



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PECANA PELADA AL
MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, MIAMI, COMERCIALIZADO POR
LA EMPRESA YUYU SNACKS, DE LIMA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. MOREANO CHACON, YULAISE MARISOL
<https://orcid.org/0000-0002-4067-6035>

DOCENTE

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

**LIMA – PERÚ
2023**

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PECANA PELADA AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, MIAMI, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA YUYU SNACKS, DE LIMA

INFORME DE ORIGINALIDAD

22%

INDICE DE SIMILITUD

17%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

20%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	19%
2	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	1%
3	Submitted to Kovadata Ltda Trabajo del estudiante	<1%
4	repositorio.lamolina.edu.pe Fuente de Internet	<1%
5	wordwall.net Fuente de Internet	<1%
6	repositorio.usil.edu.pe Fuente de Internet	<1%
7	1library.co Fuente de Internet	<1%
8	www.abccom.com.br Fuente de Internet	<1%

9	www.intlexport.com.co Fuente de Internet	<1 %
10	www.interempresas.net Fuente de Internet	<1 %
11	www.researchgate.net Fuente de Internet	<1 %
12	es.autoaccessorycn.com Fuente de Internet	<1 %
13	issuu.com Fuente de Internet	<1 %
14	movil.ctmvalencia.com Fuente de Internet	<1 %
15	www.almacenar.com Fuente de Internet	<1 %
16	www.et.org.ar Fuente de Internet	<1 %
17	www.hoybolivia.com Fuente de Internet	<1 %
18	www.saludnaturalpuertorico.com Fuente de Internet	<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias Apagado

Excluir bibliografía

Activo

DEDICATORIA:

A Dios por haberme dado la fuerza y el coraje para continuar, aún con las adversidades presentadas.

A mi madre Braulia Chacón Valdez, por el apoyo ilimitado con mi hijo.

A mi hijo, es el motivo por el cual continuaré por este camino, mostrarle que si se puede, aunque te digan que no, uno forja su camino, uno decide.

AGRADECIMIENTO:

Agradezco a la Universidad Alas Peruanas por su gran compromiso en la educación superior y en la formación de profesionales con gran valor ético y formativo.

INTRODUCCIÓN

El producto “Pecana Pelada” se deriva del árbol originario de América del Norte, tiene un sabor muy parecido a la nuez pero con la diferencia que es más dulce, este fruto seco es un alimento que se considera como energético, se vende como producto crudo y se utiliza en diversos platos o ensaladas.

El proyecto de exportación, se presenta como una oportunidad de negocios, y con el objetivo de ofrecer un producto de “Pecana Pelada” de calidad al mercado de EE.UU., aprovechando las ventajas que tiene el país luego de la firma del Tratado de Libre Comercio, y que ha permitido actualmente tenga un arancel cero.

En el Perú, este producto de alta demanda se cultiva con mayor producción en la región de Ica y sus provincias Pisco y Chincha, también en Lima, Moquegua, Tacna y Ancash, esto quiere decir, que la producción abastece el mercado local y la exportación a diversos países internacionales.

RESUMEN

El proyecto de exportación se desarrolló cumpliendo la estructura y los lineamientos: En el Capítulo I, II y III; se pudo formular la ficha técnica del producto, la clasificación arancelaria, los proveedores potenciales, la matriz de selección de proveedores, la estrategia de almacenamiento y el costo fijo del almacén, importantes puntos para la exportación.

En base al Capítulo IV, V, VII y VII; se obtuvo información sobre las normas técnicas de las etiquetas, el proceso de rotulado, se argumentó la ficha técnica del empaque seleccionado, los criterios para la selección del empaque, se realizó el proceso de embalaje, los tiempos y costos para el embale, se detalló el plano de estiba del pallet y con sus tiempos y costos.

Para el Capítulo VIII, IX, X y XI; se concretó información en la ficha técnica del contenedor, el plano de estiba del contenedor, se pudo obtener información para la cotización del transporte interno e internacional, se cotizó el costo de agenciamiento, se identificó los depósitos temporales, se analizó la infraestructura del país de destino y los proveedores de servicios logísticos.

Finalmente en el Capítulo XII, XIII y XIV; se pudo identificar los canales de distribución, las perspectiva y tendencias comerciales, se operacionaliza la matriz de costo de exportación, y se desarrolló la evaluación económica financiera explicado en el valor actual neto y la tasa de interés de retorno, al finalizar el proyecto se pudo concretar las conclusiones y recomendaciones del proyecto de exportación.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Carátula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de Contenido.....	vi
Índice de Tablas.....	ix
Índice de Figuras.....	x
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	01
1.1. Ficha técnica del producto.....	02
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	02
1.3. Flujograma de proceso productivo.....	03
2. APROVISIONAMIENTO.....	05
2.1. Proveedores potenciales.....	05
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	06
2.3. Control de calidad.....	06
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	08
3. ALMACENAMIENTO.....	09
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	09
3.2. Lay-out de almacén.....	10
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	11
3.4. Costo fijo de almacén.....	13
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	14
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	14
4.2. Normas técnicas aplicables.....	15
4.3. Proceso de rotulado.....	16
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaque.....	16
5. EMPAQUE.....	17
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	17
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	18
5.3. Proceso de empaque.....	19
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaque.....	20
6. EMBALAJE.....	21
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	21
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	22
6.3. Proceso de embalaje.....	23
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	24
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....	25
7.1. Ficha técnica del pallet.....	25
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	26
7.3. Proceso de paletización.....	27

7.4. Plano de estiba del pallet.....	28
7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	28
8. CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto).....	29
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	29
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	30
8.3. Proceso de contenedorización.....	31
8.4. Plano del contenedor.....	32
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	32
9. TRANSPORTE.....	33
9.1. Proveedores del transporte interno.....	33
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	34
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	35
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	36
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	37
10.1. Agentes de aduana.....	37
10.2. Costo de agenciamiento.....	39
10.3. Aseguradoras.....	40
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	40
10.5. Terminales de almacenamiento.....	40
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	42
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	42
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	44
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	45
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino.....	46
11.5. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	46
12. DISTRIBUCIÓN.....	48
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	48
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	49
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	50
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de importación, condiciones de compra (60 – 90 – 120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	51
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	51

12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	52
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	53
14. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	55
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	55
14.2 Valor actual neto.....	56
14.3 Tasa interna de retorno.....	57
Conclusiones.....	58
Recomendaciones.....	59
Referencias Bibliográficas.....	60

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información de la pecana pelada.....	02
Tabla 2	Partida según aranceles.....	02
Tabla 3	Empresas productoras.....	05
Tabla 4	Indicadores de selección.....	06
Tabla 5	Gastos para el proceso de exportación.....	08
Tabla 6	Información de bienes.....	11
Tabla 7	Registro requerido en el almacén.....	13
Tabla 8	Tiempos y costos de las etiquetas.....	16
Tabla 9	Ficha técnica del empaque.....	18
Tabla 10	Secuencia del procesamiento de empaçado.....	19
Tabla 11	Tiempos y costos del empaçado.....	20
Tabla 12	Ficha técnica del embalaje.....	22
Tabla 13	Secuencia del procesamiento de embalado.....	23
Tabla 13	Tiempos y costos del embalaje.....	24
Tabla 15	Ficha técnica del pallet.....	25
Tabla 16	Secuencia del procesamiento de paletizado.....	27
Tabla 17	Tiempos y costos de los pallet.....	28
Tabla 18	Ficha técnica del contenedor.....	29
Tabla 19	Secuencia del procesamiento del contenedor.....	31
Tabla 20	Tiempos y costos del contenedor.....	32
Tabla 21	Lista de empresas nacionales.....	33
Tabla 22	Transporte interno.....	34
Tabla 23	Transporte interno.....	34
Tabla 24	Cotización de transporte interno.....	34
Tabla 25	Lista de empresas internacionales.....	35
Tabla 26	Transporte internacional.....	35
Tabla 27	Transporte internacional.....	35
Tabla 28	Cotización de flete marítimo.....	36
Tabla 29	Empresa de servicio de agente.....	38
Tabla 30	Empresa de servicio de agente.....	38
Tabla 31	Proforma de exportación.....	39
Tabla 32	Empresas de seguro para la exportación.....	40
Tabla 33	Selección de la empresa aseguradora.....	40
Tabla 34	Costo para la exportación.....	53
Tabla 35	Ingresos económicos.....	56
Tabla 36	Egresos económicos.....	56

