



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE TARA EN POLVO DESDE EL
DEPARTAMENTO DE AMAZONAS PERÚ HACIA EL MERCADO DE
ITALIA: REGIÓN DE LOMBARDÍA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. GLORIA ELITA PIÉROLA COLLAZOS

<https://orcid.org/0000-0002-7068-2719>

ASESOR:

Dr. ESTEBAN AUGUSTO BARCO SOLARI.

<https://orcid.org/0000-0003-0870-5729>

LIMA – PERÚ

2022

Dedicatoria

Este trabajo va dedicado a mis padres e hijos por darme las fuerzas para poder a cumplir mis metas.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por permitirme vivir,
a mi familia por su apoyo incondicional
y a la universidad por darme las
facilidades para concluir
satisfactoriamente con mi meta
académica.

Introducción

La tara es un arbusto originario de Perú y considerado una especie forestal no maderable, que crece a una altitud de 800-2800 metros sobre el nivel del mar. Hace unos años se conducía como planta silvestre en bosques naturales; pero debido al aumento de la demanda hasta la fecha, han surgido plantaciones de tara a lo largo de la costa y en los bosques naturales entre los valles de los Andes. La materia prima utilizada en este proyecto son las vainas de tara, que después del procesamiento producirán un 51,3 % de harina de tara del molido de las vainas y un 7,75 % de resina de tara del procesamiento de semillas.

Al realizar un estudio económico-financiero se encontró que el costo de capital fue de S/. 73 302.00 > 0, la tasa de interés fue del 10% y la tasa de interés más alta (14.01%) que se podría utilizar para financiar el proyecto de tara en polvo, por lo tanto, es viable el proyecto de exportación hacia Italia

Resumen

La necesidad de investigación nace en que se ha visto como los agricultores de tara en la Región Amazonas venden este producto en materia prima, y no existen empresas agroindustriales que se dediquen al procesamiento y menos a la exportación de este importante producto, el objetivo fue elaborar el proyecto de exportación de tara en polvo desde el departamento de Amazonas Perú hacia el mercado de Italia: Región de Lombardía. La metodología empleada fue la revisión bibliográfica, cálculo de costos, diseño de procesos, diseño de etiquetas, elaboración de figuras y tablas, las cuales se presentan en catorce capítulos a lo largo de todo el informe, se concluye que, con un costo de capital de S/.73 302.00>0, una tasa de interés del 10%, y con tasa de interés máxima a la que es posible endeudarse para financiar el proyecto (14.01%) se acepta el proyecto de exportación de tara en polvo hacia Italia.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento	iv
Introducción	v
Resumen	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
CAPITULO I.....	1
PRODUCTO A EXPORTAR	1
1.1. Descripción del producto.	1
1.2. Clasificación arancelaria del producto	4
1.3. Flujograma del proceso productivo.....	5
CAPITULO II.....	7
APROVISIONAMIENTO	7
2.1. Proveedores potenciales	7
2.2. Matriz de selección de proveedores	11
2.3. Control de calidad.....	13
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición	15
CAPITULO III.....	16
ALMACENAMIENTO	16
3.1. Estrategia de almacenamiento	16
3.2. Lay-out de almacén	17
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	19
3.4. Costo fijo de almacén	21
CAPITULO IV	22
ROTULADO Y ETIQUETADO.....	22
4.1. Modelo de rotulado de producto.....	23
4.2. Normas técnicas aplicable	25
4.3. Proceso de rotulado	25
4.4. Tiempos y costos del rotulado.....	26
CAPITULO V	27
EMPAQUE	27
5.1. Ficha técnica de envase seleccionado	27
CAPITULO VI.....	28
EMBALAJE.....	28

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	28
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	30
6.3. Proceso de embalaje.....	31
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje	31
CAPITULO VII.....	33
UNITARIZACIÓN.....	33
7.1. Definición de unitarización.....	33
7.2. Ficha técnica del pallet.....	34
7.3. Criterios usados para la selección del pallet	35
7.4. Proceso de paletización	35
7.5. Plano de estiba del pallet.....	36
7.6. Tiempo y costos del proceso de paletizado	36
CAPÍTULO VIII.....	38
CONTENEDORIZACIÓN.....	38
8.1. Definición	38
8.2. Ficha técnica del contenedor seleccionado	39
8.3. Criterios usados para la selección del contenedor:.....	40
8.4. Proceso de contenedorización.....	42
8.5. Plano de estiba del contenedor:	42
8.6. Tiempo y costos del proceso de contenedorización:	43
CAPÍTULO IX.....	44
TRANSPORTE.....	44
9.1. Proveedores del transporte interno	44
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight):.....	46
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional:.....	47
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:	47
CAPÍTULO X.....	49
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	49
10.1. Agentes de aduana: descripción de que es un agente de aduana y nombrarlas.....	49
10.2. Costo de agenciamiento	50
10.3. Aseguradoras:	51
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo):	53
10.5. Terminales de almacenamiento (Depósitos temporales).....	53
CAPÍTULO XI.....	55
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAIS DE DESTINO	55

11.1. Puertos, aeropuertos, o terminales terrestres disponibles para la carga peruana:	56
11.2. Análisis de infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino:	58
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.:	60
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)	63
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial	67
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino:	68
CAPÍTULO XII	70
DISTRIBUCIÓN	70
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:	70
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución: en Italia.	72
12.1.1. Canal directo:	72
12.1.2. Canal Indirecto:	73
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto:	76
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, icoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	77
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización:	78
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	78
CAPÍTULO XIII	80
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	80
CAPÍTULO XIII	86
EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA	86
Conclusiones	88
Recomendaciones	89
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	90

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1	FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO.....	2
TABLA 2	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO	4
TABLA 3	PROVEEDORES PRINCIPALES.....	7
TABLA 4	SELECCIÓN DE PROVEEDORES	11
TABLA 5	VALOR DE LOS CRITERIOS DE SELECCIÓN	12
TABLA 6	COSTO DE FABRICACIÓN Y/O PRODUCCIÓN.....	15
TABLA 7	MEDIDAS DEL LAY.OUT DE ALMACÉN.....	18
TABLA 8	COSTO FIJO DEL ALMACÉN.....	21
TABLA 9	FICHA TÉCNICA DEL SACO.....	29
TABLA 10	FICHA TÉCNICA DEL SACO.....	32
TABLA 11	FICHA TÉCNICA DEL PALLET	34
TABLA 12	TIEMPO Y COSTOS DEL PROCESO DE PALETIZADO	36
TABLA 13	FICHA TÉCNICA DEL CONTENEDOR SELECCIONADO	39
TABLA 14	TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DEL LLENADO DEL CONTENEDOR	43
TABLA 15	PROVEEDORES DEL TRANSPORTE INTERNO.....	44
TABLA 16	COSTO DEL TRANSPORTE INTERNO.....	46
TABLA 17	PROVEEDORES DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL	47
TABLA 18	COSTO DE AGENCIAMIENTO NAVIERO.....	50
TABLA 19	COSTO DE LAS EMPRESAS ASEGURADAS.....	52
TABLA 20	COSTO DE LA PÓLIZA DE SEGUROS	53
TABLA 21	NOMBRE DE LAS EMPRESAS DE DEPÓSITO TEMPORAL	53
TABLA 22	AEROPUERTO MÁS IMPORTANTE DE ITALIA	57
TABLA 23	CÁLCULO PLAN DE INVERSIÓN EXPORTACIÓN TARA EN POLVO.....	81
TABLA 24	EGRESOS EN LA EXPORTACIÓN TARA EN POLVO.....	82
TABLA 25	COSTO DE LA EXPORTACIÓN	83
TABLA 26	FLUJO DE CAJA.....	87

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1	PROCESO DE PRODUCTIVOS DE LA TARA EN POLVO	5
FIGURA 2	LOGO DE LA EMPRESA COMUNIDAD CAMPESINA DE TINGO.....	8
FIGURA 3	LOGO DE LA EMPRESA COMUNIDAD CAMPESINA DE MAGDALENA.....	9
FIGURA 4	LOGO DE LA EMPRESA ASOCIACIÓN DE TAYEROS DE COCABAMBA.....	10
FIGURA 5	LOGO DE LA EMPRESA ASOCIACIÓN DE TAYA RÍO SONCHE	10
FIGURA 6	LOGO DE LA EMPRESA COMUNIDAD CAMPESINA TINKAS.....	11
FIGURA 7	CERTIFICADO FITOSANITARIO SENASA-PERÚ	14
FIGURA 8	LAY-OUT DE ALMACÉN	19
FIGURA 9	LOGOTIPO DE LA EMPRESA.....	23
FIGURA 10	ROTULADO DE LA TARA EN POLVO	23
FIGURA 11	PROCESO DE ROTULADO	26
FIGURA 12	PROCESO DE EMBALAJE DEL POLVO DE TARA	31
FIGURA 13	PROCESO DE PALETIZACIÓN.....	35
FIGURA 14	PLANO DE ESTIBA DEL PALLET.....	36
FIGURA 15	PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN	42
FIGURA 16	DISEÑO DE ESTIBA DEL CONTENEDOR	43
FIGURA 17	LOGO DE LA EMPRESA ROLAM.....	45
FIGURA 18	LOGO DE LA EMPRESA TIMCO.....	45
FIGURA 19	LOGO DE LA EMPRESA FRESH CARGO	45
FIGURA 20	LOGO DE LA EMPRESA ICCO.....	46
FIGURA 21	LOGO DE LA EMPRESA SHALOM.....	46
FIGURA 22	FLETE MARÍTIMO	47
FIGURA 23	FLETE AÉREO.....	48
FIGURA 24	MAPA DEL PUERTO DE VADO LIGURE.....	56
FIGURA 25	RUTA DEL TRANSPORTE DE VADO LIGURE A MILÁN	57
FIGURA 26	MAPA DE ITALIA	59
FIGURA 27	FLUJOGRAMA DE IMPORTACIÓN Y NACIONALIZACIÓN EN EL PAÍS DESTINO	66
FIGURA 28	RUTA DE VIAJE DE PERÚ HACIA ITALIA EUROPA MEDITERRÁNEA	67
FIGURA 29	LOGOTIPO DE LA EMPRESA CALSINA Y CARRE	69
FIGURA 30	MAPEO COMERCIAL	71
FIGURA 31	CANALES DE DISTRIBUCIÓN ELEGIDO	76

CAPITULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

1.1. Descripción del producto.

El polvo de tara es la materia prima de este proyecto. También conocida como Taya, esta planta se produce en varios lugares de América del Sur. Perú es el país con mayor superficie de bosques de tara, representando el 80% de la producción mundial, seguido de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Venezuela. Esta planta se encuentra en los valles secos entre los Andes a una altura de 1000

- 3100 metros sobre el nivel del mar. Los sectores más productivos son Cajamarca (39%), Ayacucho (18%), La Libertad (11%), y también se siembra en Huancavelica, Apurímac y Ancash, con nuevas iniciativas en Ica y Lambayeque. (AGAP, 2018)

Tabla 1 Ficha técnica del producto

FICHA TÉCNICA		Figura
Nombre del Producto	Tara en polvo	
Nombre Científico	Caesalpinia Spinosa y Caesalpinia Tinctoria	
Familia	Cesalpináceas	
Procedencia	Silvestre	
Otros Nombres	"Tara", "taya" (Perú); "divi divi de tierra fría", "guarango", "cuica", "serrano", "tara" (Colombia); "vinillo", "guarango" (Ecuador); "tara" (Bolivia, Chile, Venezuela), "Acacia amarilla", "Dividivi de los Andes" (Europa)	
Cantidad	25 kg	
Descripción	La Tara en polvo es una fuente natural de taninos, obtenido de la molienda de la vaina de Tara	
Color	Beige Claro	
	TANINOS=55 / 60%	

Composición	NO TANINOS=4%
analítica:	INSOLUBLES= 2.5%
	AGUA= 3.5%
	PH= 3.2 / 3.3
	PUNTOS ROJOS= 0.8
	PUNTOS AMARILLOS= 1.2
	REL.T/Nt= 3.5
Utilidad	Curtido de Cueros
	Clarificador de vinos
	Sustituto de la malta
	Industria farmacéutica y cosmética
	Industria metalúrgica
	Industria de plásticos adhesivos y pinturas
Zona de Producción	Costa del Perú desde Piura hasta Tacna y el valle de Ancash, Apurímac, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Amazonas, Huancavelica, Huánuco y Junín entre los Andes.
Fórmula	C ₇₅ H ₅₂ O ₄₆
Molecular	
Peso Molecular	1688

Fuente: Adaptado por la estudiante

1.2. Clasificación arancelaria del producto

A continuación, se muestra la identificación arancelaria del polvo de Tara:

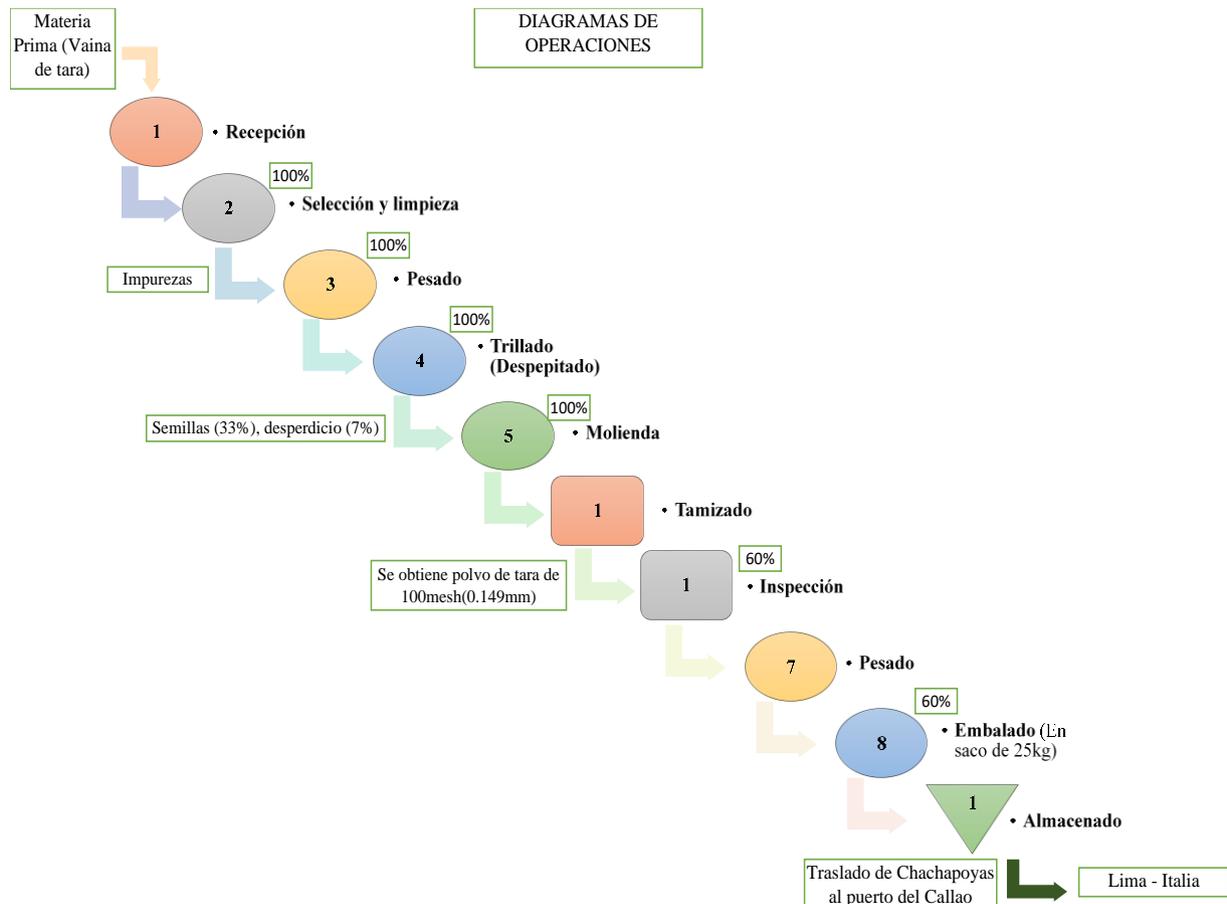
Tabla 2 *Clasificación arancelaria del producto*

14	Capítulo		Materias tejidas y demás productos vegetales no expresados ni incluido en otra parte.
1404	Partida del Sistema Armonizado	del	Productos vegetales no expresados ni comprendidos en otra parte.
1404.9	Subpartida del Sistema Armonizado	del	Los demás
1404.90.20.00	Subpartida Nacional		Tara en polvo (Caesalpineae spinosa)

Fuente: Adaptado por la estudiante

1.3. Flujograma del proceso productivo

Figura 1 Proceso de productivos de la tara en polvo



Fuente: Elaborado por la estudiante

- **Recepción:** Se recepcionará la tara en vaina para poder procesarla.
- **Selección y limpieza:** Una vez recepcionada la tara en vaina se procederá a seleccionar para luego ser pesado
- **Pesado:** Después de seleccionar la tara se procederá a pesar la cantidad de tara recepcionada.
- **Trillado:** Se despepitara la tara para poder moler.
- **Molienda:** Se realiza la molienda de la tara para poder obtener el polvo con una maquina micro pulverizadora.

- **Tamizado:** Se colocará la harina en una máquina de cernir para obtener el polvo de la tara.
- **Inspección:** Una persona encargada de inspeccionar pasará a verificar el producto a exportar, que este ya preparado y en buenas condiciones.
- **Pesado:** Una vez inspeccionado el producto se procederá a pesar de nuevo un saco en la presentación de 25 kilogramos.
- **Rotulado:** Se colocará el rotulo en el saco de pp laminado blanco por ambos lados.
- **Embalado:** Consiste en colocar los 25 kilos de tara en polvo en un saco de pp laminado blanco.
- **Almacenaje:** Consiste en almacenar la cantidad de sacos requeridos de tara en polvo para luego ser trasladado desde Chachapoyas al puerto del Callao.

CAPITULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

Tabla 3 *Proveedores principales*

N°	Proveedor	Lugar
1	Comunidad campesina tingo	Tingo

2	Comunidad campesina de Magdalena Magdalena
3	Asociación de Tayeros de Cocabamba Cocacamba
4	Asociación de taya Rio Sonche La colpa
5	Comunidad campesina Tinkas Tinkas

Fuente: elaborado por la estudiante

Descripción de cada empresa

1. Empresa proveedora: Comunidad campesina tingo

Lugar: Distrito de Tingo

Productos: Tara post cosecha

Certificaciones de calidad: ISO 9001

Misión: Comunidad campesina del tingo oferta un producto apto para la comercialización.

Visión: Mejorar la producción de taya para posicionarse en el mercado internacional

Figura 2 Logo de la empresa Comunidad campesina de Tingo



Fuente: Google Imágenes

2. Empresa proveedora: Comunidad campesina de Magdalena

Lugar: Distrito de Magdalena

Productos: Tara post cosecha

Certificaciones de calidad: ISO 9001

Misión: Comunidad campesina de Magdalena se encarga de ofertar y comercializar la taya y pino

Visión: Aumentar el número de hectáreas de taya para vender al mercado Chino.

Figura 3 Logo de la empresa Comunidad campesina de Magdalena



Fuente: Google Imágenes

3. Empresa proveedora: Asociación de Tayeros de Cocabamba

Lugar: Distrito de Cocabamba

Productos: Tara post cosecha

Certificaciones de calidad: ISO 9001

Misión: La Asociación de Tayeros de Cocabamba se dedica a producir y comercializar taya.

Visión: Construir una planta pulverizadora de taya en el distrito.

Figura 4 Logo de la empresa Asociación de tayeros de Cocabamba



Fuente: Google Imágenes

4. Empresa proveedora: Asociación de taya rio Sonche

Lugar: Distrito de Sonche y San Francisco de Dagwas

Productos: Tara post cosecha

Certificaciones de calidad: No cuentan con certificación

Misión: La Asociación de taya rio Sonche se dedica a la productividad y comercialización de taya post cosecha.

Visión: Mejorar la calidad de la tara para exportación.

Figura 5 Logo de la empresa asociación de taya río Sonche



Fuente: Google Imágenes

5. Empresa proveedora: Comunidad campesina Tinkas

Lugar: Distrito de Luya

Productos: Tara post cosecha

Certificaciones de calidad: ISO 9001

Misión: La Comunidad campesina Tinkas se dedica a producir y comercializar taya, por las características de sus tierras

Visión: Vender a empresas exportadoras.

