



UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

INTERNACIONALES

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN POLVO DE CORTEZA DE UÑA DE
GATO ORGANICO AL MERCADO DE NEW YORK - ESTADOS UNIDOS”**

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

PRESENTADO POR:

BACH. FEIJOO REYES ROBERT EMILIO

<https://orcid.org/0000-0002-1058-3276>

ASESOR:

MARGOT CECILIA CORILLA CONDOR

<https://orcid.org/0000000215786558>

TUMBES - PERÚ

2022

DEDICATORIA

A Dios por su gran amor hacia nosotros.

A mis padres por ser siempre el pilar de mi vida.

A mis docentes universitarios por compartir sus enseñanzas con perseverancia.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a nuestro señor creador por darme esa fuerza de seguir adelante y no dejarme desmayar en estos retos.

Agradecer a mis padres ya que son el pilar fundamental, han venido apoyándome en todo momento de mi carrera.

INDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
INDICE	iv
INDICE DE TABLAS	ix
INDICE DE FIGURAS.....	x
INTRODUCCION	xiii
RESUMEN EJECUTIVO	13
CAPÍTULO I.....	14
PRODUCTO A EXPORTAR	14
1.1. Ficha técnica el producto.....	15
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	17
1.3. Flujograma de proceso de productivos	18
CAPÍTULO II	19
APROVISIONAMIENTO	19
2.1. Proveedores potenciales (NOMBRE – DIRECCIÓN, LUGAR -RUC- INSUMO(CERTIFICACIÓN)).....	20
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	20
2.3. Control de calidad.....	21
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	22
CAPITULO III	23

ALMACENAMIENTO.....	23
3.1. Estrategia de almacenamiento	23
3.2. Lay-out de almacén	24
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	25
3.4. Costo fijo de almacén	25
CAPITULO IV	26
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	26
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto	27
4.2. Normas técnicas aplicables.....	28
4.3. Proceso de rotulado	28
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	29
CAPITULO V	30
EMPAQUE	30
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado	30
5.2. Criterios usados para la selección del empaque	32
5.3. Proceso de empaque	32
5.4. Tiempo y costo del proceso de empacado.....	33
CAPITULO VI.....	34
EMBALAJE.....	34
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado	34
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje	35

6.3. Proceso de embalaje	36
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	36
CAPITULO VII	37
UNITARIZACION	37
7.1. Ficha técnica de pallet seleccionado.....	38
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	38
7.3. Plano de estiba del pallet	39
7.4. Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	40
CAPITULO VIII	41
CONTENEDORIZACION	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. Tiempo y costos del proceso de contenedorización	44
CAPITULO IX.....	45
TRANSPORTE	45
9.1. Proveedores del Transporte Interno.....	45
9.2. Costo de Transporte Interno (Inland Freight).....	47
9.3. Proveedores de Servicio de Transporte Internacional	47
9.4. Cotizaciones de Flete Marítimo.....	48

CAPITULO X	49
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	49
10.1. Agentes de aduana	49
10.2. Costo de agenciamiento	50
10.3. Aseguradoras.....	50
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)	51
10.5. Depósitos temporales	51
CAPITULO XI.....	52
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO ..	52
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	52
11.2. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	53
11.3. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos).....	54
11.4. Requisitos para importar muestras sin valor comercial	54
11.5. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	54
CAPITULO XII	56
DISTRIBUCION.....	56
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	56
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.	57
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	58

12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	59
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	60
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	61
CAPITULO XIII	62
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION	62
CAPITULO XIV	64
EVALUACION ECONOMICA FINANCIERA	64
CONCLUSIONES	66
REFERENCIAS.....	67

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Proveedores potenciales del producto</i>	20
Tabla 2 <i>Matriz de selección de proveedores</i>	20
Tabla 3 <i>Organismos y certificaciones de calidad</i>	22
Tabla 4 <i>Organismos y certificaciones en EE. UU</i>	22
Tabla 5 <i>Costos de adquisición del Producto</i>	22
Tabla 6 <i>Imagen refencial de almacenamiento</i>	24
Tabla 7 <i>Mobiliario usado en almacén</i>	25
Tabla 8 <i>Costos fijos de almacén</i>	25
Tabla 9 <i>Costos del proceso de rotulado de cajas de cartón corrugado</i>	29
Tabla 10 <i>costos del proceso de empaçado</i>	33
Tabla 11 <i>Costos de proceso de embalaje</i>	36
Tabla 12 <i>Costos del proceso de paletizado</i>	40
Tabla 13 <i>Costos del proceso de contenedorización</i>	44
Tabla 14 <i>Proveedores del servicio de transporte interno</i>	46
Tabla 15 <i>Costo del transporte terrestre interno</i>	47
Tabla 16 <i>Costos de agenciamiento aduanero</i>	50
Tabla 17 <i>Datos de principales proveedores de servicios logísticos</i>	55
Tabla 18 <i>Matriz de costos de exportación</i>	63
Tabla 19 <i>Análisis de costos unitario</i>	63
Tabla 20 <i>Fuente de financiamiento</i>	65
Tabla 21 <i>Flujo de caja financiero</i>	65

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Ficha Técnica del producto.....	16
Figura 2 Partida arancelaria en país de origen y destino.....	17
Figura 3 Flujograma de procesos productivos	18
FIGURA 4 Escala de evaluación	21
Figura 5 Imagen referencial sobre layout de almacen.....	24
Figura 6 Imagen referencial de etiquetado.....	27
Figura 7 Normas técnicas aplicables.....	28
FIGURA 8 Diagrama de Procesos del rotulado y/o etiquetado	29
Figura 9 Ficha técnica del empaque seleccionado	31
Figura 10 Ficha técnica del envase seleccionado.....	31
Figura 11 Criterios para la selección del envase y empaque.....	32
Figura 12 Diagrama del proceso de empacado	32
Figura 13 Ficha técnica del embalaje.....	35
Figura 14 Ficha técnica el pallet	38
Figura 15 Imagen sobre estiba del pallet.....	39
Figura 16 Ficha técnica del contenedor	42
Figura 17 Criterios usados para la seleccion del contenedor	42
Figura 18 Pasos a seguir para la caarga en contenedor.....	43
Figura 19 Estiba del contenedor.....	44
Figura 20 Imagen referencial de transporte utilizado	46
Figura 21 Proveedores de servicio de Transporte Marítimo Internacional.....	48
Figura 22 Imagen del puerto de New York.....	53
Figura 23 Imagen del puerto de new york	54

Figura 24 Imagen referencial de la secuencia comercial	57
Figura 25 Ficha de identificación del importador	57
Figura 26 Precio del polvo de corteza de uña de gato en walmart.....	58
Figura 27 Canales de Distribución.....	59
Figura 28 Indicadores económicos Financieros	65

INTRODUCCION

Este proyecto de exportación tiene como finalidad analizar los procesos de exportación de polvo de corteza de uña de gato orgánico al mercado estadounidense, especialmente a New York. Ya que también nos permitirá conocer los límites tarifarios, variables económicas comportamiento y tendencias de mercado, principales proveedores, mejorando así nuestra logística internacional siendo eficientes y eficaces de tal manera que lograremos posesionarnos en dicho mercado.

El país americano expresa siempre preocupación por el consumo de productos que producen daño al medio ambiente; incluso si es cierto, nueve de cada diez estadounidenses eligen un producto orgánico; es por eso mi motivación a llevar este producto, será acogido de la mejor manera ya sea que todos los distribuidores de alimentos necesitan comprar localmente e importar esta será la mejor opción ya que es un producto saludable y ambientalmente sostenible con todos los respaldos de garantía.

Por otro lado, se definió como objetivo general: Establecer el procedimiento de exportación definitiva del Polvo de Corteza de Uña de Gato hacia el mercado de New York – Estados Unidos. Los objetivos específicos fueron: OE1: Identificar la partida arancelaria del producto y los costos de adquisición a los diversos proveedores. OE2: Adecuar el producto a los procesos de etiquetado, empaque y embalaje, así como los costos para su exportación. OE3: Determinar el proceso y costos de logística interna de la unitarización, contenedorización y transporte del producto al importador. OE4: Elaborar la matriz de costos y evaluación económica-financiera del proyecto de exportación.

Finalmente, los indicadores económicos y financieros del proyecto de exportación nos indica una rentabilidad de valores positivos, así como la TIR por encima del costo de oportunidad del capital.