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Secuencia primarias de producción.....	03
Figura 2	Estructura de almacenamiento.....	10
Figura 3	Rotulado del producto.....	15
Figura 4	Flujograma de etiquetas.....	16
Figura 5	Plano de estiba de las parihuelas.....	28
Figura 6	Plano de estiba del containers.....	32
Figura 7	Terminal portuario del Callao.....	43
Figura 8	Sistema aeroportuario.....	43
Figura 9	Flujograma de nacionalización de Estados Unidos.....	46
Figura 10	Empresa de servicio logístico.....	47
Figura 11	Empresa de servicio logístico.....	47
Figura 12	Secuencia de mapeo.....	49

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

Descripción del producto:

El producto seleccionado para la exportación por la empresa YUYU SNACKS, fue la Pecana Pelada que es bien requerido en diversos mercados internacionales, su consumo conlleva a beneficios de la salud de las personas, permite reducir el colesterol y triglicéridos en la sangre, es un producto que se ha apostado para ser exportado a los Estados Unidos y por el tratado de libre comercio entre ambos países permitiendo a las empresas un desarrollo sostenible.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información de la pecana pelada

Nombre Científico: <i>Carya illinoensis</i>	
Descripción	Su tamaño es hasta 4.5 cm., su forma es oblonga, lisa y de color marrón
Producción Nacional	Los departamentos donde hay mayor cultivo son Ica, Lima, Moquegua, Tacna
Consumo	Puede ser directamente o preparados en postres o comidas
Exportaciones	Los países de mayor exportación son China, Australia, Alemania, Estados Unidos e Italia

Nota. www.peruexporta.com

Tabla 2

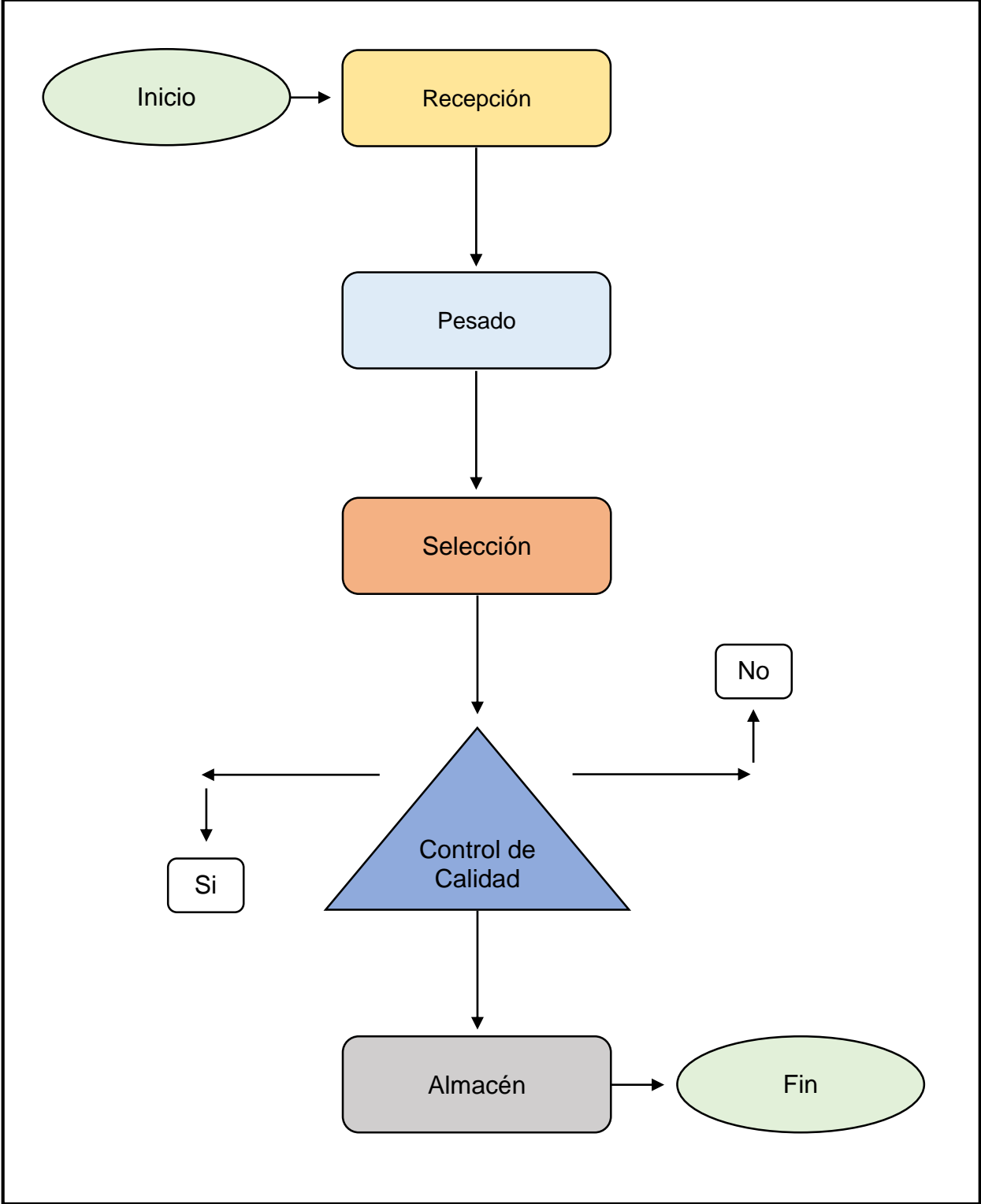
Partida según aranceles

Número	Descripción
0802129000	Los demás frutos secos de cáscaras frescos o secos

Nota. www.sunat.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1
Secuencia primarias de producción



Nota. www.biodiversidadalimentaria.com

Recepción:

Se recepciona la cantidad del producto comprado que es la Pecana Pelada de esta forma se evalúa la entrega de los productos en las condiciones saludables y de calidad.

Pesado:

Para certificar el producto adquirido se pesan para asegurar que la cantidad sea exacta y permita cumplir con el proceso de exportación.

Selección:

Personal capacitado y preparado se encargará de seleccionar la pecana considerando las especificaciones señaladas por la empresa importadora y para pasar los controles de calidad.

Almacén:

Luego las pecanas se depositan en envases que permitan una manipulación y conservación en el almacén, hasta que se inicien los procesos productivos de exportación.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

Proveedores	Ubicación
Agro Export Topara	Las empresas proveedoras de pecana se registran en Ica y Lima
Pecana Ica	
Comfrutti	

Nota. Autoría propia

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Indicadores de selección

Indicadores	TOPARA	PECANA ICA	COMFRUTTI
	Puntuación 100%		
Calidad	9	9	9
Precio	8	7	7
Condición de Pago	7	7	6
Plazo de Entrega	7	6	6
Certificaciones	7	6	5
Experiencia	50	50	50
Total	88%	85%	83%

Nota. Autoría Propia

Considerando los criterios de evaluación para seleccionar a proveedores, ha quedado con mayor puntaje la empresa AGRO EXPORT TOPARA quien suministrará de materia prima, para el proceso de exportación.

