas doypack de 250 gr. de harina gelatinizada de maca negra. Para la exportación necesitamos un total de 448 cajas. Los costos que estamos asumiendo son de los insumos y la mano de obra que está a cargo de nuestro personal.

Tabla 13

Datos del proceso de embalaje

Indicadores	Cajas	Tiempos	Costo S/.
Personal			
Embalaje	448		1,657.60
Selección		5 horas	
Proceso		13 horas	
Total		2 días	1,657.60

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha técnica de pallet seleccionado:

Tabla 14

Características de las parihuelas

DATOS	
Pallet europeo	

Para el proceso de harina de maca se utilizarán los pallets para soportar las cajas con el producto.

Información técnica

Largo	1.20 m.
Ancho	80 cm
Normativa	UNE-EN 13698-1
Peso	25 kg. – 1,000 kg.

Nota. www.kanvel.com

7.2. Criterios usados para la selección del pallet:

Nuestra empresa ha seleccionado los pallets europeos, considerando los indicadores de acuerdo a los criterios técnicos para la exportación.

Criterio 1: Medidas

Se adecuada perfectamente al tamaño de nuestras cajas para su proceso de paletizado.

Criterio 2: Costo

Este medio que se utiliza para el envío al país de Estados Unidos su precio es accesible para la parte financiera de la empresa.

Criterio 3: Utilidad

Por su material que es muy resistente la vida útil del pallet son de periodos largos, previa inspección que puedan tener.

7.3. Proceso de paletización:

Tabla 15

Secuencia estructural del paletizado

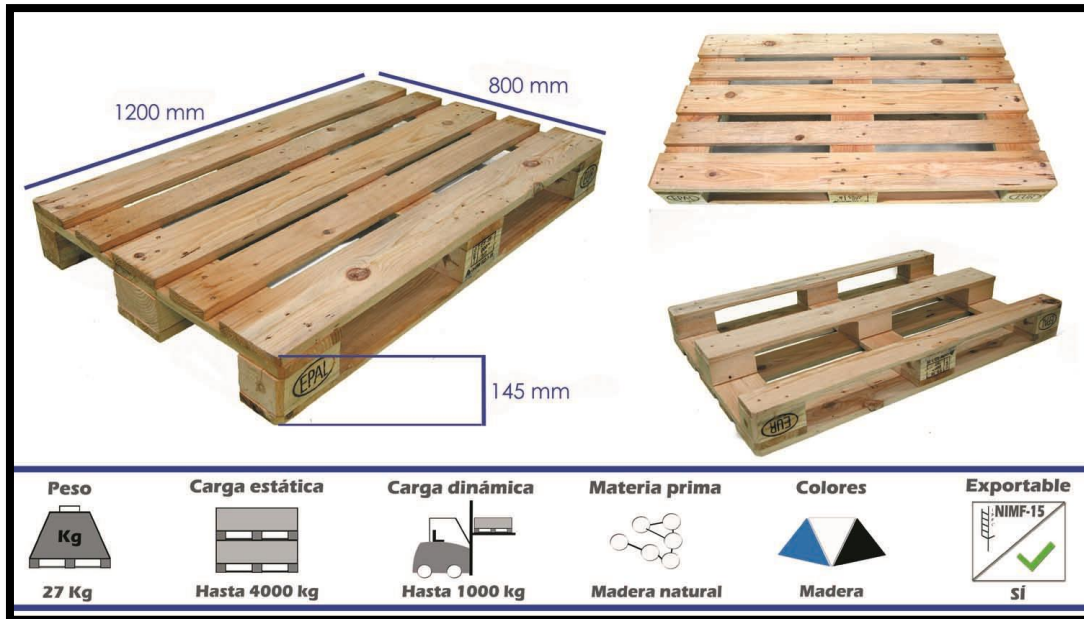
REFERENCIA	
	<p>Una vez seleccionado el producto que se va a exportar a Estados Unidos, se procedió a realizar los procesos productivos; para lo cual se seleccionó el tipo de pallet europeo, cumpliendo con normas técnicas se apilaron las cajas de acuerdo al peso y la cantidad</p>
	
	
	