RESUMEN EJECUTIVO

El trabajo de suficiencia profesional fue desarrollado para determinar el estudio y secuenciación de todos los procesos logísticos de exportación para alcanzar el éxito en la entrega pertinente y eficiente del polvo de corteza de uña de gato hacia el mercado de New York – Estados Unidos, teniendo en cuenta todo lo concerniente a la Distribución Física internacional. Asimismo, se determinó los costos de exportación negociados con el importador en valor FOB. Esto ha permitido obtener ha conllevado a la creación de puestos de trabajo. Con relación, a los resultados obtenidos referente a la evaluación económico - financiero se determinó el Valor FOB y los indicadores económicos y financieros resultan un VAN positivo de S/. 427,841.12, la TIR fue de 70.59%. por último, se obtuvo una ratio de costo/beneficio de 5.07 positivo y el periodo de recuperación de la inversión se determino en el a partir del tercer contenedor.

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

El plan de exportación desarrolló el objetivo de popularizar propiedades de la corteza de uña de gato pulverizada como un producto medicinal ya que es un potente antiinflamatorio que lo pueden consumir todas las personas. Se evaluarán las condiciones necesarias para el éxito y la posibilidad de ingresar al mercado estadounidense.

Este producto fue elegido dada al creciente consumo de productos con propiedades para la salud humana, así como por las condiciones del mercado y el tratado de libre comercio con nuestro país vecino.

1.1. Ficha técnica el producto

(Luque, 2019) La ficha técnica presenta las características principales, composición y modo de uso del producto, proporcionando detallada información sobre el mismo.

Figura 1

Ficha Técnica del producto

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	
<p>Empresa: Exportaciones "ROBERTFEI E.I.R.L." RUC: 1071871056</p>	
Producto específico (Nombre científico)	Uncaria Tomentosa
Nombre Común	Polvo de corteza de uña de gato
Nombre Comercial	"Uña de gato en polvo"
Tipo de alimento	Perecible
Partida arancelaria	1211905000
DESCRIPCIÓN GENERAL	
Usos	Para consumo nutricional humano
Unidad de medida	Gramos
Características físicas	La uña de gato es un poderoso desinflamante, que posee propiedades antimutagénicas apropiadas para fortalecer el sistema inmunológico. Además, es recomendada para tratamientos preventivos de procesos oncológicos e inmunodeficientes.
Vida Util	1 año
Presentación	Bolsa Doy Pack de aluminio exterior tipo Kraft de 250 gr
Tipo de empaque	Carton Corrugado de 60cm x 40cm x 34cm
Tipo de embalaje	Papel Stretch Film
Pais de origen	Perú
Pais de destino	Estados Unidos
CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS	
Color	Marrón rojizo
Olor	Característico de la uña de gato
Sabor	Amargo
Apariencia	Textura de granulosidad fina y homogénea.
CARACTERÍSTICAS FISIOQUÍMICAS	
Humedad	≤8%
Tamaño de Partícula (40-60 mesh)	≥95%
Materias extrañas	Ausencia
Insectos o parte de ellos	Ausencia

Nota. Elaboración Propia.

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Los elementos arancelarios nos permiten identificar restricciones del producto, requisitos, estadías para un país en particular, convenios. Por lo tanto, en el comercio internacional, es muy importante definir cuáles son las líneas arancelarias para sus productos.

El producto a exportar le pertenece la partida “UÑA DE GATO (UNCARIA TORMENTOSA) FRESCOS, SECOS, INCLUSO CORTADOS, QUEBRANTADOS O PULVERIZADOS”

Figura 2

Partida arancelaria en país de origen y destino

PERÚ	
PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN
12.11.90.50.00	Uña de gato (Uncaria tomentosa)
EE.UU.	
PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN
1211.90.91.90	Other substances having anesthetic, prophylactic or therapeutic properties and principally used as medicaments or as ingredients in medicaments

Nota. Tomado de Boletines exportemos Perú. (2009)

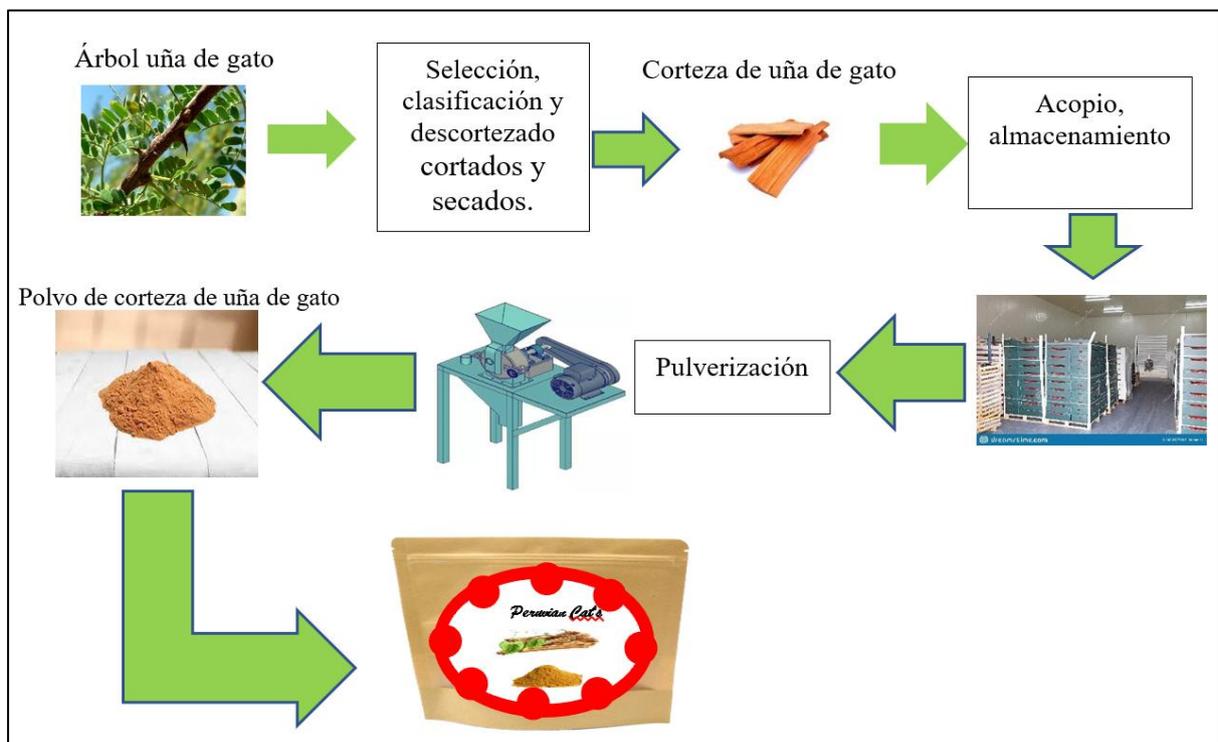
1.3. Flujograma de proceso de productivos

(Alban, ,2017) “Los diagramas de flujo comúnmente llamados flujogramas son cualquier representación gráfica de actividades que son implementadas dentro de gráficos entrelazados por flechas que siguen una secuencia”

Ahora que está claro qué es un diagrama de flujo, veremos cómo se transforma la corteza de uña de gato en polvo.

Figura 3

Flujograma de procesos productivos



Nota. Elaboración Propia.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

(guernsey, 2022) Cuando hablamos del aprovisionamiento decimos que es el proceso de obtener bienes y servicios que necesarios para la empresa. Hay dos tipos principales, directos e indirectos.

2.1. Proveedores potenciales (NOMBRE – DIRECCIÓN, LUGAR -RUC- INSUMO(CERTIFICACIÓN))

Tabla 1

Proveedores potenciales del producto

Nº	Proveedores	Ruc	Sede	Características	Contacto
1	Peruvian Nature S & S S.A.C.	20502203461	Calle Las Gardenias Mz I, Lote 12, Urb. Praderas de Lurín, Lima - Perú	Empresa que cree en la calidad y nos preocupamos por todo el ciclo de nuestra cadena de valor	(+51 1 7178720) sales@peruviannature.com
2	Laboratorio Herbal Food S.A.	20544307798	Mza. VI Lt. 49 Z.I. Parcela 3A, Pachacamac – Villa el Salvador, Lima 42 – Perú.	empresa ha basado en la agroindustria especialistas en industria alimentaria, deshidratado de productos a temperaturas controladas, molienda, pulpa de fruta etc	(+511) 277-4329 javiercruzpc@gmail.com
3	Ecoandino S.A.C.	20419184111	Av. Progreso N° 750 Sector 2, Concepción, Junín - Perú	Empresa peruana dedicada al cultivo, procesamiento y comercialización de antiguos superalimentos de biodiversidad andina y amazónica, supervisando cada proceso para hacer llegar a nuestros clientes productos de alta calidad y valor nutricional.	(+51) 943 944 238 ventalocal@ecoandino.com

Nota. Elaboración Propia.