2.3 Control de calidad:

Para Ishikawa, (2011). Todo proceso productivo debe contemplar controles de calidad sobre los productos, maquinarias, equipos y personal; esto con la finalidad de lograr eficaces procesos que están destinados para el comercio internacional.

Norma Técnica Peruana:

ISO 9001:

Es considerado como la Gestión de Calidad donde se deben implantar procesos de calidad:

- En el control de los tiempos para los procesos que se destinan al producto como el lavado, cortado y almacenado.
- Inspección de los almacenes donde se custodia el producto, hasta que sea transportado al punto de embarque.
- Realizar procesos de mantenimientos a las máquinas que se disponen para la producción.
- Cumplir con los sistemas de seguridad personal (SGC) para el personal enmarcado en sus labores.

HACCP:

Está enfocado en los procesos orgánicos y de protección del medio ambiente y las buenas prácticas en el trabajo:

- Planificar sistemas de control con los equipos industriales y su emisión de gases tóxicos.
- Realizar control permanente de la cadena de suministro para minimizar los productos contaminantes.

Norma Fitosanitarias:

La empresa exportadora debe pasar por inspecciones por la entidad (SENASA), para verificar que se hayan realizados los procesos de desinfección y fumigado, y para evidenciar que la salud en los procesos y en las actividades del personal sean las óptimas. (www.senasa.gob.pe)

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 5

Gastos para el proceso de exportación

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Producto	4,000 K.	30.00	120,000.00
Procesos Productivos	4,000 K.	0.50	2,200.00
Rotulado (Etiquetas)	16,000	0.30	4,800.00
Empacado (Bolsas)	16,000	0.80	12,800.00
Embalado (Cajas)	800	12.00	9,600.00
Paletizado	10	140.00	1,540.00
Costo			S/. 150,940.00

Nota. Autoría Propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

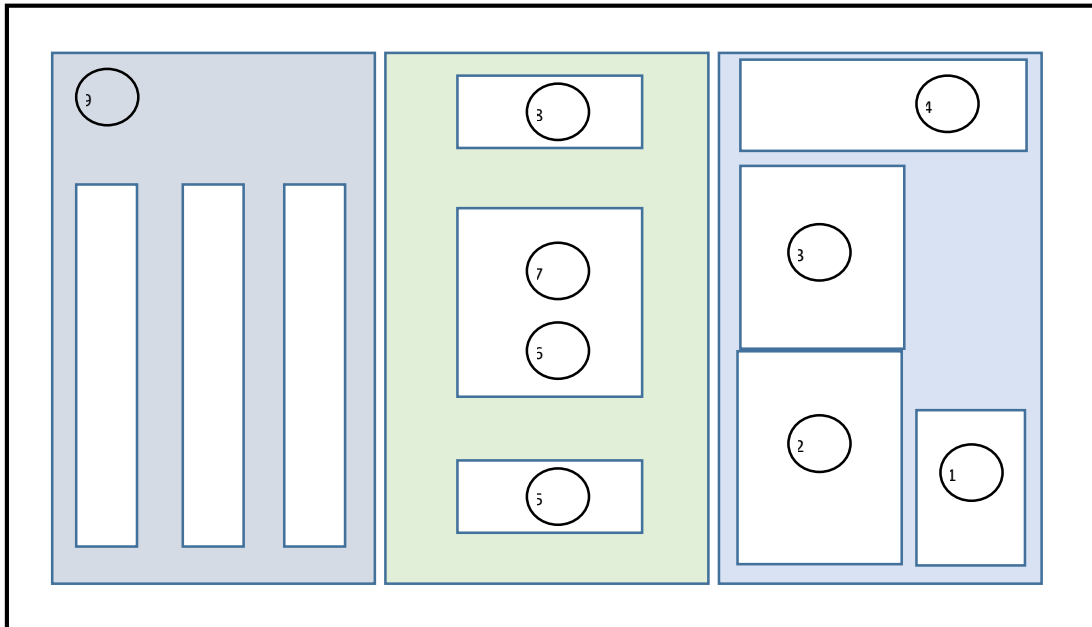
3.1 Estrategia de almacenamiento:

El almacén para una empresa que se va a dedicar a exportar productos a mercados nuevos e internacionales, es un factor muy importante para mantener la calidad de los productos en buen estado y la calidad. El almacén debe contar con las maquinarias y equipos necesarios para que los operadores logísticos desarrollen un trabajo eficiente. (www.promperu.com)

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Diseño estructural



Nota. Autoría propia

Leyenda:

1. Recepción
2. Gerencia
3. Administración
4. Servicios
5. Sector de recepción
6. Área de pesado
7. Zona de clasificación
8. Control de calidad
9. Almacén

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 6

Información de bienes

Maquinarias	
Balanza de Plataforma Digital Modelo BCH200	 A digital platform scale with a blue weighing platform and a vertical column with a digital display at the top.
Carro de Carga Plegable Ubermann 3 en 1	 A silver metal folding cargo cart with two large black wheels and a black handle.
Mesa de Trabajo Acero Inoxidable	 A stainless steel work table with a flat top and a lower shelf, supported by four legs.
Equipamiento	
Estantes de Metal 4 Niveles	 A metal shelving unit with four levels, including a perforated metal bottom shelf.

Aire Acondicionado
Marca Electrolux



Pallet
Material Madera



Implementos de seguridad

Casco
Marca 3 m



Lentes
Material Policarbonato



Guantes Descartables
Material Látex



Nota. Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 7

Registro requeridos en el almacén

Descripción	Cantidad	P. Unitario S/.	Total S/.
Carrito montacarga	1	18,000.00	18,000.00
Carretilla Hidráulica	3	1,500.00	4,500.00
Balanza Electrónica	4	600.00	2,400.00
Aire Acondicionado	3	2,000.00	6,000.00
Góndola de Acero	3	3,500.00	10,500.00
Refrigerador Industrial	1	10,000.00	10,000.00
Mesa de Trabajo	2	800.00	1,600.00
Parihuelas	20	50.00	1,000.00
Señalización de Seguridad	20	10.00	200.00
Extintores	10	100.00	1,000.00
Luces de Emergencias	10	100.00	1,000.00
Lentes	10	15.00	150.00
Guantes	10	12.00	120.00
Fajas	10	10.00	100.00
Botas	10	20.00	200.00
Uniforme	10	50.00	500.00
Escritorios	6	400.00	2,400.00
Sillas giratorias	5	400.00	2,000.00
Muebles de Espera	2	600.00	1,200.00
Computadoras	4	1,500.00	3,000.00
Impresoras	4	400.00	1,600.00
Costo Total			S/. 67,470.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado del producto:

Las etiquetas para el producto a exportar deberá contar con información de producción y del productos, este deberá ser ubicado en un lugar que sea visible para el cliente, las letras deben estar en un tamaño identificable y en el idioma que corresponde al país de destino, la rotulación debe ser accesible al empaque seleccionado, para las etiquetas se debe considerar las normas técnicas y legales para la exportación. (Rodríguez, 2018)

Figura 3

Rotulado del producto



Nota. Autoría propia

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para la exportación:

Para que un proceso exportador sea óptimo, se debe cumplir con la información que se debe señalar en las etiquetas: (www.aduanas.gob.pe)

- Registro industrial
- Registro de sanidad
- Certificado de calidad
- Certificado fitosanitario

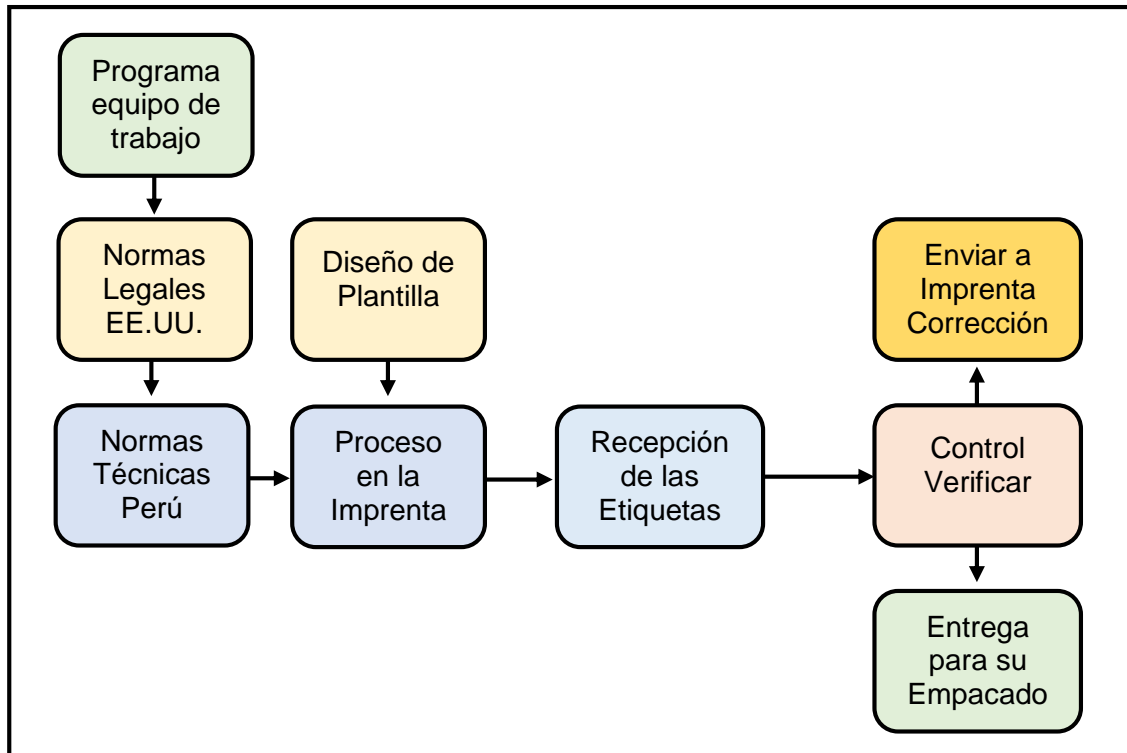
Normas de acceso a Estados Unidos:

En el país de destino la FDA (Food And Drug Administration) tiene competencia en el control de información de las etiquetas y contrastarlo con la documentación que es aprobada con los controles aduaneros de origen. (www.fda.gov)

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Flujograma de etiquetas



Nota. www.idyca.com

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Tabla 8

Tiempos y costos de las etiquetas

Detalle	Etiquetas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Rotular	16,000		
Selección		4 horas	
Proceso		8 horas	
Total		2 días	4,800.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V


EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

El empaque es el primer medio cercano al producto el cual cumple la función de proteger y evitar que se dañe el producto o que se contamine de cualquier materia extraña que puede alterar la calidad de las Pecanas Peladas, de acuerdo a los criterios técnicos se seleccionó las bolsas con cierre hermética, ofreciendo un valor agregado. (www.ensados.com)

Tabla 9

Ficha técnica del empaque

Bolsas Herméticas	
De acuerdo al producto Pecana Pelada se ha seleccionado el empaque para su seguridad	
Características	- Flexibilidad - Protección - Presentación
Peso	250 gramos
Manipulación	Es segura para diversos procesos
Almacenamiento	Temperatura ambiente y niveles bajos

Nota. www.envasados.es

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Los criterios considerados por la empresa YUYU SNACKS para una selección técnica y adecuada:

- Flexibilidad:

Al ser el empaque una bolsa de plástico su flexibilidad permite un proceso de llenado adecuado y buena manipulación.

- Protección:

El cierre hermético es un sistema que ofrece seguridad al producto, el cual no permite que ingresen sustancias que dañen al producto.

- Presentación:

El material del empaque es de calidad y genera buena imagen ante el cliente.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 10

Secuencia del procedimiento de empackado

INFORMACIÓN	
	<p>Proceso 1: Se seleccionó para exportar pecanas peladas</p>
	<p>Proceso 2: La información de las etiquetas debe ser de interés para los consumidores</p>
	<p>Proceso 3: Se analizó diversos tipos de empaques para el producto</p>
	<p>Proceso 4: Elegido el empaque se procedió a llenar con las pecanas</p>

Nota. Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado:

Tabla 11

Tiempos y costos del empaçado

Detalle	Bolsas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Empaques	16,000		
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		3 Días	12,800.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI


EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

También se le conoce como embalaje terciario, tiene como función la de almacenar, proteger, conservar y transportar varias unidades del mismo producto en cantidades grandes. Considerando el producto de Pecanas Peladas y el empaque seleccionado se consideró como las cajas de cartón corrugado, donde se depositarán 5 kilos, en total se cargarán por caja 20 empaques de 250 gramos. (www.economipedia.com)

Tabla 12

Ficha técnica del embalaje

Cajas de Cartón Corrugado	
Las cajas tendrán doble capa para poder amortiguar los procesos de manipulación	
Características	Resistentes a la humedad Permite imprimir información Se puede sellar con cintas
Peso	30 kilos
Condiciones	Su manipulación debe ser en condiciones sanitarias
Medidas	L: 50 cm., A: 40 cm., A: 24 cm.

Nota. www.envasados.es

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

La empresa YUTU SNACKS para poder optar por las cajas se debió considerar los siguientes criterios:

- Es excelente para transportar empaques pequeños
- Es ideal para exportar alimentos envasados
- Por su material se puede adherir información, datos, adhesivos, marcas o sellos para los controles
- Por sus dimensiones son idóneos para almacenar y apilar
- Su forma permite buena manipulación
- Es un producto ecológico

6.3 Proceso de embalaje

Tabla 13

Secuencia del procedimiento de embalado

INFORMACIÓN	
	<p>Etapa 1: Los productos son seleccionados para la exportación</p>
	<p>Etapa 2: Se selecciona el tipo de empaque para la seguridad de las pecanas</p>
	<p>Etapa 3: E producto ya empacado se apila para ser depositados al embalaje</p>
	<p>Etapa 4: Se depositan 20 unidades que hace un total de 5 kilos de productos</p>

Nota. Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Tabla 14

Tiempos y costos del embale

Detalle	Cajas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Embales	800		
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		3 Días	9,600.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

Tabla 15

Ficha técnica del pallet

<p>Pallet Americanos</p>	
---------------------------------	--

Para el proceso de paletización se utilizaron los pallet americanos donde se apilarán y se asegurarán las cajas

Características

Medidas	Largo: 1,200 mm. – Ancho: 1,000 mm.
Condiciones	Norma UNE-EN 13698
Peso	1,500 kilos