Nota. Autoría propia

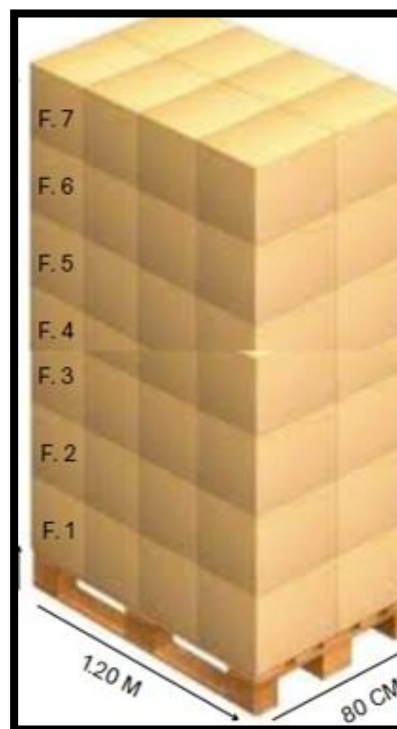
7.4. Plano de estiba:

Figura 7

Diseño y medidas normativas



Nota. www.europalets.com



7.5. Tiempos y costos del proceso de paletización:

Tabla 16

Información del proceso de unitarización

Indicadores	Número	Tiempos	S/.
Personal			
Pallet	8		1,760.00
Selección		2 horas	
Proceso		4 horas	
Total		6 horas	1,760.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 17

Características del contenedor

Contenedor 20`	
Para este proceso se utilizara el contenedor para que pueda sostener los pallets enviados.	

Información técnica	
Largo	5.90 m.
Ancho	2.35 m.
Alto	2.39 m.
Peso	32.500 kg.
Volumen	67.7 CBM

Nota. www.hapag-lloyd.com

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor:

La empresa Ama Export selecciono como su container el de 20' ya que es adecuado el tamaño y la capacidad, considerando los indicadores de acuerdo a los criterios técnicos para la exportación.

- Sus medidas son tamaño ideal para los pallets que tenemos seleccionados y viajara la mercancía mejor asegurada.
- El costo es más económico a comparación de otros contenedores ya que es pequeño.
- Eleva el tiempo de transporte, porque los tiempos de carga y descarga se acortan.
- Tiene el peso modelo para resistir al envío de toda nuestra exportación al país destino Estados Unidos.

8.3. Proceso de contenedorización:

Tabla 18

Secuencia estructural del contenedor

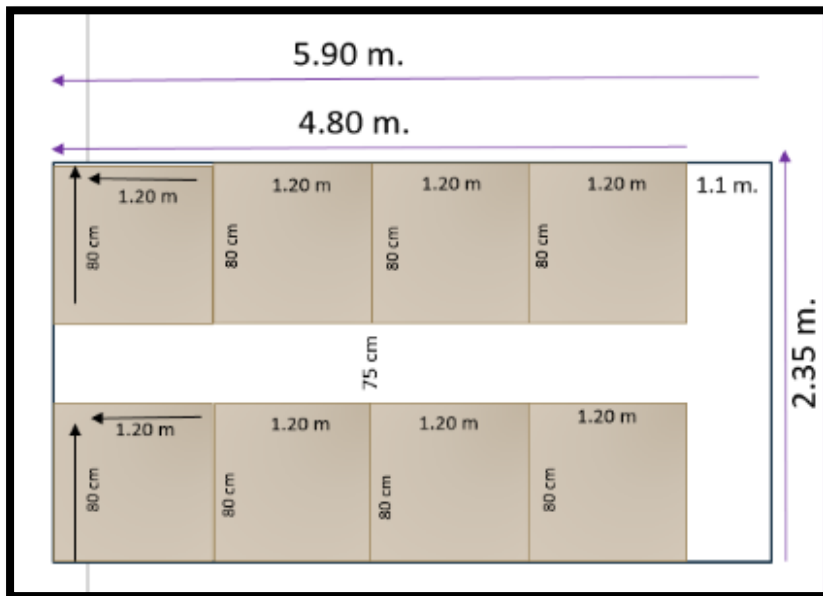
REFERENCIA	
	<p>Seleccionado nuestros embalajes con las normativas para exportar, se procede a realizar la paletización en su pallet correspondiente, para luego con la ayuda de estoca manual y la grúa montacargas procedemos al llenado del container seleccionado.</p>
	
	
	

Nota. Autoría propia

8.4. Plano de estiba del contenedor:

Figura 8

Diseño y medidas normativas



Nota. Autoría propia

8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización:

Tabla 19

Información sobre el proceso de contenedor

Indicadores	Tipo	Tiempos	Costo S/.
Personal			
Contenedor	20´		624.00
Selección		3 horas	
Proceso		2 horas	
Total		5 horas	624.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno:

Tabla 20

Empresas nacionales

Empresas	Ubicación
Mas Logistics	Las empresas que se señalan se ubican en la ciudad de Miraflores, Surquillo y Callao
Transvial	
Fargoline	
Scharff	

Nota. Autoría propia

Tabla 21*Transporte interno*

Dirección	Av. Tomás Marsano N° 1599 - Surquillo
Teléfono	01 - 7734528
E-mail	ventas@maslogistics.pe

Nota. www.maslogistics.pe**Tabla 22***Transporte interno*

Dirección	Av. José Pardo 620 - Miraflores
Teléfono	01 - 4921745
E-mail	ventas@stsl.pe

Nota. www.tsl.pe**9.2. Costo de transporte interno:****Tabla 23***Cotización de transporte interno*

Datos	
Mas Logistics	Ruta: Junín - Rímac
1,950.00 soles	236.6 kilómetros / Tiempo de 5 h. 7 m.