2.2. Matriz de selección de proveedores

Tabla 2

Matriz de selección de proveedores

Nº	Criterios de selección/Proveedores	a. Calidad	b. Precio	c. Distancia	d. Plazo entrega	Puntaje Total	Precio Referencial
1	Laboratorio Herbal Food S.A.	4	5	4	4	17	S/ 17.00
2	Peruvian Nature S & S S.A.C.	4	4	3	5	16	S/ 16.00
3	Ecoandino S.A.C.	4	4	4	3	15	S/ 17.50

Nota. Elaboración Propia.

FIGURA 4

Escala de evaluación

ESCALA DE LIKERT	
1	Muy de acuerdo
2	De acuerdo
3	Indeciso
4	En desacuerdo
5	Muy en desacuerdo

Nota. Elaboración Propia.

Al realizar la evaluación correspondiente, teniendo en cuenta características como el precio, calidad, distancia y tiempo de entrega se escogió la empresa Laboratorio Herbal Food S.A, con domicilio fiscal en Mza. VI Lt. 49 Z.I. Parcela 3A, Pachacamac – Villa el Salvador, Lima 42 – Perú, para ser nuestro proveedor oficial.

2.3. Control de calidad

(Juran, 1993), define la calidad como un conjunto de particularidades que buscan satisfacer las necesidades del consumidor. Además, según Juran, la calidad es no tener defectos. "La calidad es la usabilidad que satisface las necesidades del cliente".

Teniendo en cuenta este concepto, identificamos los organismos que se encargan de salvaguardar la seguridad alimentaria de los clientes, así como las certificaciones que emiten estos órganos.

Tabla 3*Organismos y certificaciones de calidad*

Nº	DESCRIPCIÓN	SIGLA
1	Sistema de Gestion de Calidad	ISO 9001
2	Certificación Inacal	INACAL
3	Dirección General de Salud Ambiental	DIGESA
4	BRCGS Inocuidad alimentaria	BRCGS

Nota. Elaboración Propia.**Tabla 4***Organismos y certificaciones en EE. UU*

Nº	DESCRIPCIÓN	SIGLA
1	Administracion de Alimentos y Medicamentos	FDA
2	Agencia de Proteccion Ambiental	EPA
3	Oficina de Seguro de los Aditivos Alimentarios y del Centro de Seguridad Alimentaria y Nutrición Aplicada.	CFSAN

Nota. Elaboración Propia.**2.4. Costo de fabricación y/o adquisición**

Los costos de adquisición del producto ya con todos los procesos que sufre para poder extraer e polvo de corteza de uña de gato y los envases empleados.

Tabla 5*Costos de adquisición del Producto*

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1	Polvo de Corteza de Uña de gato	16.00	Kg.	10,000	160,000.00	40,506.33
2	Envase Doy Pack tr laminado tipo kraft exterior de 250 gr (Etiquetado Impreso digitalmente)	1.45	Unidad	40,000	58,000.00	14,683.54
Sub Total					218,000.00	55,189.87
TOTAL					218,000.00	55,189.87

Nota. Elaboración Propia.

CAPITULO III

ALMACENAMIENTO

El almacenamiento se define como las operaciones de almacenamiento que permiten mantener los productos, componentes y materias primas cerca de los mercados, centros de producción y conversión para mantenerlos operativos. (Marín, 2018)

3.1. Estrategia de almacenamiento

Al realizar solo un ejercicio de exportación con un solo producto, la estrategia que se utiliza es estibar las cajas de cartón corrugado sobre pallets de forma uniformizada y que permita la estiba de la carga sobre el contenedor.

Tabla 6

Imagen referencial de almacenamiento



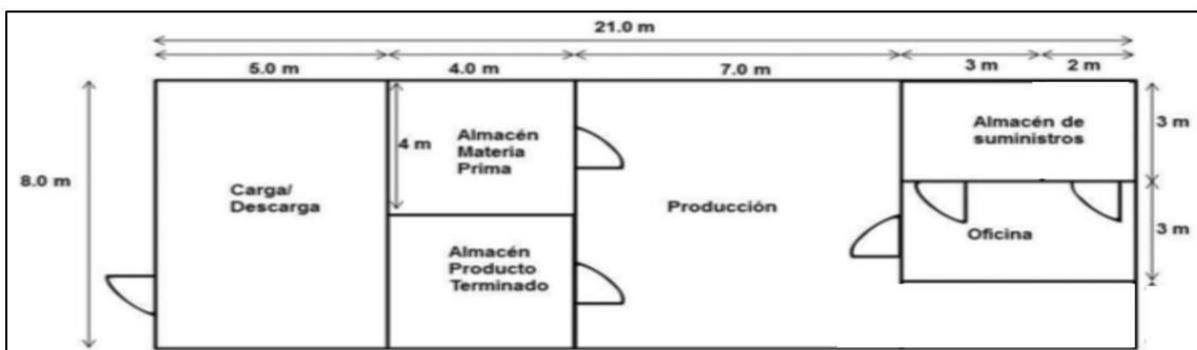
Nota. Elaboración Propia.

3.2. Lay-out de almacén

El almacén será pequeño donde habrá una puerta donde ingrese el camión para traer insumos o materia prima, y la otra entrada será de despacho, habrá una oficina, también un archivador y la sección donde se realiza la producción del producto y el empaquetado.

Figura 5

Imagen referencial sobre layout de almacen



Nota. Tomado de repositorio institucional UAP (2016)

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

El mobiliario usado esta descrito en la Tabla N°.07 “Mobiliario usado en almacén” y hace referencia a los bienes y equipos necesarios para poder desarrollar las funciones de supervisión y controlar la carga.

Tabla 7

Mobiliario usado en almacén

Nº	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	% Depreciación	Deprec. Anual S/.	Deprec. Mes S/.
1	Computadora de escritorio all in one DELL	1	2,450.00	2,450.00	25%	612.50	51.04
2	Impresora Laser HP	1	920.00	920.00	25%	230.00	19.17
3	Sillas de metal giratorio	2	165.00	330.00	10%	33.00	2.75
4	Escritorios de madera	2	210.00	420.00	10%	42.00	3.50
Total activo fijo				4,120.00		917.50	76.46

Nota. Elaboración Propia.

3.4. Costo fijo de almacén

Los costos están en función a lo requerido para el funcionamiento del local de almacén.

Tabla 8

Costos fijos de almacén

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1	Alquiler de local para almacén	500.00	Unidad	1	500.00	126.58
2	Servicio internet y telefonía	84.00	Unidad	1	84.00	21.27
3	Utiles de oficina	170.00	Unidad	1	170.00	43.04
4	Servicio agua y desagüe	140.00	Unidad	1	140.00	35.44
5	Costo energía eléctrica	86.00	Unidad	1	86.00	21.77
6	Depreciación activo fijo				76.46	19.36
TOTAL					1,056.46	267.46

Nota. Elaboración Propia.

CAPITULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

(Indecopi, 2013) Una etiqueta o rótulo es cualquier marca escrita, impresa, estarcida, marcada en relieve o bajorrelieve o aplicada a un producto, su envase o su empaque para informar a los consumidores sobre las características de un producto alimenticio. adjunto material gráfico.

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

Figura 6

Imagen referencial de etiquetado



Según la RAM PROMPERU, en sus estudios de mercado y exportación, define que, el marcado y el etiquetado se regulan por el Código de Regulaciones Federales, Título 21, Parte 101 "Food Labeling" (21 CFR 101). Los datos que intervienen en el etiquetado varían según el tipo de venta del producto.

Envases destinados a la venta al por mayor: Identificación, nombre y dirección del exportador, envasador y/o expedidor, código de identificación (facultativo), naturaleza y nombre del Producto, Nombre de la variedad (facultativo). Origen del producto, país de origen, nombre del lugar, distrito o región de producción, identificación comercial, categoría y calibre expresado en diámetros mínimo y máximo (si están clasificados por calibre), marca de inspección oficial, idioma (La Ley exige que todos los elementos aparezcan declarados en inglés).