Nota. www.macalux.com

7.2 Criterios usados para la selección de los pallet:


Es muy importante para el proceso de paletización (Pallet Americano) saber el producto que se va a exportar en cantidad y cuantas cajas serán apiladas de manera ordenada y segura, en base a ello se determinan los siguientes criterios a considerar:

- Criterio 1: Permite ubicarse en ambientes secos y con una ventilación sin que afecte al producto
- Criterio 2: Es muy resistente cuando los productos ya están depositados, asegurados para el transporte
- Criterio 3: El material de los pallet (madera) es ideal para contrarrestar la humedad
- Criterio 4: Se deben considerar las medidas para depositar los empaques de manera ordenada y firme.
- Criterio 5: Cuando los productos están depositados en las parihuelas facilita la carga y descarga

7.3 Proceso de paletización:

Tabla 16

Secuencia del procedimiento de paletizado

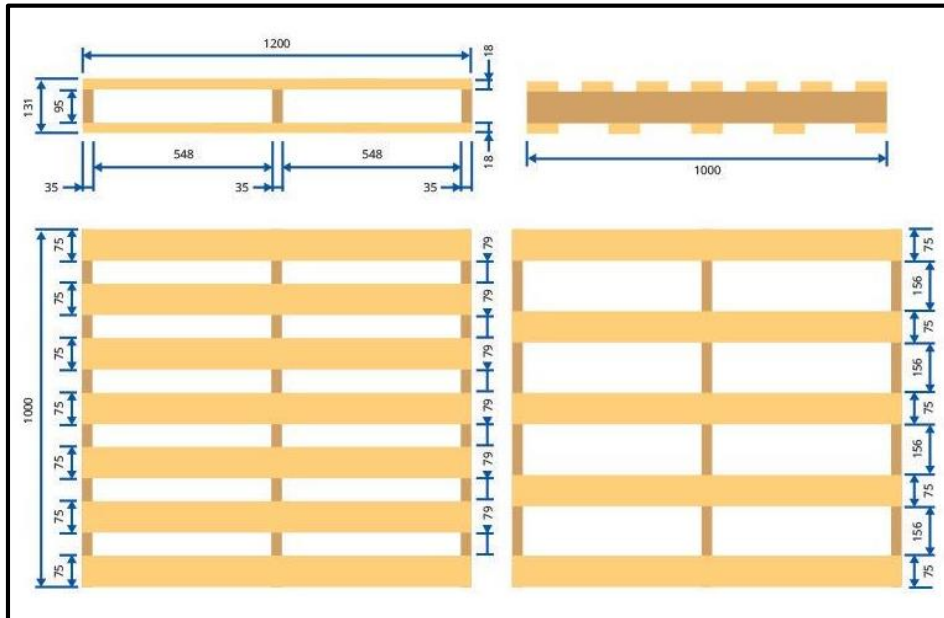
INFORMACIÓN	
	<p>La empresa YUYU SNAKS va a comercializar pecanas peladas el mercado de Estados Unidos, para ello se realizaron diversos procesos para establecer la calidad de los productos, una vez empacado y embalado se procedió a depositar los productos en los pallet americanos para el proceso de transporte.</p>
	
	
	

Nota. Autoría propia

7.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Plano de estiba de las parihuelas



Nota. www.mecalux.com

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

Tabla 17

Tiempos y costos de los pallet

Detalle	Cantidad	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Pallets	10		
Selección		1 hora	
Proceso		2 horas	
Total		3 Horas	1,540.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 18

Ficha técnica del contenedor

<p>Contenedor de 20'</p>	
---------------------------------	--

Para el transporte marítimo se seleccionó un contenedor de 20' estándar

Características

Dimensiones	Largo 20' - Ancho 8' - Alto 8'
Medidas	L: 5.89 m. – A: 2.35 m. – A: 2.39 m.
Capacidad	25,000 kilos

Nota. www.icontainers.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

Criterio 1:

Los contenedores son económicos en cuanto a precios y más seguros en resistencia y contratiempos.

Criterio 2:

Se adapta al buque para su traslado al país de destino y se ahorra espacio ya que puede ir arriba de otro.

Criterio 3:

La seguridad del máquina es fundamental para asegurar la carga y para elegir el tipo de proveedor del contenedor, también se debe solicitar las certificaciones que avalen la operatividad del container.

Criterio 4:

Hay que evaluar el costo del contenedor, que sea un precio accesible y también contratar el seguro de la carga para salvaguardar la inversión.

Criterio 5:

Evita la contaminación del producto y debe ser certificado por la norma ISO 1496 y 6346.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 19

Secuencia del procedimiento del contenedor

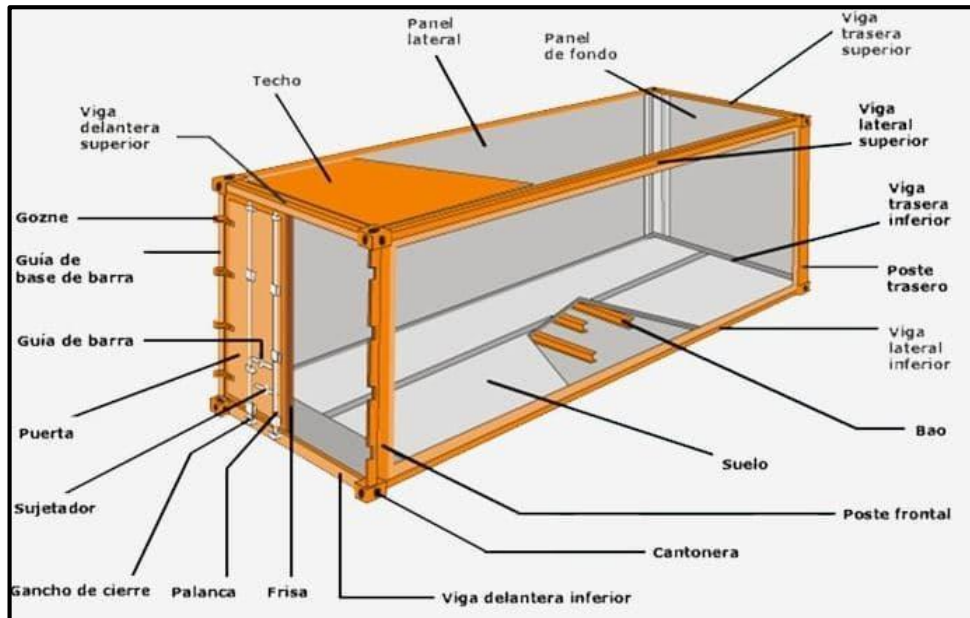
INFORMACIÓN	
	<p>Cumpliendo con los procesos de empaclado y del paletizado se procede a seleccionar el contenedor de 20 pies donde se carga los pallet con los productos, el contenedor se traslada al buque que destino a los Estados Unidos, donde la carga será entregada a la empresa importadora.</p>
	
	
	

Nota. Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Plano de estiba del containers



Nota. www.icontainers.com

8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización:

Tabla 20

Tiempos y costos del contenedor

Detalle	Tipo	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Contenedor	2,700.00		
Selección		2 horas	
Proceso		4 horas	
Total		6 Horas	2,700.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 21

Lista de empresas nacionales

Empresa	Ubicación
Novotrans	Las empresas de transporte se ubican en el departamento de Lima
Faster Solution Servicios Generales	
Transportes Fuentes Operador Logístico	

Nota. Autoría propia

Tabla 22*Transporte interno*

Dirección	Calle Carolina Freyre 179 San Miguel
Teléfono	(511) 563-2257
E-mail	consultas@novotransperu.com