Figura 6 Logo de la empresa Comunidad campesina Tinkas



Fuente: Google Imágenes

2.2. Matriz de selección de proveedores

Tabla 4 Selección de proveedores

EMPRESAS	DESCRIPCIÓN									
	COMUNIDAD CAMPESINA INGO		COMUNIDAD CAMPESINA DE MAGDALENA		ASOCIACIÓN DE TAYEROS DE COCABAMBA		ASOCIACIÓN DE TAYA RIO SONCHE		COMUNIDAD CAMPESINA TINKAS	
CRITERIO	VALOR	PUNTAJE	VALOR	PUNTAJE	VALOR	PUNTAJE	VALOR	PUNTAJE	VALOR	PUNTAJE
PRECIO	90.00	4	100.00	3	80.00	4	120.00	1	110.00	3

SEGURIDAD	3	3	3	3	3					
TRANSPORTE	3	2	2	3	4					
CALIDAD	4	4	4	4	4					
CERCANIA	4	4	2	3	3					
TIEMPO DE ENTREGA (días)	10	4	15	3	20	2	15	3	10	4
TOTAL	22	19	17	17	21					

Fuente: Adaptado por la estudiante

En este caso se está utilizando la escala de medición por puntaje, ya que en cada variable se va a medir hasta una escala de 4, mediante el cual se indicará del 1 al 4 y se les asignará de tal manera que han de tener un puntaje de 24 realizando la suma de los 6 criterios a evaluar.

Tabla 5 Valor de los criterios de selección

VALOR DE LOS CRITERIOS	
MUY BUENO	4
BUENO	3
REGULAR	2
MALO	1

Fuente: Adaptado por la estudiante

En este sentido, el flujograma mediante el cual se establece la correcta selección del proveedor; fue en base a la suma de puntos, los que obtengan mayor puntaje ponderado fueron elegidos como proveedores ya que existen tres proveedores con los cuales se trabajará.

Resultado: como resultado de este análisis nos conviene comprar la materia prima de la empresa 1, 2 y 5, las empresas 3 y 4 quedarían descartadas una por la distancia y la otra por el precio elevado del producto.

2.3. Control de calidad

La composición del envase es la siguiente: polvo (45%), nueces (33%), fibra (22%). La harina de tara tiene un contenido medio de taninos del 60% y muy poco color, lo que la convierte en una excelente materia prima para la industria curtidora y química. La goma está hecha de semillas de tara y se utiliza en la industria alimentaria internacional.

El servicio peruano que verifica la salubridad de los productos alimenticios se llama Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria (SENASA) y tiene como objetivo prevenir brotes de enfermedades o plagas causados por malas condiciones de producción de alimentos. Según SENASA, requiere más trámites porque pasa por el proceso y no se envía como materia prima. Como no se exportan como materia prima, se requieren diversos documentos como certificados fitosanitarios.(Andreina, 2021)

Este certificado indica que los insumos de origen animal, agrícola o de procesamiento están debidamente protegidos y por lo tanto se impedirá el ingreso al mercado nacional e internacional de productos con no conformidades. Para ello, SENASA emite tres tipos de certificados: (Andreina, 2021)

- Primero, demostrar que el producto no presenta riesgo de enfermedades infecciosas o plagas.
- El segundo es para reexportación y prueba que el envío a Perú está en las mejores condiciones y puede ser enviado a otro país.
- El tercero es procesar los productos procesados para que puedan ser exportados de acuerdo con las normas sanitarias correspondientes.

Figura 7 Certificado fitosanitario SENASA-Perú

Fuente: (Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú, 2021.)

Para vender legalmente un producto en la UE, el fabricante, importador o distribuidor debe garantizar que el producto que se vende es seguro y cumple con todos los estándares de seguridad de la UE. Se debe comprobar que sus productos cumplen los requisitos de la legislación europea y nacional, se debe preparar la documentación técnica reglamentaria para ponerla a disposición de las autoridades pertinentes, se debe preparar una declaración de conformidad y se debe etiquetar el producto Informe adecuado de su propiedades, contenido y posibles advertencias, e incluir el marcado CE en su caso. Este proceso se denomina certificación europea. Cualquier producto con este certificado debe cumplir con las normas de seguridad europeas y solo si el producto cumple con estas normas se puede vender en el Espacio Económico Europeo (EEE). (Sherpa, 2022)

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

Tabla 6 *Costo de fabricación y/o producción*

DESCRIPCIÓN				
Descripción	Cantidad	Unidad/Medida	Precio x Kg.	Precio Total
Tara en vaina	53568	Kilo	s/.1.30	s/.69638.40

Fuente: Elaboración Propia.

CAPITULO III

ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento

Estratégicamente el almacén de la Empresa “EXPORT DIVIDIVI”, está constituido de la siguiente manera:

- Estará ubicada en la Av. 11 de Octubre 410 Pedro Castro Alva Chachapoyas.
- El terreno requerirá una dimensión capaz de albergar las siguientes áreas con un total de 480 metros cuadrados:

- Almacén de materia prima (MP): Donde se almacenará las Vainas de Tara provenientes de los proveedores que se mencionó anteriormente.
- Almacén de Producto Terminado (PT): Servirá para almacenar el Polvo de Tara que ya están listas y preparados para despacho el cual se colocará en el pallet para su fácil manipuleo.
- Zona de Carga y Descarga de Vainas de Tara: Sirve para la recepción y descarga de vainas de Tara.
- Línea de Producción de Tara en Polvo: Incluye el desarrollo para obtener el Polvo de Tara.
- Oficinas Administrativas.
- Oficinas de Supervisión de Planta en la línea de Producción.
- Contará con servicios higiénicos.
- En general el piso de dicho almacén será de cemento de fácil limpieza, contará con iluminación artificial que ayudará en verificar el producto almacenado.

3.2. Lay-out de almacén

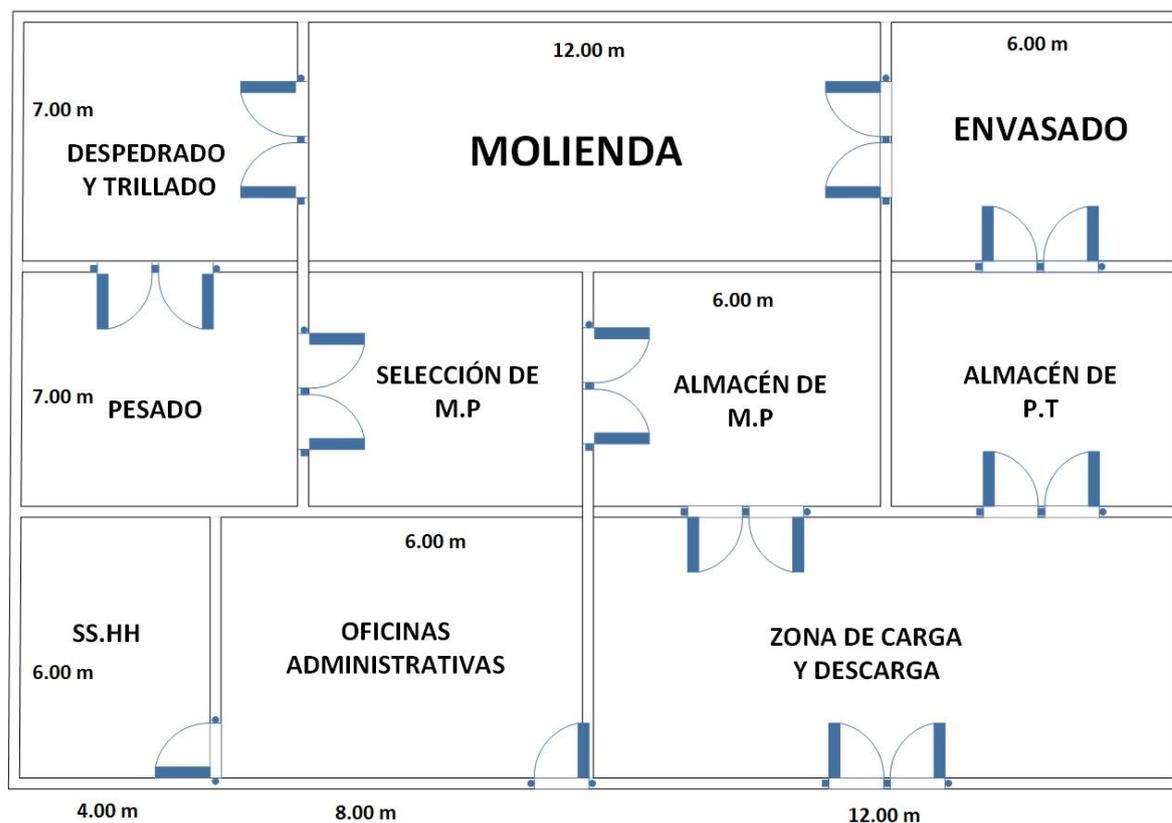
Un Layout es importante porque ayuda a tener una buena distribución de espacios en el almacén.

A continuación, se detalla las medidas de los espacios que tendrá el almacenamiento.

Tabla 7 Medidas del Lay.out de almacén

Área	Largo	Ancho	Área (m2)
SSHH	6	4	24
Oficinas administrativas	6	8	48
Almacén de MP	7	6	42
Zona de carga y descarga	6	12	72
Selección de la materia prima	7	6	42
Pesado	7	6	42
Despedrado y trillado	7	6	42
Molienda	7	12	84
Envasado	7	6	42
Almacén de producto terminado	7	6	42
			480

Figura 8 Lay-out de almacén



Fuente: (Arrieta Posada, 2011)

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

- **Escritorios.** Se tendrá un escritorio en el ambiente de la oficina administrativa.
- **Sillas giratorias.** Se obtendrá una silla giratoria con ruedas en la oficina administrativa.
- **Mesa de reuniones.** Se utilizará para reuniones con el personal encargado del almacenamiento.
- **Mesa de trabajo.** Este se utilizará para colocar las bolsas de tata ya pesadas y así poder sellar estas bolsas, para luego ser colocadas en las cajas.
- **Sillas para la mesa de trabajo.** Servirá de apoyo para que el personal descansa después de la ardua labor que realiza. Se contará con 6 sillas.