4.2. Normas técnicas aplicables

Figura 7

Normas técnicas aplicables

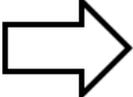
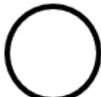
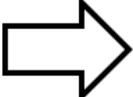
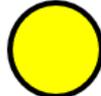
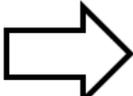
N°	LEY / NORMA	DESCRIPCIÓN
1	La Norma Técnica Peruana (NTP) 209.038:2003 (2009) Comité de Normalización y Supervisión de Obstáculos No Arancelarios al Comercio – INDECOPI	Ley que aplica en el etiquetado de todos los alimentos envasados, la cual especifica la información correcta que debe llevar todo alimento envasado
2	Decreto No. 1304, (2022) Ley de Etiquetado y Verificación de Reglamentos Técnicos de Productos Industriales Manufacturados	el objeto de esta ley es establecer el etiquetado obligatorio para las industrias de consumo y productos manufacturados con el fin de salvaguardar los derechos de información de los usuarios y consumidores.
3	Gestión de inocuidad alimentaria ISO 22000	Es importante porque fomenta protección al consumidor y mejora el rendimiento de los costes en la cadena de suministro, es por ello que se consideró en la exportación de Harina de
4	Ley de etiquetado de la FDA	el etiquetado de alimentos en Estados Unidos está regulado por la FDA a través de la Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos (FDC Act), la cual ha sido modificada por la Ley Food Safety Modernization Act (FSMA) y la Ley sobre Etiquetado y Embalaje (Fair Packaging and Labelling Act)
5	El Codex Alimentarius	es la norma y guía para regular el etiquetado de productos, su propósito es proteger la salud de los consumidores y asegurar la equidad de la conducta comercial de los productos en los mercados interno y externo. Comité técnico que supervisa el etiquetado.

Nota. Elaboración Propia.

4.3. Proceso de rotulado

Con relación a la Bolsa Doy Pack de aluminio trilaminado de 250 gramos, será impresa digitalmente. Así mismo, se identificará nombre de la empresa y del producto, así como todo lo estipulado anteriormente.

FIGURA 8*Diagrama de Procesos del rotulado y/o etiquetado*

DIAGRAMA DE PROCESO					
ROTULADO Y/O ETIQUETADO					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Elaborar el modelo de etiqueta</i>					25 min
<i>Socializar la propuesta y elegir diseño</i>					45 min
<i>Elección de proveedor</i>					15 min
<i>Impresión de etiqueta en el envase doypack</i>					60 min
TOTAL	4	3	0	3	10

Nota. Elaboración Propia.

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

Tabla 9*Costos del proceso de rotulado de cajas de cartón corrugado*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1	Cajas de cartón corrugado 60 cm x 40 cm x 34 cm	1.45	Unidad	500	725.00	183.54
2	Servicio de personal empacado a destajo	1.00	Unidad	500	500.00	126.58
TOTAL					1,225.00	310.13

Nota. Elaboración Propia.

CAPITULO V

EMPAQUE

El empaque es un tipo de protección al producto cuya función principal es combinar varias unidades de un mismo producto en una sola unidad (paquete). Además, el empaque contiene imágenes y textos impresos que llegan al consumidor y se convierten así en una herramienta de venta y marketing del propio producto. (BEETRACK, 2022)

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

La presente ficha técnica, describe las principales características, composición y medidas del empaque y envase seleccionados, con información detallada sobre todos sus aspectos.

Figura 9

Ficha técnica del empaque seleccionado

<p>PROVEEDOR ENVAPACK S.A.</p> <p>RUC 20601198909</p> <p> SAN ISIDRO - LIMA</p>		
Características generales	Carton Corrugado con tapa	
Aplicaciones	Utilizadas para empaques de productos	
Rotulado	impresión digital	
Almacenamiento	Sobre pallets	
Dimensiones	60CM X 40CM X34CM	
Vida útil esperada	varios usos	
Capacidad	80 bolsas doy pack	
Medioambiente	Reciclables 100%	

Nota. Elaboración Propia.

Figura 10

Ficha técnica del envase seleccionado

Descripción	Características	Imagen Referencial	Proveedor
Bolsas Doy Pack Trilaminada con exterior tipo kraft	Tiene como función resellar el empaque una vez abierto el producto y válvula descalificadora unidireccional, la cual permite preservar el contenido del producto en condiciones óptimas.		<p>PROVEEDOR ENVAPACK S.A.</p> <p>RUC 20601198909</p> <p> SAN ISIDRO - LIMA</p>
	Gramaje		
	250		
	Responsabilidad ambiental		
	100% reciclable		

Nota. Elaboración Propia.

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

Figura 11

Criterios para la selección del envase y empaque

a)	Protege el producto durante el traslado desde la fábrica hasta los diferentes puntos de distribución.
b)	Mantenga la frescura y la inocuidad de los alimentos
c)	Dar protección al medio ambiente.
d)	Alta transparencia y brillo.
e)	Buenas propiedades mecánicas.
f)	Permeabilidad al vapor de agua de forma excelente

Nota. Elaboración Propia.

5.3. Proceso de empaque

Figura 12

Diagrama del proceso de empackado

DIAGRAMA DE PROCESO					
PROCESO DE EMPAQUE - Polvo de corteza de uña de gato (por unidad)					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
Llenar las bolsas doy pack trilaminadas	●				1 min
Verificar el peso de cada bolsa doy pack una vez envasada		■			1 min
Sellado de las bolsas doy pack	●				1 min
Trasladar cada bolsa doy pack a la caja de cartón corrugado para empaque			➡		4 min
Sellar las cajas de cartón corrugado de empaque	●				3 min
Trasladar cada caja al pallet seleccionado	●		➡		3 min
TOTAL	4	1	2	0	30

Nota. Elaboración Propia.

5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado

Tabla 10

costos del proceso de empaçado

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1	Cajas de cartón corrugado 60 cm x 40 cm x 34 cm	1.45	Unidad	500	725.00	183.54
2	Servicio de personal empaçado a destajo	1.00	Unidad	500	500.00	126.58
TOTAL					1,225.00	310.13

Nota. Elaboración Propia.

CAPITULO VI

EMBALAJE

El empaque es similar al empaque en que se usa para mantener unidas unidades más pequeñas de un producto. Específicamente, los contenedores se utilizan para agrupar paquetes. Es decir, unidades de producto ya envasadas. Sin embargo, a diferencia del empaque, el empaque no se usa para promocionar el producto, sino solo para mantenerlo seguro y correcto durante la etapa de transporte o almacenamiento del paquete. (BEETRACK, 2022)

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

En la ficha siguiente se describen las características del material a utilizar para realizar el proceso de embalaje de nuestro producto.

Figura 13

Ficha técnica del embalaje

	
Características generales	Cinta film: Se adhiere fácilmente a cualquier superficie tiene baja densidad y la capacidad de embalado supera los 100 metros.
	Esquineros de carton: Son sólidos y resistentes, y al mismo tiempo, económicos, deben tener una medida aproximada entre 50 cm a 105 cm de longitud, con un ángulo de 90° ± 5°, y el ancho de las alas puede fluctuar entre 40 mm a 50 mm.
Aplicaciones	Embalado de productos. Fácil manejo
Vida útil esperada	un solo uso
Capacidad	Papel Film: 100 metros aprox.
Medioambiente	Papel film: No reciclable
	Esquineros de carton: Reciclables al 100%

Nota. Elaboración Propia.

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

Este procedimiento ayuda en agrupar y proteger directamente los productos en cantidades uniformes, simplificando el manejo. El embalaje y los materiales utilizados se seleccionan según los requisitos del producto, los métodos de empaque, los métodos de enfriamiento previo, la resistencia, el costo, la disponibilidad, las peticiones del comprador, los costos de flete y las normas ambientales a considerar.

6.3. Proceso de embalaje

Cada caja de cartón con tapa tendrá como contenido 80 bolsas doypack con el polvo de corteza de uña de gato. Los encargados de embalar la mercadería, ubicarán las cajas apilándolas con la técnica de amarrado, que es la primera fila en vertical y la segunda en horizontal y así sucesivamente. así mismo, se colocan los esquineros de cartón y por último, con la cinta film embalará las cajas ya cargadas en el pallet.