Nota. www.novotransperu.com.pe**Tabla 23***Transporte interno*

Dirección	Calle Edmundo Zapatel 109 Callao
Teléfono	(01) 4642272
E-mail	servicios@fastersolution.net

Nota. www.fastersolution.net**9.2 Costo de transporte interno:****Tabla 24***Cotización de transporte interno*

INFORMACIÓN	
NOVOTRANS	RUTA
1,260.00 soles	Lima - Callao

Nota. Autoría propia

9.3 Proveedores del servicio de transporte internacional:

Tabla 25

Lista de empresas internacionales

Empresa	Ubicación
Cargo Business	Las empresas internacionales tienen su sede en Perú
Hamburg Sud	
Aymar Cargo	

Nota. Autoría propia

Tabla 26

Transporte internacional



Dirección	Av. Javier Prado Oeste 757
Teléfono	715-6854
E-mail	ventas@cargobusiness.com.pe

Nota. www.ventumlogistics.com

Tabla 27

Transporte internacional



Dirección	Av. Oscar R. Benavides 3866 Callao
Teléfono	01 5103410
E-mail	contacto@hamburgsud.com.pe

Nota. www.hamburgsud.com

9.4 Cotización de flete marítimo:

Tabla 28

Cotización de flete marítimo

INFORMACIÓN	
AYMAR CARGO	RUTA
4,200.00 soles	Perú – Estados Unidos

Nota. Autoría propia

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduanas:

Las empresas que ofrecen la asesoría como agencias aduaneras son terceros que se convierten en gestores para el despacho de productos o también se les considera como empresas intermediarias entre los importadores (los que compran mercancías) y los exportadores (los que venden la mercadería), estas son obligatorias cuando el volumen de carga a exportar son más de 10,000 kilos de productos. (www.aduanas.com.pe)

Tabla 29*Empresa de servicio de agente*

Dirección	Av. 28 de Julio 1150 Miraflores
Teléfono	+51 (1) 3136000
E-mail	servicioalcliente@ransa.net

Nota. www.ransa.biz**Tabla 30***Empresa de servicio de agente*

Dirección	Calle Fray Martín de Murúa 150
Teléfono	(01) 233 0065
E-mail	ventas@comex.com.pe

Nota. www.comex.com.pe

10.2 Costo de agenciamiento:

Tabla 31

Proforma de exportación



COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN
N° [REDACTED]

Callao, 10 de febrero 2023

Señores:

Moreano Chacon, Yulasie Marisol

RUC: [REDACTED]

Atentamente;

Presente.-

Por medio de la presente tenemos el agrado de saludarlos y a la vez presentarles nuestra propuesta para vuestro (s) embarque (s), según información proporcionada:

Datos del embarque:

Origen	: CALLAO – PERÚ	Tipo de Envío	: Directo
Destino	: MIAMI – EE.UU.	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Exonerado	: IGV /IPM	Tiempo de Transito	: 19 días aproximados
CIF (Soles)	: 256,375.44	FOB (Soles)	:

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
FLETE INTERNACIONAL	USD			1,000.00
SEGURO	USD			250.00
GASTOS OPERATIVOS	USD			65.00
DOCUMENTOS DE ADUANAS	USD			25.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	USD			95.00
TRANSPORTE	USD			90.00
ALMACENAJE	USD			220.00
COMISIÓN DE ADUANAS	USD			200.00
TOTAL GASTOS ADUANAS				\$ 1,945.00

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
GASTOS DE ORIGEN	USD			130.00
DESCARGA	USD			53.10
HANDLING	USD			76.70
VISTO BUENO	USD			118.00
TRANSMISIÓN	USD			35.40
TOTAL GASTOS EXPORTACIÓN				\$ 413.20

TOTAL GENERAL				\$ 2,358.20
----------------------	--	--	--	--------------------

Observaciones:

Valido al 15/02/2023

AYMAR Cargo Logistic S.A.C.

Mz. C Lt. 14 Urb. Los Jazmines Callao – Perú

Telefono: 01 – 5745168 contacto@aymarcargo.com

10.3 Aseguradoras:

Tabla 32

Empresas de seguro para la exportación

Relación	Costo \$	Costo S/
RIMAC Seguros	250.00	1,050.00
MAPFRE Seguros	310.00	1,302.00
PACIFICO Seguros	330.00	1,386.00

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguros:

Tabla 33

Selección de empresa aseguradora

PACIFICO Seguros	1,050.00 Soles
contacto@pacifico.pe	(01) 415 1515

Nota. www.apeseg.com.pe

10.5 Terminales de almacenamiento:

APM TERMINALS:

Cuenta con depósitos dentro de las instalaciones portuarias, con la nueva tecnología ofrecemos un servicio diferenciado con calidad, atención personalizada, tarifas competitivas y la oportunidad de reducir los tiempos en sus procesos logísticos y de exportación, la atención que se ofrece es de 24/7.

(www.apmterminals.com.pe)

DP WORLD:

Cuenta con la licencia de depósito temporal aduanero, y ofrece a los clientes su trámite con mayor rapidez dentro del sistema portuario, también contamos con revisión documentaria, emisión de volante, verificación de datos, transmisiones electrónicas, así como una zona de inspección intra-portuaria.

(www.dpworld.com)

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Para el proceso de exportación es muy importante los sistemas con que cuenta el Perú para un comercio internacional; respecto a los puertos se evidencia al puerto Callao como el de mayor envergadura en función a la infraestructura y capacidad para la carga y descarga de mercancías que salen del país, el sistema portuario ocupa el segundo puesto en el sur de Sudamérica.

Figura 7

Terminal portuario del Callao



Nota. www.apmterminales.com.pe

En base a la infraestructura aeroportuaria se señala como principal al aeropuerto internacional Jorge Chávez, este sistema cuenta con las principales empresas aéreas que conectan con diversos países de todo el mundo y está dispuesto para la carga de pasajeros como para la exportación e importación de productos, este sistema no es tan empleado por las empresas exportadoras porque su traslado tiene un costo elevado, por tal el terminal marítimo es el de mayor utilidad por su bajo costo.

Figura 8

Sistema aeroportuario



Nota. www.apmterminales.com.pe

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

Información vial:

El país destino del proceso exportador es Estados Unidos, cuenta con una infraestructura de autopistas con (6´586,610) de kilómetros, siendo el aparato vial de mayor extensión, por su desarrollo tecnológico terrestre se ubica entre los mejores en el mundo, el tránsito en este país cuenta con sistemas de seguridad y un ordenado parque automotor donde las empresas de servicios logísticos pueden movilizar sus productos en los tiempos establecidos.

Información portuaria:

Dispone de 300 puertos que están ubicados en estados debidamente seleccionados para una distribución de las mercancías para el abastecimiento de los mercados, la mitad del sistema de puertos permite cubrir el 90% del comercio internacional, cuenta con los mejores puertos a nivel mundial por su infraestructura, tecnología y capacidad para la carga y descarga de productos que proceden de diversos países.

Información aérea:

Se señala que en este país están los aeropuertos más grandes en el mundo, se evidencia que Estados Unidos gestiona el 50% del sistema aéreo en el mundo, tiene 15,095 terminales aéreas siendo internacionales 153, cuenta con normas e instituciones que son estrictos en la supervisión de la mercancía que ingresa y sale, genera 40.79 millardos de toneladas y dispone 80 aerolíneas con conexión con país de todo el mundo. (www.scioteca.caf.com)

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

Principales puertos:

- Los Angeles
- Orlando
- Southwest Florida
- Miami
- Stanford

Principales aeropuertos:

- Hartsfield Jackson
- Jhon F. Kennedy
- Chicago
- Miami
- Everglades

Servicios:

Todos los sistemas de transporte aéreo y marítimo ofrecen diversos servicios complementarios como hoteles, restaurantes, bancos, centro comerciales, y transporte terrestres.