- **Estante de madera.** Servirá de apoyo para colocar los archivadores con documentación que se requiere en la oficina administrativa.
- **Transpaleta manual.** Nos servirá para elevar y trasportar la carga y se utiliza manualmente
- **Computadora.** Se contará con una computadora equipada para el área de administración
- **Impresora.** Esta servirá para imprimir documentos necesarios.
- **Señalizaciones.** Estarán colocadas en zonas visibles que servirá para informar, guiar donde se encuentran las situaciones de riesgo o por donde se tiene que transitar.
- **Extintores.** Este se tendrá para cualquier emergencia.
- **Luces de emergencia.** Servirá cuando no se cuente con energía eléctrica.
- **Implementos de Seguridad para el Personal:**
 - ✓ Guantes de seguridad.
 - ✓ Zapatos de seguridad.
 - ✓ Protectores auditivos
 - ✓ Gafas de seguridad
 - ✓ Vestimenta.

Estos implementos se otorgarán a todo el personal para que les sirva de protección ante cualquier incidencia que pueda ocurrir durante las horas de trabajo.

3.4. Costo fijo de almacén

Tabla 8 Costo fijo del almacén

	Unid	Costo	* Cantidad	Costo S/.	Costo \$
	Unid				
Alquiler	día	330	30	S/ 9,900.00	\$ 2,538.46
Energía eléctrica	KW	S/ 0,85	2500	S/ 2,125.00	\$ 544.87
Mano de obra en la planta	Rem. Mens.	1000,00	4	S/ 4,000.00	\$ 1025.64
Mano de obra indirecta	Rem. Mens.	1200,00	1	S/ 1,200.00	\$ 307.69
Agua	M3	2,20	150	S/ 330.00	\$ 84.62
Internet	Mes	100,00	1	S/ 100.00	\$ 25.64
TOTAL				S/ 17,655.00	\$ 4,526.92

Fuente: Adaptado por la estudiante

CAPITULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO

4.1. Modelo de rotulado de producto

Figura 9 Logotipo de la empresa



Fuente: Elaborado por la estudiante

Figura 10 Rotulado de la tara en polvo

Nombre Comercial del Producto Commercial Name of the Product	DIVIDIVI EXPORT DIVIDIVI EXPORT	
Nombre y Dirección del Exportador Name and Address of the Exporter	Av. 11 de Octubre Cr. 3 Av. October 11 Cr. 3	
País de origen Country of origin	Perú Peru	
Registro Record		
Peso Weight	25 kg 25 kg	
Etiqueta nutricional Nutritional Label	Calorias 120 kcl Proteínas 15g (30% VD) Fibra 6g (24%VD) Grasas 4g (6% VD) Carbohidratos 0g (0% VD)	Calories 120kcl Proteins 15g (30% DV) Fiber 6g (24%DV) fats 4g (6% DV) Carbohydrates 0g (0% DV)
Fecha de Producción Date of production	10/09/2022 10/09/2022	
Numero de Lote Lot Number		
Norma de Calidad Quality Standard		

Fuente: Adaptado por la estudiante

Una marca comercial es cualquier rótulo, marca u otro material descriptivo o gráfico escrito, impreso, estarcido, repujado o repujado, o adherido a un bien, su envase o empaque; debe contener los datos exigidos por la ley. ¿Cuáles son las leyes de etiquetado para productos manufacturados?

La etiqueta debe contener la siguiente información:

- Nombre o título del producto.
- País de origen o fabricante.
- Si es perecedero, debe indicar: fecha de caducidad, condiciones de almacenamiento y observación.
- Peso neto, cantidad o volumen del producto.
- Nombre y domicilio legal del fabricante, exportador, importador o distribuidor y su número de RUC.
- Advierte de los riesgos o peligros que pueden surgir por la naturaleza del producto.
- Tratamiento agudo en caso de daño a la salud del usuario.
- Número de lote.

Los productos industriales manufacturados en el extranjero que incumplan los requisitos no podrán ser nacionalizados.

El rotulado cumplirá con las normativas que exige los estándares europeos, para que el producto pueda ingresar a sus fronteras, los colores de nuestro logo empresarial son verde, beige claro y rojo, similares al producto de exportación.

El rotulo se utilizará para ver la presentación del producto considerando la información relevante que presenta el producto. La empresa DIVIDIVI EXPORT. Utilizará el rotulo ya impresa en el embalaje donde se establece información

requerida para la tara en polvo, esto ayudará y garantizará un buen seguimiento al producto.

4.2. Normas técnicas aplicable

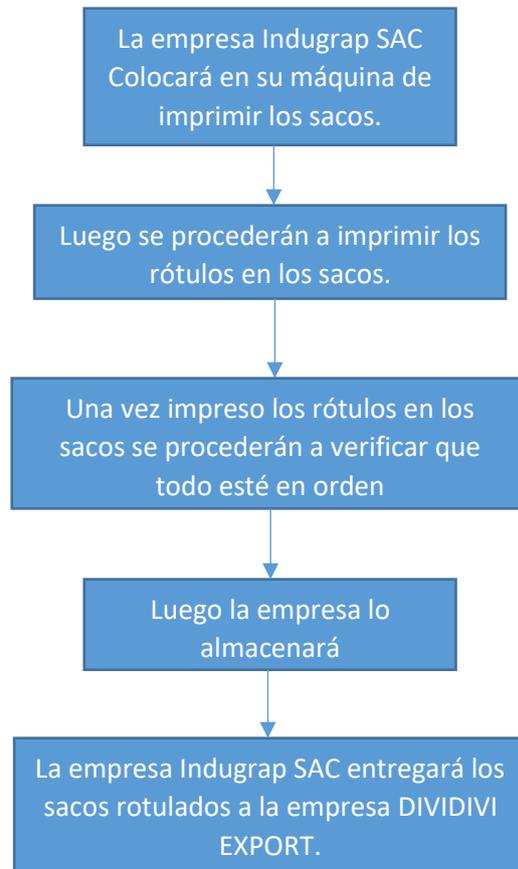
- La Norma Técnica Peruana 011.200.2019 define los requisitos generales y específicos que debe cumplir la fruta envasada para asegurar un producto de alta calidad y su comercialización como materia prima para la transformación, incluyendo procesos productivos como el procesamiento postcosecha, limpieza y selección, el secado, embalaje, pesaje Pesado, etiquetado, transportado y almacenado.
- Ley núm. 28405, Ley de Etiquetado de Productos Industriales Manufacturados.
- Decreto N° 1304. El método de marcado y verificación está aprobado en los reglamentos técnicos para la elaboración de productos industriales. Publicado en el Diario Oficial El Peruano, 30 de diciembre de 2016
- Ley N° 29571. Código de Protección y Protección de los Derechos del Consumidor. Publicado en el Diario Oficial del Perú el 2 de septiembre de 2010.
- MP 001: 2014 Requisitos de etiquetado de productos preenvasados. 4ª edición Perú marcando normas técnicas

4.3. Proceso de rotulado

El rotulo será impreso por la empresa Indugrap SAC, el cual será por ambos lados del saco, adelante ira el logo, el peso neto que es de 25 kg, en la

parte posterior tendrá el valor nutricional, dirección del fabricante, número de lote, fecha de producción y vencimiento.

Figura 11 *Proceso de rotulado*



Fuente: Adaptado por la estudiante.

4.4. Tiempos y costos del rotulado.

El rotulado estará incluido en el costo total del embalaje en los sacos, ya que la empresa Indugrap SAC. Entregará a la empresa DIVIDIVI EXPORT los sacos ya rotulados por un monto de S/. 2.00 cada uno.

CAPITULO V

EMPAQUE

5.1. Ficha técnica de envase seleccionado

Este punto no aplica para el producto a exportar, ya que será exportado en sacos de 25 kilogramos.

CAPITULO VI

EMBALAJE

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Idealmente, deberían ser reutilizables, reciclables y, en casos extremos, incinerados para cumplir con las normas ambientales y de embalaje residual aplicables en el país de destino. Deben ser: tangibles, perceptibles o perceptibles para que puedan ser identificados, cuantificados y localizados.

Tabla 9 Ficha técnica del saco

FICHA TÉCNICA		
Producto	Saco de polipropileno laminado blanco	Figura
Categoría	Etiquetas: agricultura, bolsa de rafia rectangular, bolsa de embalaje rectangular, bolsa, bolsa de embalaje de polietileno, bolsa de embalaje, bolsa de plástico de polietileno, lona, polipropileno, bolsa impermeable.	
Capacidad	25 kg	
Descripción	La bolsa de polipropileno laminado blanco es una bolsa de rafia protegida por una lámina de polipropileno, que puede impermeabilizar algunos productos de exposición, como por ejemplo: Lluvia, humedad, insectos y polvo.	
Color	Blanco	
Usos y aplicaciones de los sacos de polipropileno	Puede ser útil en las industrias de: Agroindustrias, minería, pesca y otros.	
	Productos agrícolas.	
	Sacos para envasar harina.	
	Residuos y otros productos mineros.	
	Sacos para agregados de construcción.	

País de China
fabricación

Fuente: (China Plastic SAC Perú, 2022)

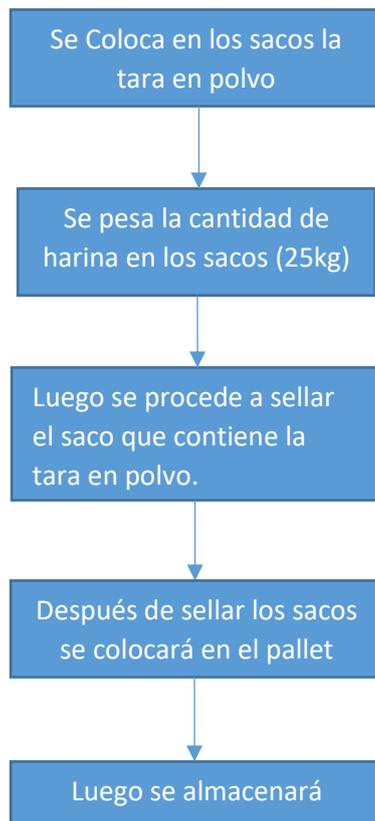
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

Las condiciones para la exportación de envases y embalajes contemplan 5 aspectos:(virtual plant: procesos pan galletas y ponques, 2012)

- ✓ **Físico o material:** Proporciona bioaislamiento, aislamiento térmico, protege el producto de influencias externas y viceversa, conserva el producto en el tiempo, protege la integridad del contenido
- ✓ **Económico:** reciclabilidad, procesamiento, almacenamiento, costos de manejo, e envío y materiales
- ✓ **Marketing:** Forma y tamaño, rentabilidad, relanzamiento de productos, adición de productos, extensión de marca, adaptación al mercado
- ✓ **Ergonomía:** Los envases y embalajes son considerados como un servicio, por lo que tienen: comodidad del usuario, huella mínima, manejo seguro, fácil uso, manejo y peso mínimo.
- ✓ **Comunicación:** Portador del mensaje, ajuste de la imagen del producto y visibilidad.