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Tabla 11

Costos de proceso de embalaje

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1	Strech Film 20 rollos	22.00	Unidad	5	110.00	27.85
2	Esquineros de Carton	0.35	Paquete	500	175.00	44.30
3	Embalador (1)	18.00	unidad	25	450.00	113.92
TOTAL					735.00	186.08

Nota. Elaboración propia.

El tiempo estimado del proceso de embalaje es de 20 min por Pallet .

CAPITULO VII

UNITARIZACION

La unitarización de carga consiste en ordenar y consolidar las mercancías con los siguientes fines: Mantener la integridad del producto en cada etapa que el producto pase por el almacén así como facilitar y agilizar el traslado de mercancías. El concepto de unidad de carga significa el agrupamiento de uno o más ítems de carga general, que se movilizan como unidad indivisible de carga. (Neira, 2021)

7.1. Ficha técnica de pallet seleccionado

Figura 14

Ficha técnica el pallet

	
Tipo	Pallet americano
Medidas	1200 mm x 1000 mm
Carga dinámica	1500 Kg
Carga estática	2000 Kg
Pesa	Aprox. 25 Kg
Entradas Transpaleta	Dos entradas
Altura	131mm
Carga soportada	1200 KG
Tipo de madera	Pino
Homologación	EPAL
Certificación	NIMF-15
Medio ambiente	Libre de moho/Reciclables 100%

Nota. Elaboración Propia.

7.2. Criterios usados para la selección del pallet

El proceso de paletizado consta de dos fases: carga de material y fijación de mercancías. Primero, todas las unidades de carga deben estar espaciadas uniformemente y convenientemente apiladas. Por regla general, se colocan cajas pequeñas, pero gracias a su forma regular se pueden apilar fácilmente.

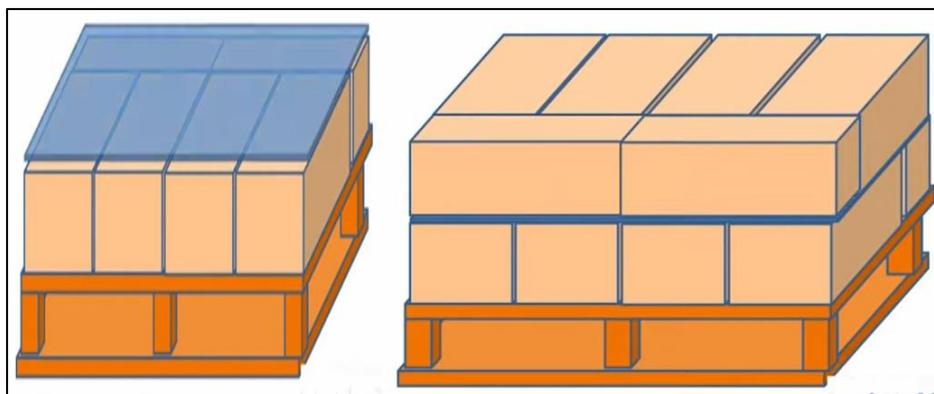
Además, al paletizar, se debe tener en cuenta que el peso del palet esté distribuido y que no quede solo en el medio o en los lados. En este caso, los palets pueden deformarse y poner en peligro la mercancía y los empleados que trabajan en el almacén. Por supuesto, los materiales que componen el paquete no deben sobresalir ni vertical ni horizontalmente. El producto puede volcarse durante el almacenamiento o el transporte, causando graves daños a la empresa. Se debe

considerar: Un palet de dimensiones adecuadas para una gama más amplia de cajas y una base óptima para soportar el peso adecuado según las cajas a colocar.

7.3. Plano de estiba del pallet

Figura 15

Imagen sobre estiba del pallet



Nota. Elaboración Propia.

7.4. Tiempos y costos del proceso de paletizado

Tabla 12

Costos del proceso de paletizado

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo Mes US \$
1	Pallet americano	30.00	Unidad	20	600.00	151.90
2	Obreros a destajo	6.00	Unidad	20	120.00	30.38
3	Divisiones de cartón corrugado	3.50	Unidad	75	262.50	66.46
TOTAL					982.50	248.73

Nota. Elaboración Propia.

El tiempo de palatización es directamente proporcional al número de cajas a distribuir.

CAPITULO VIII

CONTENEDORIZACION

El transporte marítimo de contenedores es un método de transporte de mercancías mediante contenedores. Su uso ha facilitado en gran medida esta función de la cadena de suministro y ha eliminado la necesidad de que los exportadores lleven mercancías a granel a los puertos, ya que las mercancías pueden enviarse en contenedores transportados en varios modos intermodales. (MASCONTAINER, 2020)

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

La ficha técnica del contenedor señala características que se deben tomar en cuenta al momento de elegir el contenedor para el transporte internacional de nuestra mercancía.

Figura 16

Ficha técnica del contenedor

NOMBRE	Contenedor de Dryvan 40 pies
MEDIDAS	Exterior: 12,19 metros de largo (40 pies), 2,44 metros de ancho (8 pies) y 2,59 metros de alto (8 pies y 6 pulgadas). Interior: 12 metros de largo (39 pies y 6 pulgadas), 2,39 metros de ancho (7 pies y 9 pulgadas) y 2,39 metros de alto (7 pies y 10 pulgadas).
CUBICAJE	67,7 mts cúbicos
USO	Destinado para el transporte internacional
IMAGEN	
COMPOSICIÓN	Acero, y pinturas protectoras anticorrosivas.
OTRA INFORMACIÓN	-Carga homogeneizada. -Resistentes. -Evita la ruptura de la carga

Nota. Elaboración Propia.

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

Figura 17

Criterios usados para la selección del contenedor

a)	Flexibilidad
b)	Admisión de las economías de escala.
c)	Incrementa la velocidad de las operaciones (Navieras más rápidas y descarga más rápida).
d)	Incrementa la seguridad y reduce daños.
e)	estándar universal para el transporte.

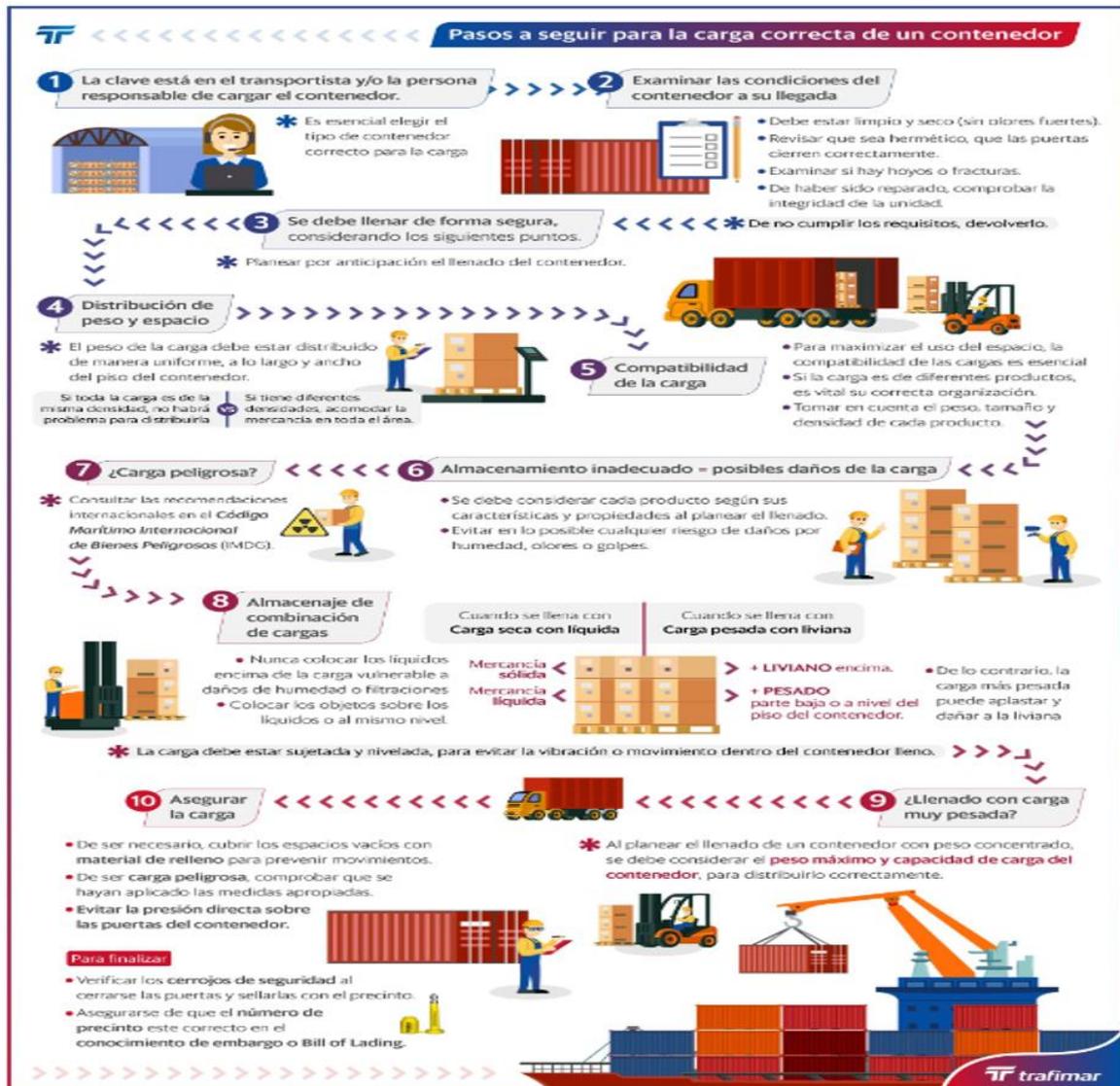
Nota. Elaboración propia.