Restricciones:

Estados Unidos no permite que se importen:

- Carne
- Productos químicos
- Animales y plantas silvestres (www.usa.gov)

11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino:

El (ICS) Sistema de Control de las Importaciones tiene como finalidad el manejo de las declaraciones de importación de las mercancía en el territorio aduanero de los Estados Unidos, la mercancía es escaneada en los contenedores y la información digitalizada pasa a los agentes de descarga.

Figura 9

Flujograma de nacionalización de Estados Unidos



Nota. Autoría propia

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

PCR INTERNACIONAL:

Es una empresa que ayuda a impulsar el negocio con nuestras soluciones logísticas, contamos con unidades de transporte terrestre para la distribución de la mercadería, así mismo trabajamos con navieras que llegan a todo el mundo para las importaciones y exportaciones, también realizamos los procesos de empacados y embalajes.

Figura 10

Empresa de servicio logístico



Nota. www.pcrinternational.com

MITSUI OS.K. LINES:

Es una de las mayores empresas de transporte multimodal del mundo, que opera 861 embarcaciones. Empleando una plantilla de más de 9,200 en todo el mundo. MOL opera una de las redes más grandes y diversas de servicios de línea y logística en todo el mundo, incluyendo semanal Transpacífico, Transatlántico, las Américas y servicios entre Asia y Europa.

Figura 11

Empresa de servicio logístico



Nota. www.mitsuiosklines.com

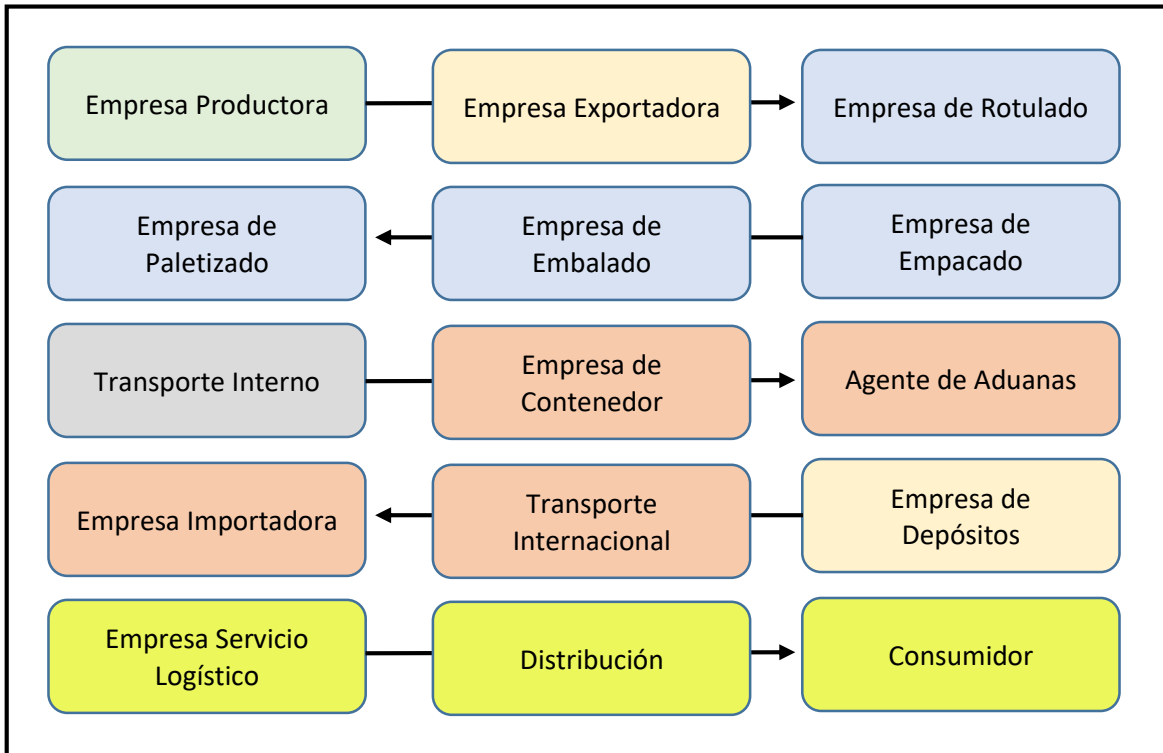
CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

YUYU SNACKS después de un análisis de productos, seleccionó para exportar Pecanas Peladas desde Lima, donde se realizaron los procesos productivos de Rotulado, Empaquetado, Embalado, Paletizado y, mediante el transporte interno se trasladó al Puerto del Callao donde se cargó la mercancía al contenedor y se hicieron los controles de calidad, técnicos y de documentación para su embarcación hasta los Estados Unidos, Miami. (www.ciospain.es)

Figura 12
Secuencia de mapeo



Nota. www.ciospain.es

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

Estos medios son importantes para la comercialización de productos por parte de empresas que buscan desarrollar procesos de exportación, estos canales de distribución son:

Canal directo:

Se puede decir que es un vínculo entre la empresa exportadora con la importadora del país de destino, no requiere otro elemento o ningún tercero en el proceso de compra y venta.

Canal indirecto:

Es donde sí existe la participación de algunos intermediarios que viabilizan un proceso de exportación y los márgenes de ganancias son divididas, podemos encontrar los detallistas, mayoristas y bróker cuya participación dentro de un mercado siempre están presentes y facilitan las ventas y puestos en mercados de alta demanda por parte de consumidores. (www.rockcontent.com)

Ficha de Perfil: Milam's Market

País: Estados Unidos

Ciudad: Miami

Cubrimiento Geográfico: 3 Estados

Tiendas: 6

Dirección: 2969 SW 32nd Ave. Miami FL 331333

Teléfono: +1 305 446 4909

Email: info@milamsmarket.us

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

Para el proceso exportador como punto de origen se inicia en Lima – Perú hasta el punto de llegada que es Miami - Estados Unidos se ha considerado el canal directo para el procesamiento empresarial, porque la empresa importadora no ha tenido ninguna relación con la empresa proveedora del producto o con las empresas tercerizadas para los procesos de exportación, es decir que el único trato ha sido entre la empresa exportadora (vendedora) y la importadora (compradora) optimizando los procesos. (www.ekon.es)

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 con la importación de la Pecana Pelada y está refrendado por el CIF donde se señalan los costos, el pago por el seguro y los derechos de flete para el traslado internacional marítimo, en tal contrato se establece un reembolso de 50% al iniciar el proceso y la cancelación enviando el embarque de la mercancía al país de destino y entregado a la empresa importadora, el volumen es de 4,000 toneladas transportado en un contenedor de 20´ con destino al estado de Miami – Estados Unidos.

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

La empresa YUYU SNACKS ubicada estratégicamente en la ciudad de Lima, tendrá un desarrollo sostenible considerando que existen diversos productos que pueden ser exportables y que a su vez tienen alta demanda en diversos países internacionales, para un proceso de especialización se tendrá un trabajo directo con intermediarios como agentes y bróker para diversificar nuestra marca a nivel mundial. Se buscará canales de distribución como aliados para potenciar un servicio de logística completa buscando la satisfacción de las empresas que buscan nuestros servicios.