Nota. Autoría propia

Tabla 24

Cotización de transporte interno

Datos	
Comex	Ruta: Rímac - Callao
858.00 soles	12.4 kilómetros / Tiempo de 30 m.

Nota. Autoría propia

9.3. Proveedores del servicio de transporte internacional:

Tabla 25

Lista de empresas extranjeras

Empresas	Ubicación
Grupo Cap Logistic	Las empresas tienen sus sedes principales en la ciudad de Lima.
Comex	
Hapag Lloyd	

Nota. Autoría propia

Tabla 26

Transporte internacional

	
Dirección	Av. Mz. A Lt. 6 Urb. Aero Industrial - Callao
Teléfono	01 - 6313737
E-mail	grupo@caplogistic.com.pe

Nota. www.caplogistic.com.pe

Tabla 27

Transporte internacional



Dirección	Calle Fray Martín de Murúa N° 150 - Lima
Teléfono	01 - 2330065
E-mail	ventas@comex.com.pe

Nota. www.comex.com.pe

9.4. Cotización de flete marítimo:

Tabla 28

Cotización de transporte exterior

Información	
Comex	Ruta: Callao - Miami
\$ 4,700.00	20 días aprox.

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduanas:

El agente debe tener gran conocimiento sobre la normativa aduanera. También tiene que estar al tanto de las modificaciones de las leyes, los reglamentos administrativos, y más. La complejidad de la tarea se hace más notoria, cuando el agente de aduanas debe determinar la clasificación correcta y el valor imponible. Se encarga de la intervención directa o indirectamente de los trámites aduaneros. El agente de aduanas, es el que efectúa la declaración

en aduana en nombre propio o de la persona cuyo nombre está en la declaración de la aduana. (www.southexpress.pe)

Tabla 29

Empresas de servicios de agentes



Dirección	Calle Fray Martín de Murúa N° 150 - Lima
Teléfono	01 - 2330065
E-mail	ventas@comex.com.pe

Nota. www.comex.com.pe

Tabla 30

Empresas de servicios de agentes





Dirección	Calle la roca de vergallo 493 – Magdalena
Teléfono	01 - 4069034
E-mail	ventas@orvexlogistics.com

Nota. www.orvexlogistics.com

10.2. Costo de agenciamiento:

Figura 9

Proforma de exportación

		Agencia de Aduana Asesoría en Comercio Exterior																												
		PROFORMA: 001/0000151 LIMA,25/01/2023																												
Señores : AMA EXPORT S.A.C																														
JR. OSCAR MOLINA NRO. 165 URB. EL BOSQUE LIMA - LIMA - RIMAC																														
Att : Arely Cespedes Telef : 917178574		Despacho N°: 2023/**000056 Rerefencia:																												
A.W.B-BL:	Fch. Llegada:	F.O.B. US\$: 36,210.000																											
Nave:	N° Bultos: 8 PALLETS	FLETE US\$: 4,700.000																											
Regimen: EXPORTACION DEFINITIVA	Peso Bruto:	SEGURO	: 80.000																											
Aduana: MARITIMA CALLAO	Cant. Cont.:	CIF. US\$: 40,990.000																											
Contenido:	P. Destino: PUERTO MIAMI	T. de Cambio	: 3.8850																											
Observaciones: **TIEMPO DE TRÁNSITO: 20 DÍAS APROX.																														
LOS COSTOS SON APROXIMADOS, CUALQUIER GASTO ADICIONAL SERAN CARGADOS EN SU FACTURA.																														
LOS VALORES DE ESTA PROFORMA SON APROXIMADOS Y A VARIACION SEGÚN LOS COSTOS REALES DEL DESPACHO SIRVASE DEPOSITAR EL TOTAL DEL IMPORTE EN CUALQUIERA DE NUESTRAS CUENTAS :																														
																														