8.3. Proceso de contenedorización

En la **figura N°. 18**, se muestran los procesos previos a la contenedorización hasta llegar a la carga consolidada y los agentes que participan en estos procesos.

Figura 18

Pasos a seguir para la carga en contenedor

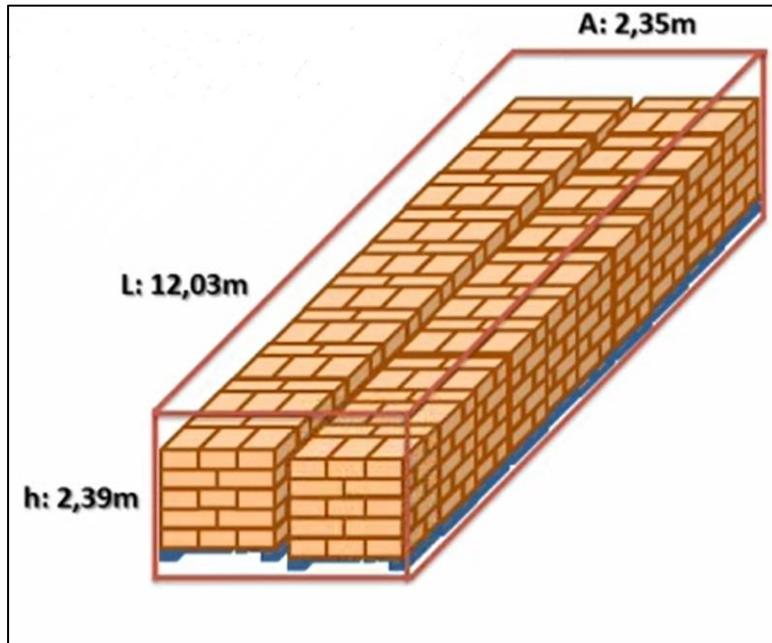


Nota. Elaboración propia.

8.4. Plano de estiba del contenedor

Figura 19

Estiba del contenedor



Nota. Elaboración Propia.

8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Tabla 13

Costos del proceso de contenedorización

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo Mes US \$
1	Alquiler del contenedor de 40 pies	1,350.00	Unidad	1	1,350.00	341.77
2	Alquiler de la máquina de carga estiba	704.00	Unidad	1	704.00	178.23
TOTAL					2,054.00	520.00

El tiempo de contenedorización es directamente proporcional al número de pallet que distribuirá la máquina de carga.

CAPITULO IX

TRANSPORTE

El transporte es un medio que sirve para el traslado de mercancías o personas de un punto a otro. El traslado, posibilita el desarrollo económico y el desarrollo de oportunidades para el país. (Pérez, 2021)

9.1. Proveedores del Transporte Interno

Para trasladar nuestra mercancía desde Tumbes - Perú al Puerto de Paita – Piura, se utilizará un tráiler específico para el contenedor Dryvan de 40`.

Figura 20

Imagen referencial de transporte utilizado



Nota. Tomado de container marítimos (2022).

A continuación, se detallan los proveedores seleccionados para el transporte interno de la mercancía de Tumbes - Perú al puerto de Paita:

Tabla 14

Proveedores del servicio de transporte interno

Nº	Proveedores	RUC	Dirección
1	Grupo M&R Carga Internacional S.C.R.L	20186920741	Av. Panamericana Norte nro. 1915 la alborada / Tumbes
2	Cargueros C.C.N. E.I.R.L	20409273107	Av. Tumbes Norte 2199
3	Terracargo S.A.C.	20505370130	Av. Tumbes Norte 1653 - Tumbes

Nota. Tomado de muestra Tumbesinfo, (2022). Elaboración propia.

9.2. Costo de Transporte Interno (Inland Freight)

El Costo de transporte de la mercancía desde la ciudad Tumbes hacia el Puerto Paita - Piura será de S/. 450.00 nuevos soles. Este monto ha sido establecido sobre las proformas obtenidas de los diversos Transportistas de la ciudad de tumbes citadas en la tabla anterior. La empresa seleccionada es el Grupo M&R identificada con RUC 20186920741 y con dirección fiscal en Miguel Grau N° 155 - Piura – Perú.

Tabla 15

Costo del transporte terrestre interno

N°	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1	Transporte terrestre Tumbes - Paita	650.00	Unidad	1	650.00	171.50
	TOTAL				650.00	171.50

Nota. Elaboración propia.

9.3. Proveedores de Servicio de Transporte Internacional

A continuación, se muestran las empresas que prestan servicios desde el puerto de Paita – Perú hacia el puerto de New York – Estados Unidos.

Figura 21

Proveedores de servicio de Transporte Marítimo Internacional

Línea naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
MSC	MSC PERU	LICSA	13	SEMANAL
HAMBURG SUD	COLUMBUS	ALCONSA	18	SEMANAL
CMA CGM	UNIMAR	UNIMAR	18	SEMANAL

Nota. Tomado de Rutas marítimas Siicex (2022)

9.4. Cotizaciones de Flete Marítimo

No aplica, ya que el importador tiene la obligación de asumir estos costos, por haber acordado en términos de exportación FOB.

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

El servicio de soporte al comercio internacional incluye las empresas que brindan el servicio de soporte al comercio internacional a las empresas consultoras de comercio, financieras, certificadoras, despachantes de aduana, agentes marítimos, almacenes, navieras, empresas de logística en general, servicios educativos, etc. (ADEX, 2022)

10.1. Agentes de aduana

Los agentes de aduana sirven a terceros como custodios del despacho de mercancías y como intermediarios entre los importadores, exportadores y las autoridades aduaneras.

10.2. Costo de agenciamiento

El uso de un agente de aduanas es obligatorio para importaciones superiores a \$ 1.000 y exportaciones superiores a \$ 2.000.

Tabla 16

Costos de agenciamiento aduanero

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo Mes US \$
1	Servicio de agenciamiento aduanero	592.50	Unidad	1	592.50	150.00
TOTAL					592.50	150.00

Nota. Elaboración Propia.

La empresa seleccionada es la agencia de aduanas agenciamiento AUSA ADUANAS S.A, con domicilio fiscal en Av. Miguel Grau N° 155 Piura – Perú.

10.3. Aseguradoras

El producto Polvo de Corteza de uña de gato exportado hacia la ciudad de NEW YORK – EE.UU., será comercializado a través del Incoterm **FOB (Free On Board)**, por esta razón el exportador no contrata el seguro para el tránsito internacional de la carga, ya que no existirá la obligación de hacerlo, corriendo los trámites, los gastos y los riesgos de seguro por parte del importador (comprador).

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

Para el presente ejercicio de exportación se escogió el incoterm FOB (Free on board), siendo así que el el seguro y todo lo relacionado a éste es responsabilidad del importador.

10.5. Depósitos temporales

Un depósito temporal es un lugar donde las autoridades aduaneras permiten que las mercancías se descarguen y almacenen allí hasta por varios días. Cada país establece un número máximo de días y cada país establece el número de días en sus leyes aduaneras. Después de unos días se considera abandonado.