6.3. Proceso de embalaje

Figura 12 *Proceso de embalaje del polvo de tara*



Fuente: Adaptado por la estudiante.

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

El embalaje de los sacos de tara en polvo será de la siguiente manera; dos personas podrán embalar 55 sacos de tara en polvo en un tiempo de 30 minutos cuyo costo será de 15 soles. Es entonces que al embalar 110 sacos en una hora tendrá un costo de 30 soles, por lo que en 10 horas trabajadas se embalará 1100 sacos con un costo de 300 soles, ya que es el total de sacos que se va exportar.

Tabla 10 *Ficha técnica del saco*

TIEMPOS Y COSTOS			
Tiempo(horas)	Costos S/.	Productos	Total S/.
30 minutos	15.00	Embalado 55 sacos de 25kg c/u.	15.00
1 Hora	30.00	Embalado 110 sacos de 25kg c/u.	30.00
10 horas laboradas	300.00	Embalado 1100 sacos de 25kg c/u.	300.00

Fuente: Autoría propia

CAPITULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1. Definición de unitarización.

El término unidad de carga se refiere a una combinación (grupo) de una o más cargas comunes.

Importancia: sentido. Protección/Manejo/Transporte/Almacenamiento.

Unidad de empaque: Un contenedor rígido, rígido en el cual el producto tiende a adaptarse a la forma del contenedor.

7.2. Ficha técnica del pallet

Tabla 11 *Ficha técnica del pallet*

Denominación del bien	Pallet de madera	
Material	La madera de pino se selecciona y corta cuidadosamente para restaurar cada palé de madera individual para usos generales.	
Clavos	Estándar y anillo. fácil de identificar pallets de madera.	
Características técnicas	PCI: 17,9 MJ/kg Humedad: 5,2 % Cenizas: 0,5 % Durabilidad mecánica: 98,6 % Densidad: 660 kg/m ³	
Peso	20 Kg	
Medidas	Largo= 1.20 m. Ancho= 80 cm. Alto= 13 cm	

Fuente: Elaborado por la estudiante

7.3. Criterios usados para la selección del pallet

Se debe tener en cuenta varios factores.

El pallet debe ser fácil de manipular y así tener un mejor aprovisionamiento del espacio.

Tenemos que utilizar un pallet con un tamaño adecuado.

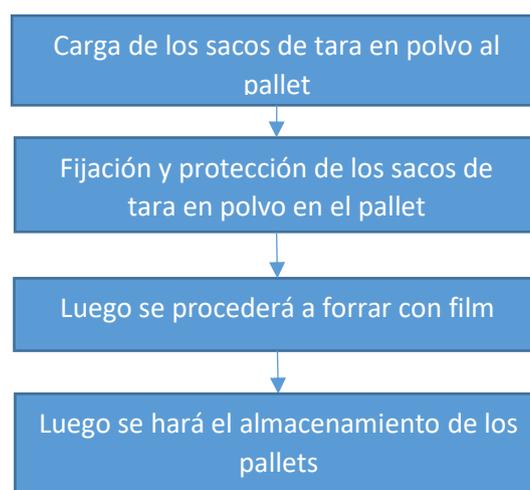
Saber cuanto es la capacidad que puede albergar cada pallet.

Tener en cuenta el ciclo de vida del mismo, entre otros criterios que se pueda obtener para un mejor transporte de la mercancía.

7.4. Proceso de paletización

En este punto, el paletizado o paletización juegan un papel fundamental dentro del sector de la logística y el embalaje.

Figura 13 *Proceso de paletización*



Fuente: (Inbound MAS, 2019)

7.5. Plano de estiba del pallet

Figura 14 Plano de estiba del pallet



7.6. Tiempo y costos del proceso de paletizado

El paletizado de los sacos de tara en polvo será de la siguiente manera; dos personas podrán paletizarán 55 sacos de tara en polvo al pallet en un tiempo de 15 minutos cuyo costo será de 10 soles. Es entonces que al paletizar 220 sacos en 4 pallet en una hora tendrá un costo de 40 soles, por lo que en 5 horas trabajadas se paletizará los 20 pallet con un costo de 200 soles el cual se paletizará 1100 sacos de 25 kilogramos cada saco ya que es el total que se va exportar

Tabla 12 Tiempo y costos del proceso de paletizado

TIEMPOS Y COSTOS			
Tiempo(horas)	Costos S/.	Productos	Total S/.
15 minutos	10.00	Paletizado 55 sacos de 25kg c/u.	10.00

1 Hora		40.00	Paletizado 220 sacos de 25kg c/u.	40.00
5	horas	200.00	Paletizado 1100 sacos de 25kg c/u.	200.00

laboradas

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1. Definición

Un contenedor puede definirse como un contenedor o caja de tamaño y estructura estándar en el que se cargan diversas mercancías para su transporte; en el que se usa por uno u otro modo de transporte (marítimo, aéreo, ferroviario o por carretera) denominado transporte intermodal. términos, contenedorización conocido como el transporte de mercancías utilizando contenedores.(Larraucea et al., 2012)

8.2. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Tabla 13 *Ficha técnica del contenedor seleccionado*

FICHA TÉCNICA			
Denominación	Contenedor de 40 pies	Figura	
Código de referencia del contenedor	de 42GP del contenedor		
Descripción	Envase hermético tradicional con sistema de refrigeración independiente. Adecuado para todo tipo de carga que requiera una temperatura constante extremadamente baja.		
Dimensiones del contenedor	Ancho	Alto	Largo

Apertura del contenedor en pies	7' 8 1/8"	7' 6 1/4"		
Apertura del contenedor en metros	2.34 m	2.29 m		
Dimensiones interiores en pies	7' 8 5/8"	7' 10 1/4"	37' 11 1/4"	
Dimensiones interiores en metros	2.352 m	2.395 m	12.01 m	
Peso del contenedor	Peso bruto max.	Tara	Carga útil max.	
Peso en lbs	67,199 lbs	5,220 lbs	59,039 lbs	
Peso en kg	30,481 kg	3,701 kg	26,780 kg	
Volumen del contenedor	En CFT	En CBM		
Capacidad de carga	2,389.75 CFT	67.67 CBM		

Fuente: elaboración propia.

8.3. Criterios usados para la selección del contenedor:

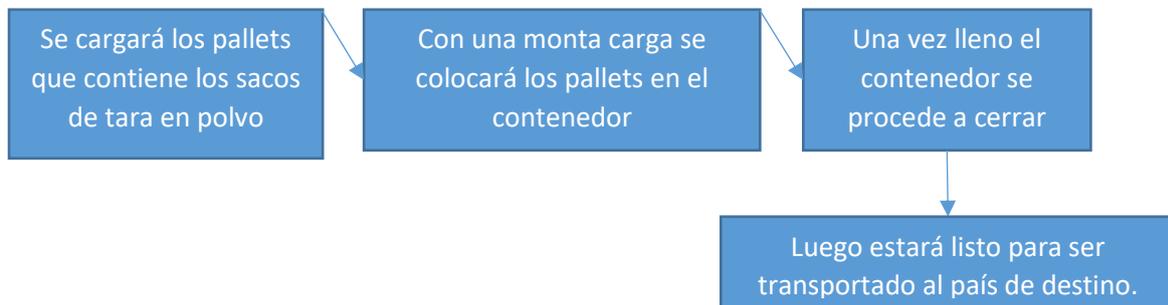
- El contenedor debe ser un contenedor de uso general de 40 pies con una carga nominal de 30,480 kg.

- Mida directamente el peso total después de cargar <30480 kg.
- Cada contenedor flexible puede contener $\pm 3\%$ de la capacidad estándar.
- El contenedor debe estar en buenas condiciones de uso y alcanzar el estándar de estado de la compañía de envío.
- Si el contenedor tiene una estructura incompleta y no cumple con los requisitos de transporte de bolsa de líquido, el contenedor debe repararse o reemplazarse inmediatamente.
- Si hay bordes afilados, abolladuras u otros defectos o puntos de riesgo similares, deben ser planos y lisos y estar cubiertos con materiales de protección adecuados.
- Pared lateral y pared final
- No debe haber pliegues largos continuos, parches ni letreros planos en el medio de la pared de la caja.
- No debe haber deformación en la dirección vertical de la pared de la caja horizontal.
- Si hay un punto de soldadura, el punto de soldadura no debe ser demasiado grande y la soldadura debe ser suave y sin bordes afilados.
- Las abolladuras, deformaciones y marcas de reparación dentro del rango permitido deben ser suaves.
- Las reparaciones anteriores son aceptables, pero se deben cumplir los requisitos de calidad de reparación de este reglamento.

8.4. Proceso de contenedorización

El proceso de contenedorización se explica en la figura siguiente:

Figura 15 *Proceso de contenedorización*



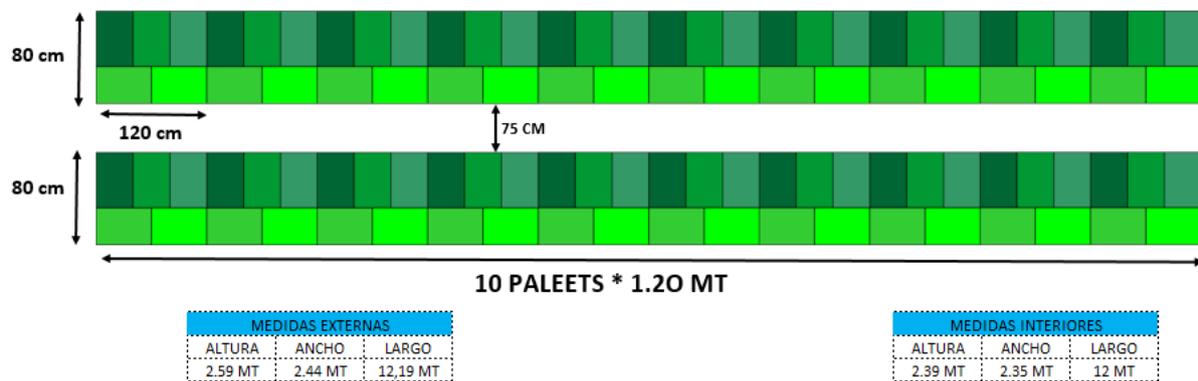
Fuente: Adaptado por la estudiante.