CTA CTE. SOLES: 192-2513575-0-45 CCI SOLES: 0021-9200251357504530 CTA CTE. DOLARES: 191-7392865-1-11 CCI DOLARES: 0021-9100739286511153																														
		<table border="1"> <thead> <tr> <th>SERVICIOS</th> <th colspan="2">DOLARES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ADUANAS EXPORTACIÓN</td> <td style="text-align: right;">150.00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>TRANSPORTE INTERNO</td> <td style="text-align: right;">220.00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>FLETE INTERNACIONAL</td> <td style="text-align: right;">4,700.00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>GATE OUT</td> <td style="text-align: right;">150.00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>ALMACENAJE</td> <td style="text-align: right;">550.00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>TRAMITE DE VISTO BUENO</td> <td style="text-align: right;">240.00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>SEGURO INTERNACIONAL</td> <td style="text-align: right;">80.00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>EMISION DE BL</td> <td style="text-align: right;">50.00</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		SERVICIOS	DOLARES		ADUANAS EXPORTACIÓN	150.00		TRANSPORTE INTERNO	220.00		FLETE INTERNACIONAL	4,700.00		GATE OUT	150.00		ALMACENAJE	550.00		TRAMITE DE VISTO BUENO	240.00		SEGURO INTERNACIONAL	80.00		EMISION DE BL	50.00	
SERVICIOS	DOLARES																													
ADUANAS EXPORTACIÓN	150.00																													
TRANSPORTE INTERNO	220.00																													
FLETE INTERNACIONAL	4,700.00																													
GATE OUT	150.00																													
ALMACENAJE	550.00																													
TRAMITE DE VISTO BUENO	240.00																													
SEGURO INTERNACIONAL	80.00																													
EMISION DE BL	50.00																													
Nombre : VIVAS CRUZADO ROCIO ESTEFANY Correo : atencionclientes@comex.com.pe Móvil : 998-257-141		<table border="1"> <tr> <td>TOTAL DE SERVICIOS</td> <td style="text-align: right;">6,140.00</td> <td style="text-align: right;">0.00</td> </tr> <tr> <td>I.G.V. 18 %</td> <td style="text-align: right;">244.80</td> <td style="text-align: right;">0.00</td> </tr> <tr> <td>TOTAL PROFORMA</td> <td style="text-align: right;">US\$ 6,384.80</td> <td style="text-align: right;">S/ 0.00</td> </tr> </table>		TOTAL DE SERVICIOS	6,140.00	0.00	I.G.V. 18 %	244.80	0.00	TOTAL PROFORMA	US\$ 6,384.80	S/ 0.00																		
TOTAL DE SERVICIOS	6,140.00	0.00																												
I.G.V. 18 %	244.80	0.00																												
TOTAL PROFORMA	US\$ 6,384.80	S/ 0.00																												
CALLE FRAY MARTÍN DE MURÚA N° 150 OFICINA 1104 - SAN MIGUEL Teléfono: (01) 233-0065																														

Nota. www.comex.com.pe

10.3. Aseguradoras:

Tabla 31

Empresas de seguro para la exportación

Datos	Costos S/.	Costos \$
Zurulatam	280.80	72.00
Hanseatica	312.00	80.00
IFS Perú	323.70	83.00

Nota. Autoría propia

10.4. Póliza de seguro:

Tabla 32

Costo de seguro

Zurulatam	S/. 280.80
info@zurulatam.com	955 572 424

Nota. www.zurulatam.com

10.5. Terminales de almacenamiento:

Ransa Perú:

Sus operaciones iniciaron en el año 1939, cuenta con más de 7,000 colaboradores altamente capacitados, identifican los costos totales de la logística, simplifican las operaciones y optimizan los recursos de las cargas diferentes con respecto a sectores del rubro de comercio exterior.
(www.ransa.biz)

Medlog:

En la actualidad cuenta con un área de 160,000 m² tiene toda la variedad de maquinarias y servicios para que movilicen y manipulen los distintos tipos de carga, su infraestructura está cerca al terminal del callao. Ingreso al mercado en el año de 1996. (www.medlogperu.pe)

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Análisis de los puertos:

El puerto del Callao; es el principal puerto marítimo del Perú, cuenta con 5 muelles para realizar tanto la carga y descarga de las importaciones y exportaciones que se realizan en nuestro país; es considerado como uno de los puertos más importantes de Latinoamérica ubicándose en el octavo lugar y es el primero en toda la región del Pacífico Sur. También se cuenta con los siguientes puertos de mediana infraestructura como el terminal portuario Matarani ubicado en el departamento de Arequipa, el terminal de Paita que se encuentra en el departamento de Piura, en terminal portuario multipropósito de Salaverry situado

en la provincia de La Libertad y empresa nacional de puertos ENAPU en la localización de Ilo – Moquegua, entre otros. (www.ositran.gob.pe)