Sin embargo para la exportación del producto (Polvo de Corteza de Uña de Gato) se ha acogido a la realización del *“proceso automático de programación del reconocimiento físico”*, toda vez que solicita solamente la transmisión de la Solicitud Electrónica de Reconocimiento Físico (SERF), a través del portal web SUNAT, que hará saber a los almacenes para el traslado de la mercancía.

CAPITULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

La Distribución Física Internacional, es un proceso creado para la colocación de productos en los mercados exteriores de acuerdo a los términos que negocian vendedores y compradores. Su principal objetivo es minimizar tiempo, costos y riesgos que se presenten durante el trayecto desde su partida en origen hasta su entrega en destino. (Villamizar, 2010)

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

En la figura siguiente se muestra el único puerto disponible en New York para la recepción de la carga exportada desde el puerto de Paita – Perú.

Figura 22

Imagen del puerto de New York



Nota. Tomado de Diario el canal. (2022)

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

Estados Unidos tiene uno de los mejores puertos naturales del mundo. El puerto tiene unos cuarenta kilómetros de largo, está rodeado por el Monumento a la Estatua de la Libertad y se extiende 1.050 kilómetros desde la ciudad de Nueva York, terminando en este puerto deportivo. El puerto en el noroeste de Nueva Jersey,

conocido como Puerto de Nueva York y Nueva Jersey, está ubicado en el mismo distrito frente al mar que incluye las áreas metropolitanas de Nueva York y Newark.

Figura 23

Imagen del puerto de new york



Nota. Elaboración Propia.

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

No aplica este ítem ya que no se enviarán muestras al país importador.

11.4. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

No aplica este ítem ya que no se enviarán muestras al país importador.

11.5. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

Los proveedores presentados en la *Tabla 16* han sido seleccionados tomando en cuenta varios aspectos, entre los cuales destacan, precio, infraestructura y calidad de servicio

Tabla 17

Datos de principales proveedores de servicios logísticos

Nº	Proveedores	Dirección	Contacto
1	ANDES LOGISTICS GROUP	75 Lake Rd Unit A 208 Congers, NY 10920	Orlando Vivas - +1 305-420-5358
2	CRANE - WORLDWIDE LOGISTICS	70 East Sunrise Hwy #410, Valley Stream, NY 11581, Estados Unidos	Scott Bowman - +1 888-870-2726
3	Rakuten Super Logistics Fulfillment Center	250 Homer St, Olean NY 14760	Centro de atención - Phone: +1 866- 722-9687

Nota. Elaboración Propia.

CAPITULO XII

DISTRIBUCION

Es la función que permite la transición de bienes, productos o servicios desde su producción al estado final de adquisición y consumo, y describe la totalidad de actividades o flujos necesarios para llevar los bienes y servicios producidos a su estado final. Disponible para compradores sujeto a ubicación, tiempo, estilo y cantidad apropiados.

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

En este punto se indica el servicio de logística integrado utilizado así como el servicio de despacho de aduana para el envío, en este caso, del polvo de corteza de uña de gato al mercado de New York – Estados Unidos.

Figura 24

Imagen referencial de la secuencia comercial



Nota. Tomado de <http://repositorio.ucsp.edu.pe/>. (2020)

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

(Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)

Figura 25

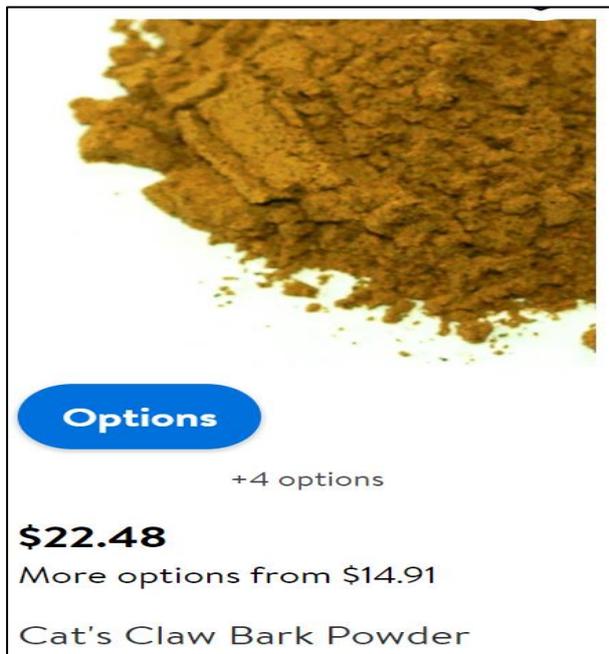
Ficha de identificación del importador

FICHA DE IDENTIFICACIÓN	
Empresa	MORTON WILLIAMS SUPERMARKETS
Giro	Supermercados
Pais	Estados Unidos
Ciudad	New York
Gerente Comercial	Russ Raybould and Clayton Burnett
Dirección	140 W 57th St
Teléfono	+1 212-586-7750
Correo Electronico	B&R.markets@miami.de
Tipo de Negociación	Negociación Directa
Productos que ofrece	Diversidad de productos de primera necesidad

Nota. Elaboración Propia.

Figura 26

Precio del polvo de corteza de uña de gato en Walmart



Nota. Tomado de pagina web de Walmart. (2022)

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

El flujo principal de comercio es directo, requiriendo un intermediario para vender insumos al consumidor final, y la comercialización se realiza a través de un intermediario estadounidense que importa el polvo de uña de gato y lo vende a los supermercados.

Figura 27

Canales de Distribución



Nota. Tomado de página web www.mercadonegro.pe. (2020)

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

Los principios a seguir en las negociaciones internacionales son: adoptar un enfoque donde ambas partes se beneficien; conocer y aplicar las estrategias de liquidez y capacidad económica de cada país; y diferenciar las negociaciones nacionales de las internacionales; es importante considerar. Ser negociado, saber planificar negociaciones, distinguir etapas, conocer las técnicas utilizadas para navegar las negociaciones y cerrar acuerdos.

a). Incoterm a utilizar

El incoterm a utilizar es el FOB (Libre a bordo) ya que uno de los principales motivos de uso de este es el ahorro en el costo de la logística en el lugar de origen y la

transmisión de riesgo al comprador, es importante mencionar también que, este incoterm es utilizado solamente para el transporte marítimo.

b). Formas de pago

Cobranza Documentaria de exportación

c). Documentos solicitados por el comprador

En consenso con el importador (Comprador) se alcanzan los siguientes documentos:

Documentos solicitados por el importador
a) Proforma
b) Factura comercial
c) Packing List
d) Certificado de origen
c) Certificado Senasa

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

El mercado de New York es propicio para el desarrollo de cualquier producto para la exportación, ya que es una ventana al mundo, fruto de los diferentes tratados en los países de Latinoamérica y resto del mundo. El polvo de corteza de uña de gato, debe establecerse en el mercado de miami como un producto confiable y competitivo que alcance una posición sólida y con gran aceptación en el consumidor final. La logística empleada tanto en en la cadena internacional como en la logística en el destino permite tener dinamismo en términos de tiempo y costos.

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

Hoy en día, existe una tendencia creciente en el mercado estadounidense de consumir productos naturales orgánicos de los Andes para la salud. Dada esta tendencia, no cabe duda de que nuestros productos satisfarán las necesidades de suministro de nuestros clientes y, a su vez, las necesidades de nuestros usuarios finales.

CAPITULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

La matriz de exportación siguiente está diseñada para facilitar el cálculo de las mejores alternativas para la movilización de mercancías, y luego establecer las rutas óptimas para el transporte de esta carga. Esto permite a los importadores y exportadores tomar las decisiones correctas. Estas son las opciones que mejor se adaptan a los objetivos de su empresa ya los requerimientos específicos de los productos que exporta.