8.5. Plano de estiba del contenedor:

Según idoc.pub (2021), señala las siguientes definiciones:

Incluya un plan para cargar o descargar contenedores del buque. El plano de carga tendrá tantas mesas como espacio haya para el buque portacontenedores. En el plan de almacenamiento, cada ubicación por la que pasa un contenedor se denomina ranura. Procedimiento de Carga de Contenedores: Para la carga de contenedores M/N utilizamos el sistema de carga denominado BAROTI. Barotti; nomenclatura que se refiere a tres coordenadas mediante las cuales se puede ajustar la posición de un contenedor en un buque o terminal de contenedores.

Figura 16 *Diseño de estiba del contenedor*



Fuente: elaborado por la estudiante

8.6. Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

La agrupación de celdas de carga avanzadas facilita el movimiento rápido e indivisible de mercancías de manera segura (manteniendo la integridad de la carga). Además, esta asociación tiene varias ventajas en el almacenamiento y distribución de mercancías:

Se contratará un montacarga para llenar el contenedor de 40 pies.

Tabla 14 *Tiempos y costos del proceso del llenado del contenedor*

DESCRIPCIÓN				
Tiempo	Costos S/.		Productos	Total S/.
1 hora	\$ 80.00	Alquiler de	Contenedorización de los	\$.80.00
		montacargas	20 pallet	

Fuente: elaborado por la estudiante

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno

Tabla 15 *Proveedores del transporte interno*

N°	Proveedor	Lugar
1	ROLAM SAC	Lima
2	TIMCO	Lima

3	FRESH CARGO	Lima
4	Transportes ICCO S. R. L	Lima
5	Transportes SHALOM	Lima

Fuente: Elaboración propia

Empresa proveedora de transporte: ROLAM SAC

Figura 17 Logo de la Empresa Rolam



Empresa proveedora de transporte: TIMCO

Figura 18 Logo de la Empresa Timco



Empresa proveedora de transporte: FRESH CARGO

Figura 19 Logo de la Empresa Fresh Cargo



Empresa proveedora de transporte: Transportes ICCO S.R.L

Figura 20 Logo de la Empresa ICCO



Empresa proveedora de transporte: Transportes SHALOM

Figura 21 Logo de la Empresa Shalom



9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight):

Tabla 16 Costo del transporte interno

DESCRIPCIÓN			
Ruta	Trayecto	Precio	en Tiempo
		Soles	
Chachapoyas	(1,218.4 km) por	12,960.00	28 h 43
- Callao	Au. Panamericana		min
	Nte/Carretera 1N		

Fuente: Elaboración propia

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional:

Tabla 17 Proveedores del transporte internacional

N°	Proveedor	Lugar
1	TWILL SERVICES	LIMA-ITALIA
2	HAPAG-LLOYD	LIMA-ITALIA
3	MAERSK LINE	LIMA-ITALIA
4	MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.	LIMA-ITALIA
5	CMA CGM GROUP	LIMA-ITALIA

Fuente: Elaboración propia

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

Figura 22 Flete Marítimo

Callao - Balboa	Callao - Cartagena	Callao - Caucedo	Callao - Casablanca	Callao - Valencia	Callao - Ashdod	Callao - Mersin
Callao - Salerno	Callao - Livorno	Callao - Vado Ligure	Callao - Barcelona			

Línea naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
HAMBURG SUD	COLUMBUS	ALCONSA	27	SEMANAL
HAMBURG SUD	DEMARES	ALCONSA	32	SEMANAL
CMA CGM	UNIMAR	UNIMAR	33	SEMANAL

Líneas Navieras: Callao - Vado Ligure Puerto de origen: Callao (Perú) Puerto de destino: Vado Ligure (Italia) Tarifa promedio de flete por contenedor 20 pies: \$ 2800 40 pies: \$ 4400 40 pies refrigerado: \$ 5700 Mercadería Consolidada Tm/m ³ \$ 135
--

Fuente: Siicex 2022

Figura 23 Flete aéreo

Ciudad de destino: ROMA		Depósito temporal: TALMA		Frecuencia de salida: 5 VECES		
Conectividad & Tiempo de tránsito			Ruta 1	Ruta 2	Ruta 3	Líneas Aéreas
Italia - Roma 1:3 escalas y 25h 20 min de tránsito						
1. LIMA - PERÚ	00h 00 min	Lima - Perú				Air
2. Lima - Perú	12h 00 min	Madrid - España				Europa
3. Madrid - España	25h 20 min	Roma - Italia				KLM
						Lufthansa
Flete Aéreo Promedio						
Tarifa por kilo Peso por flete						
0 - 50 Kilos		51 - 100 Kilos		101 - 300 Kilos		301 - 500 Kilos
US\$ 6.88 /Kg		US\$ 4.80 /Kg		US\$ 4.20 /Kg		US\$ 3.40 /Kg
501 - 1,000 Kilos						
US\$ 1.90 /Kg						
Datos conexos de flete						
Cargos de la aerolínea			Cargos de la aerolínea			
<ul style="list-style-type: none"> > FSC usd 0.60 kg vol (combustible) > UA usd 0.0425 kg vol (uso de aeropuerto) > SSCC usd 0.10 kg vol (seguridad de la carga) 			<ul style="list-style-type: none"> > FSC usd 0.60 kg vol (combustible) > UA usd 0.0425 kg vol (uso de aeropuerto) > SSCC usd 010 kg vol (seguridad de la carga) x > Handling : USD 60 + IGV (envío de documentos a destino) > Corte de guía USD 30 + IGV (emisión de documento emitido por la línea aérea) > Corte de guía USD 20 + IGV (emisión de documentos emitido por el agente de carga) 			
<small>* Todos los vuelos parten del Aeropuerto Jorge Chávez - Lima</small>						

Fuente: Siicex 2022

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana: descripción de que es un agente de aduana y nombrarlas

Un agente de aduanas es una persona que se encarga del almacenamiento de productos en un puerto, terminal o aeropuerto internacional y se ocupa íntegramente de las mercancías. Las funciones que pueden realizar son diferentes para las exportaciones y las importaciones, ya que tienen como objetivo

brindar la gestión de valoración de mercancías, documentación comercial, restricciones de origen y pago de derechos aduaneros. (Melgarejo 2018, pp. 26-27)

Agente: es un profesional que trabaja en el puerto que tiene a su cargo la prestación de los servicios portuarios y la autorización y control de las actividades realizadas a bordo. Por tanto, la principal función de este profesional es la de coordinar y supervisar la operación del puerto y los servicios que se prestan a los buques de carga y pasaje, contribuyendo así a la resolución de incidencias operativas. Por ejemplo, tenemos:

- COMEX S.A.C.
- ADUAMERICA S.A.
- RRR DEL PACIFICO SA.
- ARANIBAR LOGISTICA S.A.C
- VICMAR S.A, entre otras.

10.2. Costo de agenciamiento

Tabla 18 *Costo de agenciamiento naviero*

AGENCIAMIENTO	COSTO EN DOLAR
EMISION DEL B/L	\$. 59.00
VISTO BUENO	\$. 25.00
THC (Terminal Handling Change)	\$. 60.00
GASTO NAVIERO O ADMINISTRATIVO	\$. 125.00
TOTAL	\$. 269.00

Fuente: Elaboración propia

10.3. Aseguradoras:

Seguridad Portuaria

Como consecuencia del aumento del tráfico y la agitada actividad en los principales puertos, además de la protección del medio ambiente, es fundamental mejorar las medidas de seguridad para la protección de los trabajadores, la carga y las embarcaciones.

En consecuencia, se ha desarrollado una amplia normativa y múltiples propuestas para dirigir y controlar todo lo relacionado con el tráfico marítimo en los puertos: tanto las operaciones en tierra como las operaciones en buques, señalando algunas medidas de seguridad. Los requisitos de seguridad son muy altos y los productos de riesgo tienen estrictos procedimientos de trabajo. Todo esto se hace para proteger los barcos y el puerto, y lo más importante, los intereses económicos de la población. Además del estricto cumplimiento de todas las normativas, la instalación de determinados elementos en los puertos puede ayudarnos a mejorar aún más la seguridad portuaria. Veamos algunos de estos elementos.

- Evaluación de amenazas y seguridad
- Servicios de defensa, formación y desarrollo de capacidades
- Preparación y planificación
- Control de sistemas de protección de segunda línea y carga radiactiva
- Evaluación organizacional y consultoría estratégica
- Gestión del programa de seguridad
- Diseño y construcción de sistemas de fibra óptica y comunicaciones

La empresa aseguradora Segurotransporte.Net.: ofrece amplias coberturas y primas muy competitivas a la hora de contratar un seguro marítimo de exportación. Exportar sus mercancías por barco asegura que el envío de sus mercancías está totalmente garantizado. Con Segurotransporte.NET te brindamos asesoría experta en seguros marítimos, excelentes condiciones y primas, y protegemos tus intereses como exportador en caso de siniestro.

La empresa aseguradora Seguro de Transporte MAPFRE: El seguro de transporte de MAPFRE protege a las naves en puerto y/o durante la travesía, también cubre las mercancías transportadas por su empresa durante todo el trayecto, tanto a nivel nacional como internacional, incluido el transporte marítimo o aéreo que permanece en aduana.

La empresa aseguradora SOUTH EXPRESS CARGO PERU SAC. Brindamos un excelente servicio y optimizamos los recursos de nuestros clientes porque entendemos que en un mundo globalizado, el tiempo es un factor importante para lograr resultados eficientes y efectivos.

Tabla 19 Costo de las Empresas aseguradas

Empresa aseguradora	Costo \$
Segurotransporte.NET	450
MAPFRE Perú	480
SOUTH EXPRESS CARGO S.A	500

Fuente: Elaborado por la estudiante

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo):

La póliza de seguros es un contrato mercantil independiente, en el cual se recogen todas las condiciones generales y particulares que van a regir el contrato de seguro.

Por tanto, es un contrato oneroso y bilateral que obliga a una de las partes (asegurado) al pago de un precio (prima) y a la otra (asegurador) a asumir el riesgo correspondiente (indemnización).