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

Como parte de un desarrollo empresarial se debe adaptar a las tendencias que expone la globalización y la tecnología para que los procesos comerciales y productivos sean óptimos y que deben ajustarse a las exigencias por las diversas empresas importadoras y los controles de aduanas y de calidad que se dispone en todos los país internacionales, esto permitirá ser una empresa competitiva donde los mercados exigen mayores condiciones cuando se trata de un proceso de exportación y comercial.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 34

Costo para la exportación

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Flete internacional	4,200.00	1,000.00
Seguro marítimo	1,050.00	250.00
Certificado fitosanitario	46.20	11.00
Certificado de calidad	2,045.40	487.00
Certificado sanitario	29.40	7.00

Contenedor	2,700.00	642.86
Gastos operativos	273.00	65.00
Documentos de aduanas	105.00	25.00
Gastos administrativos	399.00	95.00
Transporte	378.00	90.00
Almacenaje	924.00	220.00
Comisión de aduanas	820.00	200.00
Gastos de origen	546.00	130.00
Descarga	223.02	53.10
Handling	322.14	76.70
Visto bueno	495.60	118.00
Transmisión	148.68	35.40
Total Costo	S/. 14,705.44	\$ 3,506.06

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

Existen otras alternativas para exportar con la misma inversión, y la rentabilidad sería mayor que la exportación de Pecana Pelada; pero es un riesgo optar por una exportación en el que se desconoce sus procesos, que ponen en riesgo la inversión, contrario a la exportación seleccionada donde se tiene conocimiento de productores, procesos, empresas de tercerización, transporte, agentes, soluciones logísticas y mercados internacionales. (www.volca.com)

14.2 Valor actual neto:

Tabla 35

Ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	-300,000.00
1	510,000.00
2	765,000.00
3	841,500.00
4	925,650.00
5	1'110,780.00

Tabla 36

Egresos económicos

Año	Egresos S/.
Producto	120,000.00
Proceso Productivo	2,200.00
Rotulado	4,800.00
Empaques	12,800.00
Embalado	9,600.00
Paletizado	1,540.00
Transporte Interno	1,260.00
Gastos Proceso Exportación	14,705.44
Costo Fijo Almacén	67,470.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
Total	256,375.44

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

Nota: TIR = 0.70

$$-300,000.00 + 510,000.00 + 765,000.00 + 841,500.00 + 925,650.00 + 1'110,780.00$$

1.70	2.89	4.91	8.35	14.20
------	------	------	------	-------

$$-300,000.00 + 300,000.00 + 264,705.88 + 171,280.28 + 110,828.41 + 78,231.82$$

$$\mathbf{VAN = 625,046.40}$$

14.3 Tasa interna de retorno:

Nota: TIR = 1.98 / 1.99

$$-300,000.00 + 510,000.00 + 765,000.00 + 841,500.00 + 925,650.00 + 1'110,780.00$$

3.01	9.06	27.27	82.09	247.08
------	------	-------	-------	--------

$$-300,000.00 + 169,435.22 + 84,436.15 + 30,857.07 + 11,276.67 + 4,495.68$$

$$\mathbf{VAN = 500.79}$$

$$-300,000.00 + 510,000.00 + 765,000.00 + 841,500.00 + 925,650.00 + 1'110,780.00$$

3.02	9.12	27.54	83.18	251.21
------	------	-------	-------	--------

$$-300,000.00 + 168,874.17 + 83,877.90 + 30,551.55 + 11,128.05 + 4,421.74$$

$$\mathbf{VAN = -1,146.58}$$

$$\mathbf{TIR = a + \frac{m}{m - n} \times (b - a)}$$

$$\mathbf{TIR = 2.01 + \frac{500.79}{500.79 - 1,146.58} \times (2.02 - 2.01)}$$

$$\mathbf{TIR = 2.01\%}$$

CONCLUSIONES

1. Apostar por un proceso de exportación es muy ventajoso económicamente para las empresas, pero se debe contar con una empresa formal, que cuente con una infraestructura que permita desarrollar la parte administrativa y operativa en los productos.
2. Es importante contar con un almacén que cuente con las maquinarias, equipos e implementos de seguridad, para que el personal logístico pueda desempeñar sus funciones y sobre todo que los productos estén en buenas condiciones como parte de las exigencias técnicas para exportar.
3. Contar con personal altamente capacitado en comercio internacional, en trámites aduaneros y procesos productivos, con la finalidad de armar los expedientes para cada exportación y completar la documentación legal para los controles aduaneros.

RECOMENDACIONES

1. Preparar al personal en talleres y charlas que desarrollan las instituciones públicas como SUNAT, ADUANAS, SUNARP y otras privadas sobre las exportaciones y los aranceles o tributos que se tiene que pagar y los que son exonerados.
2. Desarrollar estrategias de mercados para buscar nuevos países que estén interesados en exportar productos altamente consumidos y buscar tratados comerciales que beneficien económicamente a la empresa.
3. Considerar los países que tienen tratado de libre comercio con el Perú, para que las empresas exportadoras puedan beneficiarse económicamente y piensen en un desarrollo sostenible.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ficha técnica del producto, (2022). *Perú exporta*

<https://www.peruexporta.com>

Partida arancelaria, (2022). *SUNAT*

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

Flujograma del proceso productivo, (2022). *Biodiversidad alimentaria*

<https://www.biodiversidadalimentaria.cl>

Ishikawa, (2011). *Introducción a la gestión de la calidad*. Editorial DELTA

Normas fitosanitarias, (2022). *SENASA*

<https://www.senasa.com>

Estrategias de almacenamiento, (2022). *Promperú*

<https://www.promperu.com>

Rodríguez, J., (2018). *Especificaciones técnicas de etiquetas, envases y embalajes*.

Editorial IMPEE

Normas para el etiquetado, (2022). *FDA*

<https://www.fda.gov>

Normas aplicables en el país de origen. (2022). *Aduanas Perú*

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

Flujograma de etiquetas, (2022). *Idyca*

<https://www.idyca.com>

Ficha técnica de empaque, (2022). *Envasados*

<https://www.ensados.com>

Ficha técnica de embalaje, (2022). *Economipedia*

<https://www.economipedia.com>

Ficha técnica de pallet, (2022). *Mecalux*

<https://www.mecalux.com>

Ficha técnica de contenedor, (2022). *Icontainers*

<https://www.icontainers.com>

Empresa de servicio de transporte interno, (2022). *Novotrans*

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

Empresa de servicio de transporte interno, (2022). *Faster Solution*

<https://www.fastersolution.net>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Cargo Business*

<https://www.cargobusiness.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Hamburg Sud*

<https://www.hamburgsud.com>

Agente de aduanas, (2022). *Ransa*

<https://www.ransa.biz>

Agente de aduanas, (2022). *Comex*

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

Depósitos temporales, (2022). *APM Terminals*

<https://www.apmterminals.com>

Depósitos temporales, (2022). *DP World*

<https://www.dpworld.com>

Puerto en el Perú, (2022). *APM Terminales*

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

Aéreo puertos en el Perú, (2022). *APM Terminales*

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

Análisis de la infraestructura comercial en Estados Unidos, (2022). Scioteca

<https://www.scioteca.caf.com>

Servicios logísticos, (2022). PCR Internacional

<https://www.pcrinternacional.com>

Servicios logísticos, (2022). Mitsui OSK Lines

<https://www.mitsuiosklines.com>

Mapeo de la secuencia comercial, (2022). Ciospain

<https://www.ciospain.es>

Canal con mayor flujo comercial, (2022). Ekon

<https://www.ekon.es>