Tabla 18*Matriz de costos de exportación*

CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	TOTALES S/.	TOTALES US\$
I. COSTOS DEL PRODUCTO	6,173.39	218,000.00	224,173.39	57,480.36
1.1. Materia prima directa		218,000.00	218,000.00	55,897.44
1.2. Mano de obra directa			0.00	0.00
1.3. Gasto directo		0.00	0.00	0.00
1.4. Costos Indirectos de fabricación	1,056.46		1,056.46	270.89
1.5. Gastos generales y Administrativos	5,023.33		5,023.33	1,288.03
1.6. Gastos Financieros	93.60		93.60	24.00
II. COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZ.	550.00	0.00	550.00	141.03
2.1. Folletos, ferias, rueda negocios, pagina web	550.00		550.00	141.03
III. COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	2,824.91	0.00	2,824.91	724.34
3.1. Costos de rotulado	325.00		325.00	83.33
3.2. Costos de empaçado	1,225.00		1,225.00	314.10
3.3. Costos de embalaje	735.00		735.00	188.46
3.4. Carga en transporte a almacén	100.00		100.00	25.64
3.5. Gastos de ventas (Certificados exportación)	439.91		439.91	112.80
COSTO TOTAL	9,548.30		227,548.30	58,345.72
UTILIDAD	55%		125,151.57	32,090.15
PRECIO EX-WORKS			352,699.87	90,435.86
3.6. Gastos de Exportación			4,429.00	1,135.64
3.6.1. Transporte al puerto o aeropuerto	800.00		800.00	205.13
3.6.2. Gastos Almacenaje			0.00	0.00
3.6.3. Gastos de paletizado	982.50		982.50	251.92
3.6.4. Gastos de contenedorización	2,054.00		2,054.00	526.67
3.6.5. Costo de Agenciamiento	592.50		592.50	151.92
PRECIO FAS			357,128.87	91,571.50
3.6.7. Carga y Estiba	0.00		0.00	0.00
3.6.8. Gastos Financieros			0.00	0.00
PRECIO FOB			357,128.87	91,571.50

Nota. Elaboración Propia.

Tabla 19*Análisis de costos unitario*

DESCRIPCIÓN	SOLES	DÓLARES
Venta en unidades físicas	40,000	40,000
Venta FOB unitario	8.93	2.29
Costo de venta FOB unitario	5.69	1.46
% margen de utilidad unitario	36.3%	36.3%

Nota. Elaboración Propia.**Tabla 20***Estado de resultados*

ESTADO DE RESULTADOS	IMPORTE
Ventas valor FOB	357,128.87
(-) Costos del producto	224,173.39
Utilidad bruta	132,955.48
(-) Costos de ayuda a la comercialización	550.00
(-) Costos de distribución y ventas	2,824.91
Utilidad de operación	129,580.57
(-) Gastos de exportación	4,429.00
Utilidad neta	125,151.57

Nota. Elaboración Propia.

CAPITULO XIV

EVALUACION ECONOMICA FINANCIERA

Realizar un análisis financiero es importante porque brinda los elementos necesarios para evaluar la condición financiera y económica de una organización o entidad. Esta evaluación ayuda a orientar las decisiones en la dirección de maximizar los recursos disponibles para alcanzar los objetivos propuestos.

Tabla 21*Fuente de financiamiento*

TIPO FINANCIAMIENTO	IMPORTE
Aporte Propio	144,000.00
Préstamo Bancario Comercial	105,000.00
Total Financiamiento	249,000.00

*Nota. Elaboración Propia.***Tabla 22***Flujo de caja Económico - Financiero*

DESCRIPCIÓN	NÚMERO DE CONTENEDORES					
	Inicio	Container 1	Container 2	Container 3	Container 4	Container 5
Saldo inicial	4,000.00		-36,815.76	67,892.52	181,887.61	305,866.02
INGRESOS	0.00	214,277.32	373,199.67	401,189.64	431,278.86	463,624.78
Ventas efectivo		214,277.32	230,348.12	247,624.23	266,196.05	286,160.75
Cobranza de ventas			142,851.55	153,565.41	165,082.82	177,464.03
EGRESOS	8,090.00	241,525.60	258,923.90	277,627.07	297,732.98	319,346.83
Inversión en activo fijo	8,090.00					
Costos fijos		9,548.30	9,548.30	9,548.30	9,548.30	9,548.30
Costos Variables		227,548.30	244,614.42	262,960.51	282,682.54	303,883.73
Gastos de exportación		4,429.00	4,761.18	5,118.26	5,502.13	5,914.79
Flujo de Caja Económico	-4,090.00	-27,248.28	114,275.77	123,562.57	133,545.89	144,277.95
Financiamiento						
Préstamo recibido	105,000.00					
Pago de préstamo		9,567.48	9,567.48	9,567.48	9,567.48	9,567.48
Flujo de Caja Financiero	-105,000.00	-36,815.76	67,892.52	181,887.61	305,866.02	440,576.49

Nota. Elaboración Propia.

Figura 28

Indicadores económicos Financieros

INDICADORES	VALOR
1. VAN - Valor Actual Neto	427,841.12
2. TIR - Tasa Interna de Retorno	70.59%
3. PRI - Periodo de recuperación de la Inversión	3.4
4. B/C - Ratio Costo beneficio	5.07

INTERPRETACIÓN DE LOS INDICADORES
1. El proyecto es FACTIBLE, porque que el VAN de 427,841.12 es positivo, y tambien mayor a cero.
2. La TIR es de 70.59% resultando mayor al COK de 15%, por tanto el proyecto resulta RENTABLE.
4. El periodo de recuperación será en la exportación del Contenedor 3
3. El Ratio Beneficio Costo de 4.01 es mayor a 1.0, por tanto se obtendrán beneficios económicos de 3.01 por cada sol invertido.

Nota. Elaboración propia.

CONCLUSIONES

1. Este trabajo estableció el proceso final de exportación del polvo de corteza de Uña de Gato al mercado de Nueva York-Estados Unidos. Lo más importante en el proceso de exportación fue la entrega oportuna de los productos a los importadores cuando se cumplió el contrato de compraventa internacional.
2. En este trabajo se determinó la partida arancelaria por productos y costos de adquisición para diversos proveedores. Lo más importante del producto era encontrar su partida arancelaria y el país donde se compró el producto, ya que se tomó en cuenta el tratado de libre comercio.
3. En este trabajo, se cumplió con el proceso de etiquetado, empaque y empaque y el costo de exportación. Lo más importante fue diseñar la caja y etiquetar con la marca del producto.
4. Este trabajo identificó procesos y costos de logística interna para la consolidación, contenedorización y transporte de productos. Lo más importante fue el proceso de paletizado y volumen de barrido para una carga eficiente y eficaz de los contenedores.
5. En este trabajo se elaboró una matriz de costos y una evaluación económico-financiera de proyectos de exportación. Lo más importante fueron los resultados financieros positivos y los márgenes de utilidad planos en valores FOB.

REFERENCIAS

- ADEX. (2022). *Adex Perú*. Obtenido de <https://www.adexperu.org.pe/sector/servicios-al-comercio-exterior/>
- Alban, V. &. (2017). *Repositorio UTC machala*. Obtenido de http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14847/1/E-4389_GONZALEZ%20ESPINOSA%20JENNIFFER%20XIOMARA.pdf
- guernsey, d. (25 de marzo de 2022). *blogworkday*. Obtenido de <https://blog.workday.com/es-mx/2022/understanding-the-basics-what-is-procurement.html>
- Juran, M. (1993). *Nueva Iso 9001*. Obtenido de <https://www.nueva-iso-9001-2015.com/2016/09/desarrollo-concepto-calidad/>
- Luque, S. &. (2019). *riuma*. Obtenido de <https://riuma.uma.es/xmlui/bitstream/handle/10630/18987/Extracci%C3%B3n%20terminol%C3%B3gica%20Luque%20%26%20Seghiri%20%20Presentaci%C3%B3n%20UMA.pdf?sequence=1#:~:text=La%20ficha%20t%C3%A9cnica%20es%20un,sobre%20los%20aspectos%20del%20mismo.&text=La%20i>
- MASCONTAINER. (2020). *MASCONTAINER*. Obtenido de <https://www.mascontainer.com/contenedorizacion-que-es-origen-proceso-y-beneficios/>
- Pérez, M. (20 de setiembre de 2021). *Concepto Definición*. Obtenido de <https://conceptodefinicion.de/transporte/>
- Villamizar, M. (2010). *Camara de comercio de bogota*. Obtenido de <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/11675/100000048.pdf>

ADUANAS. *Convenios internacionales*, Recuperado de:

<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

ADUANET: *Partidas arancelarias*. Recuperado de:

<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/infoaduanas/clasifica/clasificacionarancelaria/entidad/relacioncodigos.htm>

ENVASES. *Imágenes de envases doy pack*. Recuperado de:

<https://www.envasados.es/el-doypack-y-sus-ventajas/>

SIICEX, Rutas marítimas, Recuperado de:

<https://rutamaritimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,14,13,8,12,21>

PROMPERÚ. *Fijación del precio de exportación*. Recuperado de:

https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/20.500.14152/3255/Fijación_%20precio_exportación_2018_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y