Tabla 20 Costo de la póliza de seguros

Empresa aseguradora	Cobertura	Costo \$
Segurotransporte.NET	Por tiempo incumplido, pérdidas y daños	450
MAPFRE ATLAS Perú	Por perecimiento de la carga, daño de los bienes o valores con ocasión de su transporte,	480
SOUTH EXPRESS CARGO S.A	Por reembolso, Roturas o daños a la mercancía. Robo. Carga y descarga.	500

Fuente: Elaborado por la estudiante

10.5. Terminales de almacenamiento (Depósitos temporales)

Tabla 21 Nombre de las empresas de depósito temporal

N°	Empresa
1	DP WORLD
2	Depósito Temporal RANSA

3 Depósito Temporal Air & Sea Logistics

4 Depósito Temporal Almacenes Forwarder

S.A.C

Fuente: Elaborado por la estudiante

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

En la exportación de tara en polvo es necesario saber o tener una infraestructura adecuada al momento que nuestro producto o mercadería llegue al país de destino; por ende, es también necesario saber los nombres o lugares disponibles para la descarga de nuestro producto.

El producto que se enviará o exportará a Italia – Lombardía llegará es al puerto Vado Ligure.

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

De acuerdo a lo descrito anteriormente nuestro producto se enviará vía marítima a Italia – Lombardía el cual llegará mediante el puerto Vado Ligure pues es uno de los puertos mediante el cual Perú realiza su exportación al país antes mencionado.

Puerto: Vado Ligure

Localización: País Italia, Región Liguria, Provincia Savona.

Coordenadas geográficas:

Latitud: 44.2693, **Longitud:** 8.43576 44° 16' 9" Norte, 8° 26' 9" Este

Superficie de Vado Ligure: 2.338 hectáreas, 23,38 km²

Altitud de Vado Ligure: 12 m

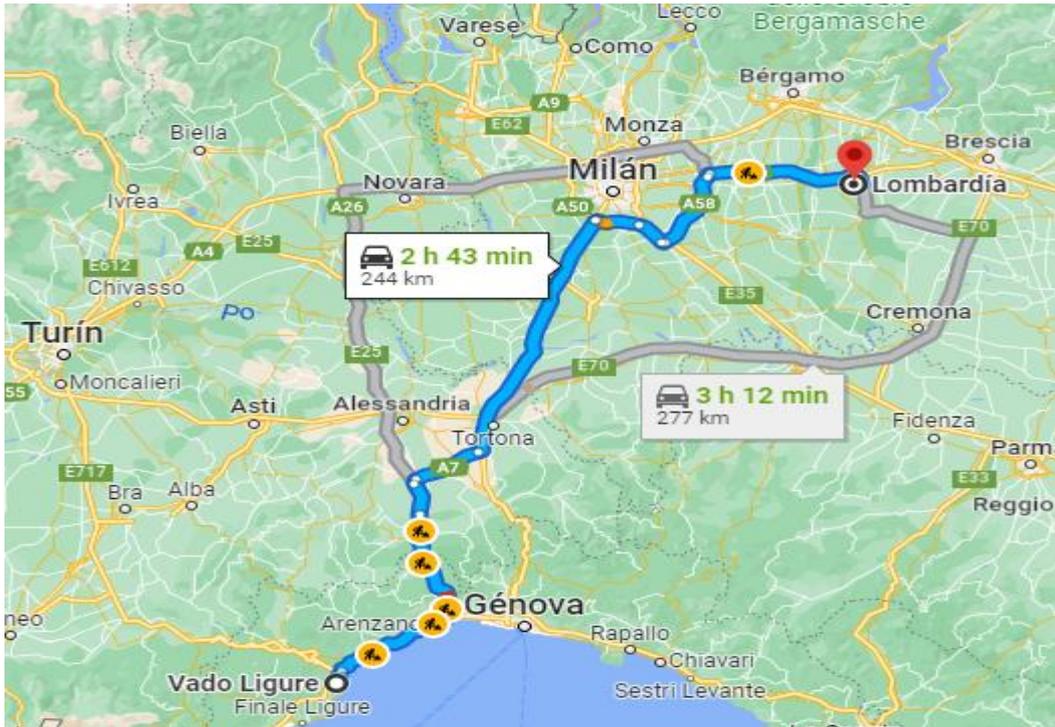
Clima de Vado Ligure: Clima mediterráneo (Clasificación climática de Köppen: Csb)

Figura 24 Mapa del Puerto de Vado Ligure



Fuente: (DB-City, 2022)

Figura 25 Ruta del transporte de Vado Ligure a Milán



Fuente: (Rome Trio, 2022)

Aeropuertos: Dentro de los aeropuertos más importantes de Italia tenemos los que detallamos a continuación.

Tabla 22 Aeropuerto más importante de Italia

Asociación de transporte internacional (IATA)	NOMBRE	UBICACIÓN
FCO	Leonardo da Vinci–Fiumicino Airport	ROMA
MXP	Malpensa International Airport	MILAN
VCE	Venice Marco Polo Airport	VENICE
BLQ	Bologna Guglielmo Marconi Airport	BOLONGA

Fuente: Elaboración propia

Son muchos más los aeropuertos que existen en Italia pero se detalló algunos.

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

Cuando se va exportar mercadería o productos a un determinado país se tiene que cumplir con las normativas y reglas del país de origen estos productos deben de ser aprobados por diversas instancias en las cuales nos felicitaran certificaciones, vistos buenos, luego el exportador o nuestra empresa DIVIDIVI EXPORT debe de averiguar o investigar todo lo referido a la exportación donde se va tener que cotizar diferentes fletes, seguros, almacenaje de nuestro producto, también se investiga a que puertos se va tener que enviar nuestro producto el cual debe llegar lo más cerca posible al lugar del importador o comprador de nuestro producto en este caso se exportará a Italia – Lombardía por lo que el producto debe de llegar al puerto de Vado Ligure .

Para poder exportar nuestro producto que es la TARA EN POLVO se ha tenido que averiguar, investigar, evaluar la extensión, los costos, el almacenaje, la accesibilidad de la infraestructura del puerto donde llegará nuestro producto, mediante el cual poder seleccionar a que puerto tendría que llegar el producto en este caso se tiene al puerto Vado Ligure que se encuentra a 2 horas con 43

minutos a Lombardía este puerto se encuentra dentro de los tres puertos que se puede exportar desde Puerto Callao a Italia.

El puerto de escala en el oeste del mar de Liguria también está designado como el principal sistema portuario para el tráfico italiano entrante.(PortalPortuario.cl, 2022)

La superficie terrestre de Italia es de 301.263 kilómetros cuadrados, de los cuales 294.140 kilómetros cuadrados son terrestres y 7.200 kilómetros cuadrados son marítimos.

Figura 26 Mapa de Italia



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

La actividad marítima en Italia representa aprox. 57% del producto interno bruto (PIB) local. La capacidad de producción de los puertos italianos no ha dejado de crecer desde mediados de 2009.

El mayor comercio marítimo de la región se basa en la industria automotriz, como el comercio de automóviles, repuestos, válvulas o motocicletas. Por el lado de la importación, se caracterizan por ofrecer un amplio portafolio de medicamentos empacados, vehículos ubicados en su territorio, equipos de cómputo y radio como transmisores o áreas de comunicación. (Comercio exterior, 2019)

Principales Puertos Marítimos de Italia:

Puerto de Génova

Este puerto en el Mediterráneo. Cubre un área de más de 600 hectáreas de tierra y 400 hectáreas de agua, extendiéndose a lo largo de 22 kilómetros. Su recorrido marítimo no supera los 47 kilómetros y los 30 kilómetros se realizan en la terminal. Básicamente, su actividad está en el campo del turismo, ya que los museos, la escultura y la historia están muy extendidos en la ciudad. Su compensación está destinada al transporte de viajeros sin atravesar el territorio.(Comercio exterior, 2019)

Puerto de Ancona

Su importancia radica en que logra transportar más de 1,5 millones de pasajeros al año, el primer mayor volumen de carga en el Mar Adriático y el primero en pesca. Este puerto italiano no necesita uno artificial, ya que sus dimensiones se formaron de forma natural cuando los colonos quisieron construirlo, gracias al abrigo natural que también proporciona a los barcos.(Comercio exterior, 2019)

Puertos de Nápoles

Es uno de los puertos más grandes de Italia, como lo demuestra el hecho de que la terminal recibe 25 millones de toneladas de materias primas y más de 500.000 contenedores. Su capacidad comercial tiene dos distinciones que son la importación y exportación de alimentos, vehículos, productos químicos y otros productos requeridos para la comercialización interna e interna del país.(Comercio exterior, 2019)

Puerto de Venecia

Es el octavo puerto con mayor flujo de transacciones entre los puertos italianos y su flujo de transacciones representa el 25% del mercado internacional. Es una de las instituciones más importantes del Mediterráneo. La capacidad de transporte en 2016 fue de unos 2 millones de toneladas, y sus sectores más fuertes fueron la agricultura, la industria pesada y el transporte por carretera. Sin embargo, la ciudad también exporta biocombustibles, aunque en realidad se trata de un mercado nuevo. La mayor parte de las mercancías que ingresan a este puerto son aquellas que serán distribuidas dentro del país. (Comercio exterior, 2019)

Puerto de Trieste

Es un puerto italiano situado en la costa norte del mar Adriático, concretamente en la ciudad portuaria de Trieste. El territorio está dividido en 5 zonas diferentes, de las cuales 3 se utilizan para actividades económicas y 2, para mover lugares de trabajo mineros e industriales. De acuerdo con las leyes aduaneras y los permisos comerciales, la gestión de la terminal se divide en empresas privadas y empresas estatales. (Comercio exterior, 2019)

Aeropuertos de Italia.

Italia cuenta con 136 aeropuertos.

Aeropuerto Fiumicino

Es el aeropuerto más grande de Italia y uno de los más transitados del continente europeo. Está conectado con toda Europa y con varios aeropuertos de Italia. En particular, la Terminal 3 (T3) del aeropuerto se utiliza para vuelos internacionales dentro y fuera de la UE. La Terminal 1 (T1), por otro lado, es para vuelos domésticos italianos, pero después de la reciente reestructuración del aeropuerto, también se utiliza como terminal de llegada/salida para muchos vuelos europeos. (En Roma. com, 2022)

El Aeropuerto de Milán-Linate (LIN)

Es uno de los tres aeropuertos que conectan Milán con el resto del mundo. Los otros dos son Milán-Malpensa y Orio al Serio Bergamo. El nombre oficial del Aeropuerto de Milán es "Aeropuerto Enrico Forlanini", en honor al inventor italiano de la aviación. Aunque Linate es el más céntrico de los tres aeropuertos, a solo 8

kilómetros al sureste de Milán, se convierte en el menos transitado de los tres aeropuertos con más de 8 millones de pasajeros al año.