Figura 10

Puerto del Callao



Nota. www.ositran.gob.pe

Análisis de los aeropuertos:

El aeropuerto Jorge Chávez; es uno de los aeropuertos mejor conectados con el resto de países del continente y concentra la mayoría de vuelos nacionales e internacionales del país por lo que se considera el centro de conexión más importante de Sudamérica, se encuentra en una posición estratégica que le ha permitido crecer de manera constante en cuanto a volumen tanto de pasajeros como de carga. En él operan 35 aerolíneas que cubren más de 60 rutas. También se cuenta con los siguientes aeropuertos de mediana infraestructura como el aeropuerto internacional Guillermo Concha Ibérico ubicado en Piura, coronel FAP Carlos Ciriani Santa Rosa en la provincia de Tacna, el aeropuerto coronel FAP Francisco Secada Vignetta situado en Iquitos y diversos aeropuertos. (www.ositran.gob.pe)

Figura 11

Aeropuerto Jorge Chávez



Nota. www.ositran.gob.pe

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

destino:

Sistema vial:

La red ferroviaria de Estados Unidos tiene 293.564 kilómetros. El tráfico de mercancías por ferrocarril ascendió recientemente a 2,364 billones de toneladas y kilómetros recorridos. La red de carreteras y autopistas tiene una longitud total de 6,59 millones km.

Sistema portuario:

Posee una infraestructura portuaria compuesta por más de 300 puertos y sub puertos, de los cuales 50 manejan el 90% del total de toneladas de carga. Están localizados estratégicamente en los océanos Pacífico y Atlántico. Algunos de los puertos se encuentran dentro del rango de los más grandes y de mayor movimiento de carga del mundo. En 2020, se transportaron alrededor de 54,96 millones contenedores de mercancías.

Sistema aeroportuario:

Tiene 30 aeropuertos que son los más grandes y de mayor movimiento del mundo. Las ofertas de servicios se concentran en John F. Kennedy International – Nueva York, Los Ángeles International, Miami Airport, George Bush International situado en Houston. En 2020, un total de 40,79 millardos de toneladas-kilómetro de mercancías se movieron por aire en los Estados Unidos de América. Sólo en John F. Kennedy se manipularon unos 1,46 millones de toneladas métricas.

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

- Miami
- Los Ángeles
- New York
- Houston

Principales aeropuertos:

- Atlanta
- Dallas
- San Francisco
- Las Vegas

Capacidad:

Estados Unidos cuenta con más de 300 puertos y 34 aeropuertos destinados a la exportación e importación de productos provenientes de los principales países productores.

Restricciones:

De acuerdo a los controles en el país de destino está prohibido exportar:

- Aletas de tiburón
- Cuerpo humano (órganos o partes de él)
- Productos falsificados.
- Explosivos, inflamables o radioactivos, entre otros productos.

Servicios:

Los servicios que se ofrecen en los terminales mencionados son; carga y descarga de mercancía, depósitos temporales, agentes aduaneros, consultores externo comerciales, transporte, etc.

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

Es una empresa que desarrolla operaciones logísticas, que ofrece servicios de transporte puerta a puerta, almacenamiento de productos, consolidación de carga y envío. Sus operaciones se iniciaron en 1977 en Miami, Florida, EE. UU. Teniendo como sede principal esta ciudad y permite cubrir todos los estados del país.

Figura 12

Empresa de servicios logísticos



Nota. www.wtdc.com

Rhenus Logistics

Ofrece el servicio logístico más rápido, seguro y rentable, utiliza tecnología moderna y experiencia en la industria para crear soluciones innovadoras y personalizadas. Operan una instalación de almacenamiento Clase A de última generación como zona de comercio exterior y depósito aduanero en Miami, Florida.

Figura 13

Empresa de servicios logísticos



Nota. www.rhenus.group

CAPÍTULO XII

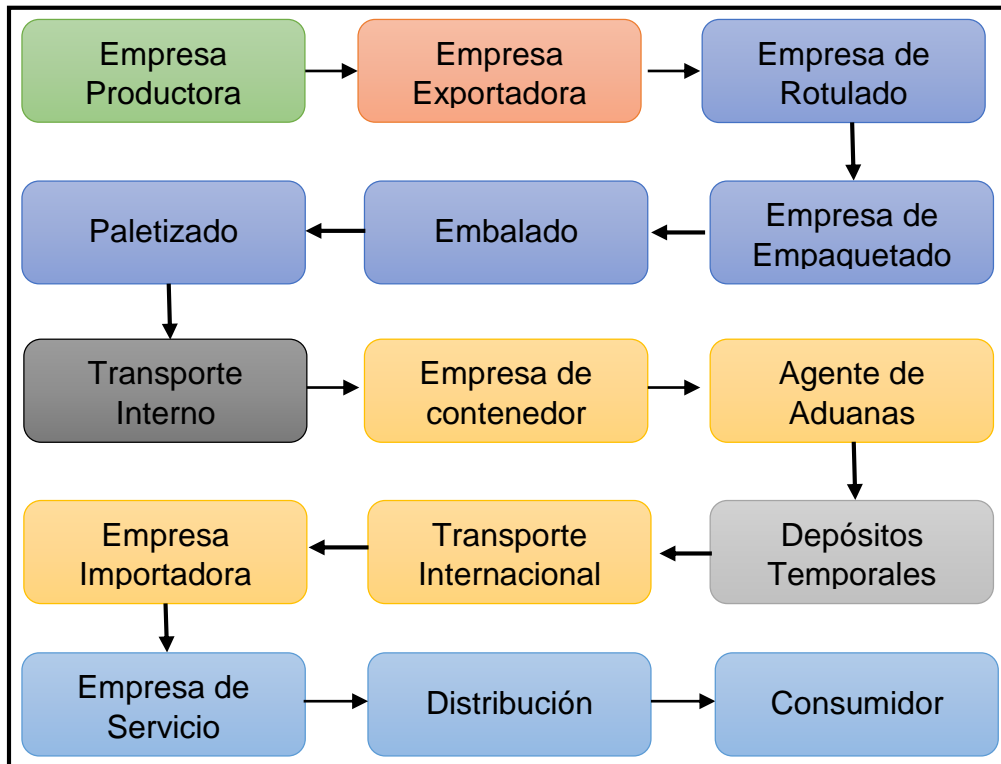
DISTRIBUCIÓN

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

La empresa Ama Export, realiza un análisis y estudio técnico, se seleccionó como producto para exportar maca negra en harina gelatinizada, desde Lima – Perú donde se realizaron los procesos productivos y de exportación (rotulado, empaquetado embalado y paletizado), se utilizó el transporte interno primero de Junín hacia Lima – Rímac y luego hasta el Puerto del Callao, donde se cargaron los pallet al contenedor, pasando por los controles de calidad y de documentación aduanera, para disponer de su embarcación con destino al país de Estados Unidos, Miami, donde será recepcionado por la empresa importadora y su distribución a los negocios para su venta al consumidor.

Figura 14

Mapeo comercial



Nota. Autoría propia

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

Para el proceso de exportación se identifican dos canales que son de interés y que permiten la viabilización del comercio:

Canal directo:

El exportador vende directamente a la empresa importadora por lo cual no se utilizan intermediarios, es el canal más utilizado en las exportaciones ya que es corto y directo.

Canal indirecto:

Este tipo si utiliza intermediarios, quiere decir que además de las empresas exportadora e importadora se verá incluidas otras empresas que serán seleccionadas por la empresa importadora.

Ficha de perfil: Sedano's Supermarket

País: Estados Unidos

Ciudad: Miami

Cubrimiento geográfico: 7 departamentos

Tiendas: Tiene 35 tiendas independientes

Producto: Harina gelatinizada de maca negra

Dirección: 1263 W Flagler St, Miami, FL 33135, Estados Unidos

Teléfono: +1 305-324-1687

E-mail: shop@sedanos.com

Web: www.sedanos.com

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

Para la exportación de harina gelatinizada de maca negra al país de Estados Unidos, Miami, se ha utilizado el canal directo: porque entre el proceso comercial entre la empresa importadora y la empresa exportadora no ha intervenido ningún intermediario, por tal razón se considera como canal con mayor flujo comercial al canal directo.

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

La secuencia del comercio internacional está dentro de un proceso legal y comercial (Tratado de Libre Comercio) en la importación de harina gelatinizada de maca negra y está respaldado por el incoterms FOB donde se señala los costos de inversión sin considerar el pago por el seguro y los derechos de flete por el traslado internacional (marítimo), en el contrato se señala las condiciones de compra por 60 días y se establece un reembolso de 50% para iniciar con el proceso productivo y la cancelación del mismo con la embarcación de la mercancía completa en el barco ya escogido, el volumen es de 2,486.40 kilos utilizando un contenedor de 20' modelo carga seca, con destino al estado de Miami, Estados Unidos.

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

La empresa Ama Export en unos 5 años debe de realizar más de 15 exportaciones al año, ya que nuestro principal producto ya sería reconocido y solicitado por muchos países a nivel mundial y que vean al Perú como un país potencial para las exportaciones, respecto a la diversificación se estaría exportando diversos productos licor de maca, chocomaca, cápsulas orgánicas de toda la variedad existente de la maca. En relación con los actores de los

canales se mantendría una relación con los intermediarios, porque ya nuestra empresa creció a diversos países y necesita mayoristas, agentes, consultores comerciales para poder diversificar y lograr un buen posicionamiento en el mercado internacional, mayor venta y rentabilidad en el desarrollo de la empresa.

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

La tecnología; en base a la tecnología las empresas exportadoras podrán cumplir con las exigencias de parte de las empresas importadoras y de los clientes, permite desarrollar procesos eficientes, efectivos y de calidad.

La globalización; permite nuevas oportunidades de mercado, es decir, desarrollar una comercialización con el objetivo de diversificar o de vender mayores productos a muchos países internacionales.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 33

Gastos asumidos en el proceso de exportación

Descripción	Costos S/.	Costos \$
Certificado fitosanitario	448.50	115.00
Certificado sanitario	366.60	94.00
Certificado de calidad	13,650.00	3,500.00
Contenedor	624.00	160.00

Gastos operativos	780.00	200.00
Documentos de aduanas	585.00	150.00
Gastos administrativos	526.50	135.00
Gastos de origen	36.00	9.23
Visto bueno	936.00	240.00
Emisión de BL	195.00	50.00
Gate out	585.00	150.00
Total Costo	S/. 18,732.60	\$. 4,803.23

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1. Costo de oportunidad de capital:

Este proceso señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión, pero es un riesgo optar por una exportación en el que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, es lo contrario a la exportación de harina gelatinizada de maca negra donde se conoce a productores, procesos productivos, empresas tercerizadas para los procesos de exportación, transporte interno, agentes de aduanas, servicios de soluciones logísticas y empresas importadoras. Siendo su COK de 24.16%.

14.2. Valor actual neto:

Tabla 34

Ingresos económicos

Años	Datos
0	- 135,000.00
1	162,000.00
2	194,400.00
3	233,280.00
4	279,936.00
5	335,923.20

Tabla 35

Egresos económicos

Descripción	Costos S/.
Producto	64,125.00
Procesos productivos	3,500.00
Etiquetado	1,225.00
Bolsas doypack	2,625.00
Cajas de cartón corrugado	1,657.60
Paletizado	1,760.00
Transporte interno	2,808.00
Gastos de exportación	18,732.60
Costo fijo del almacén	24,929.00
Costo fijo de la empresa	2,710.00
Costo fijo de servicios	2,870.00
Gastos de personal	5,733.00
Total	S/. 132,675.20

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

Tir: 0.6

$$\frac{-135,000.00 + 162,000.00 + 194,400.00 + 233,280.00 + 279,936.00 + 335,923.20}{(1+0.6)^1 (1+0.6)^2 (1+0.6)^3 (1+0.6)^4 (1+0.6)^5}$$

$$\frac{-135,000.00 + 162,000.00 + 194,400.00 + 233,280.00 + 279,936.00 + 335,923.20}{1.6 \quad 2.56 \quad 4.10 \quad 6.55 \quad 10.49}$$

$$-135,000.00 + 101,250.00 + 75,937.50 + 56,897.56 + 42,738.32 + 32,023.18$$

$$\text{VAN} = 173,846.56$$

14.3. Tasa interna de retorno:

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

Tir: 1.35

$$\frac{-135,000.00 + 162,000.00 + 194,400.00 + 233,280.00 + 279,936.00 + 335,923.20}{2.35 \quad 5.52 \quad 12.98 \quad 30.50 \quad 71.67}$$

$$-135,000.00 + 68,936.17 + 35,217.39 + 17,972.27 + 9,178.23 + 4,687.08$$

$$\text{VAN} = 991.14$$

Tir: 1.36

$$\frac{-135,000.00 + \frac{162,000.00}{(1+1.36)^1} + \frac{194,400.00}{(1+1.36)^2} + \frac{233,280.00}{(1+1.36)^3} + \frac{279,936.00}{(1+1.36)^4} + \frac{335,923.20}{(1+1.36)^5}}$$

$$\frac{-135,000.00 + 162,000.00 + 194,400.00 + 233,280.00 + 279,936.00 + 335,923.20}{2.36 \quad 5.57 \quad 13.14 \quad 31.02 \quad 73.21}}$$

$$-135,000.00 + 68,644.07 + 34,901.26 + 17,753.42 + 9,024.37 + 4,588.49$$

$$\text{VAN} = -88.39$$

$$\text{Tir} = 1.35 + \frac{991.14}{991.14 - 88.39} \times (1.36 - 1.35)$$

$$\text{Tir} = 1.35 + 1.10 \times 0.01$$

$$\text{Tir} = 1.36 \%$$

CONCLUSIONES

1. Se observó los procesos productivos que se podrían realizar en nuestro almacén con nuestras maquinarias, obteniendo como resultado que se va a tercerizar el proceso de realizar harina gelatinizada de la maca negra.
2. Se analizó el producto a exportar para poder saber qué criterios usar para su correcto empaque y embalaje según sus necesidades; donde se especifica cuáles son los apropiados para la exportación.
3. Se obtuvo una lista de proveedores potenciales que permitieron desarrollar una matriz para poder determinar cuál de ellos está mejor capacitado de acuerdo a nuestras expectativas, el resultado determinó que la empresa Agrojunín fue la seleccionada para suministrar el producto en bruto.
4. Por el país a enviar, Estados Unidos, se utilizará el transporte internacional vía marítima, ya que es el medio indicado por la capacidad para cargar grandes cantidades.

RECOMENDACIONES

1. En el futuro contar con tierras para poder realizar nuestras cosechas propias, ya que se corre el riesgo que por parte de nuestro proveedor de materia prima no cumpla con la entrega de ellas en la fecha o la cantidad que se le solicitan.
2. Si bien los nutrientes de la maca son conocidos en nuestro mercado, se debe realizar un marketing internacional para dar a conocer todos los beneficios de este producto y así poder llegar a todos los consumidores y posicionarse en el mercado internacional.
3. El personal administrativo de la empresa debe estar capacitándose constantemente en el sector de comercio exterior en las entidades encargadas, con esto se obtendrá mejores conocimientos legales y reglas.
4. Implementar a futuro las maquinarias necesarias para poder realizar la transformación de nuestra materia en bruto a la harina gelatinizada, si bien aumentaría los costos también aseguramos que todo el proceso productivo se realice a tiempo, además sería posible también poder realizar a otras empresas este proceso y así obtener también ganancias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Información referida al producto, (2023). *Ld exportaciones*

<https://www.ldexportaciones.com>

Datos de arancel, (2023). *Aduanet*

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

Empresa seleccionada, (2023). *Agrojunín*

<https://www.agrojunin.com>

Nebrea, (2011). *Introducción y evolución de la calidad*

Iglesias, (2012). *Manual de gestión de almacén*. Balanced life S.L.

Rudelius, (2009). *Marketing novena edición*. Editorial McGraw-Hill Interamericana

Empaque, (2023). *Diario del exportador*

<https://www.diariodelexportador.com>

Información del empackado seleccionado, (2023). *Envapack Perú*

<https://www.envapack-peru.com>

Embalaje, (2023). *Diario del exportador*

<https://www.diariodelexportador.com>

Información del embalado seleccionado, (2023). *Propecartón*

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

Características de las parihuelas, (2023). *Kanvel*

<https://www.kanvel.com>

Diseño y medidas normativas, (2023). *Europalets*

<https://www.europalets.com>

Características del contenedor, (2023). *Hapag – Lloyd*

<https://www.hapag-lloyd.com>

Transporte interno, (2023). *Mas operador logístico*

<https://www.maslogistics.pe>

Transporte interno, (2023). *TSL transporte*

<https://www.tsl.pe>

Transporte internacional, (2023). *Grupo Cap logistic*

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

Transporte internacional, (2023). *Grupo Comex*

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

Agente de aduana, (2023). *South express*

<https://www.southexpress.pe>

Empresas de servicios de agentes, (2023). *Grupo Comex*

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

Empresas de servicios de agentes, (2023). *Orvex logística inteligente*

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

Proforma de exportación, (2023). *Grupo Comex*

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

Costo de seguro, (2023). *Zuru latam*

<https://www.zurukatam.com>

Terminal de almacenamiento, (2023). *Ransa Perú*

<https://www.ransa.biz>

Terminal de almacenamiento, (2023). *Medlog Perú*

<https://www.medlogperu.pe>

Análisis de los puertos, (2023). *Ositran*

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

Puerto del Callao, (2023). *Ositran*

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

Análisis de los aeropuertos, (2023). *Ositran*

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

Aeropuerto Jorge Chávez, (2023). *Ositran*

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

Empresa de servicios logísticos, (2023). *WTDC foreign trade zone*

<https://www.wtdc.com>

Empresa de servicios logísticos, (2023). *Rhenus logistics*

<https://www.rhenus.group>