El Aeropuerto de Milán-Malpensa (MXP)

Es el aeropuerto más importante y concurrido de Milán. Cada año, sus terminales manejan más de 28 millones de pasajeros, lo que lo convierte en el segundo aeropuerto más transitado de Italia. (Civitas Milán, 2022)

El aeropuerto de Linate se utiliza principalmente para vuelos domésticos y cortos. (Civitas Milan, 2022)

El Aeropuerto de Turín-Caselle

También conocido como "Aeroporto di Torino-Caselle", es una terminal aeroportuaria a 16 km al norte de Turín en la ciudad italiana de Caselle y en la región de Piamonte. También es uno de los aeropuertos más famosos de Italia, ubicado en la región de Piamonte y que atiende a un alto volumen de pasajeros, por lo que cuenta con una variedad de medios de transporte para facilitar el viaje de los usuarios. (Aeropuertos.Net, 2011)

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

Según Ludeña (2022), El proceso de importación es el paso que deben realizar los clientes para obtener bienes o servicios de un país que no sea su país

de origen. La dificultad en este proceso es el acuerdo comercial entre los dos países. Para poder importar un producto se deben seguir los siguientes pasos:

Encontrar proveedores.

Financiación.

Contrato comercial.

Términos de envío.

Trámites aduaneros.

Recepción.

Después de completar los primeros pasos, el cliente recibirá los bienes en el lugar especificado para completar la actividad comercial. Las principales personas involucradas en el proceso de inducción son:

Proveedor.

Cliente.

Banco para ambas partes.

Transportistas.

Oficiales de Aduanas.

En conclusión, el proceso de importación se divide en varias etapas, las cuales son necesarias para poder recibir los productos adquiridos fuera del país del cliente.

Proceso de Nacionalización.

Una vez que las mercancías han sido importadas a Italia en un depósito aduanero, es recomendable solicitar permiso para una inspección preliminar antes de presentar la declaración de importación y otros documentos si existe alguna duda sobre la descripción, el número de serie o identificación o el monto.

(aduana, IVA) es uniforme. Se elabora la declaración de importación y se realiza el pago de estos impuestos ante el intermediario financiero en la aduana atendida por el sistema informático Siglo XXI

Al realizar el levante o retiro de las mercancías, luego de pagar los derechos, debe dirigirse al depósito aduanero donde se encuentran las mercancías

Procedimiento cambiario.

La forma de pago a utilizar deberá ser acordada con el vendedor en el extranjero, ya sea mediante transferencia directa o mediante la utilización de garantías entre otras formas.

Figura 27 *Flujograma de importación y nacionalización en el país destino*



Figura 28 Ruta de viaje de Perú hacia Italia Europa mediterránea



11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Esto se realiza para estudios de mercado, probar si el producto es de buena calidad o analizar su composición. Por tanto, cabe apuntar que aun cuando se trate de actividades sin valor comercial, las importaciones y exportaciones de muestras no comerciales tienen el tratamiento de mercancías comerciales, por lo que la documentación aportada, los requisitos para los servicios de control fronterizo y las medidas de seguridad comercial serán los mismos que para las operaciones con valor comercial. Si bien estos artículos no están destinados a la comercialización, también se debe recordar su naturaleza, composición y cualquier requisito aduanero para asegurar una operación exitosa. La mayoría de los documentos obligatorios deben tramitarse en el país de origen. Si los productos no van acompañados de la documentación necesaria, las autoridades competentes del país de destino los rechazarán.

Cada producto enviado como muestra comercial debe cumplir con sus requisitos de documentación técnica específicos para la importación y exportación desde un tercer país. Como en cualquier otra expedición, la documentación aportada debe ser completa y auténtica. El Certificado Fitosanitario o Certificado de Captura para proteger y prevenir la pesca ilegal es un documento necesario para procesar adecuadamente nuestros envíos de muestras. Otro factor a considerar es la elección del método de entrega, ya que algunas empresas de mensajería o servicios postales generalmente no están autorizadas para recibir y gestionar este tipo de envíos.

11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino:

Cuando la mercancía o producto llega al puerto de Vado Ligure en Italia, debe ser almacenado por un tiempo y luego entregado a la empresa encargada de entregarlo al importador.

Calsina Y Carre - Pont de Molins (Girona)

Transportes Calsina Y Carre Sl es una empresa situada en Pont De Molins, municipio de la provincia de Girona. En concreto, su domicilio fiscal es Camino Roure, 17706. En consecuencia, Transportes Calsina Y Carre Sl. Según la CNAE, sus actividades se clasifican en transporte y almacenamiento. En concreto la categoría es Transportes Calsina Y Carre Sl Transporte De Mercancías por Carretera y su código numérico es 4941. Calsina y Carre es una empresa gerundense que se esfuerza por dar una respuesta eficiente y de

calidad a sus necesidades a través de nuestros servicios de transporte por carretera. (Operador logístico)

Figura 29 *Logotipo de la empresa Calsina y Carre*



CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

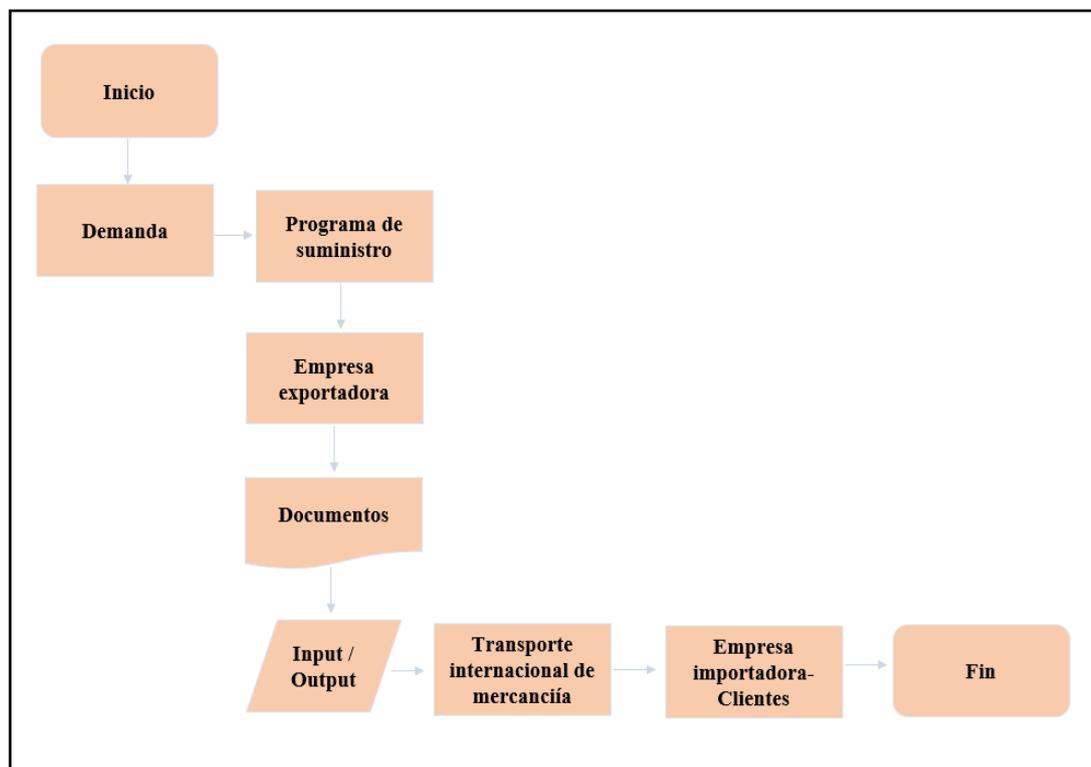
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

El mapeo de proveedores es una alta prioridad para las medianas y grandes empresas y uno de los mayores desafíos en la cadena de suministro. Al elegir un proveedor, una empresa debe considerar muchos factores, como el precio, los plazos, el alcance de cada requisito y el compromiso del proveedor con las necesidades de la empresa. Toda la producción depende directamente

de las decisiones tomadas durante el montaje en la cadena de suministro, lo que significa que la productividad de una empresa está indisolublemente ligada al nivel de calidad de sus proveedores. Elegir el proveedor equivocado puede arruinarlo todo.

En tal sentido la secuencia comercial por lo que pasará la TARA EN POLVO y pueda llegar al país de destino será mediante el transporte interno que se utilizará, los servicios logísticos, servicios aduaneros, distribución, en este caso también se tendrá a los documentos, al input/output, al transporte internacional y a los importadores o clientes.

Figura 30 *Mapeo comercial*



12.2. Identificación y descripción de canales de distribución: en Italia.

Los dos canales principales a través de los cuales se puede hacer la distribución de la tara en polvo son: Canal directo y Canal indirecto

12.1.1. Canal directo:

Aquí, el vendedor del producto o servicio vende el producto directamente al cliente. Un vendedor puede conservar su propia fuerza de ventas para comunicarse con los clientes o vender sus productos o servicios a través del sitio de comercio electrónico. El enfoque de ventas directas supone que los vendedores son responsables de contratar y capacitar a una fuerza de ventas o de construir y mantener un negocio de comercio electrónico.

Venta a través de Canales Directos:

Este es el canal de distribución más antiguo, más corto y simple. El productor vende el producto directamente sin la participación de ningún intermediario. La venta se puede hacer puerta a puerta a través del vendedor, tiendas minoristas y correo directo.

Ventaja de Vender a través de Canales Directos:

- Es simple y rápido
- Es económico
- El productor tiene control total sobre la distribución
- Satisface el deseo de reducir la dependencia de los intermediarios
- Se traduce en ventas en efectivo

Desventajas de Vender a través de Canales Directos:

- No disponibilidad de servicios de expertos de intermediarios

- Se requiere una gran inversión.
- Inadecuado para pequeños productores
- Métodos de venta a través de canales directos
- Venta de productos a través de puntos de venta propios
- Venta de productos a través de servicios postales
- Venta de productos a través de servicios de mensajería
- Venta de productos contra pedidos recibidos, por teléfono, correo electrónico en caso de telemercadeo

12.1.2. Canal Indirecto:

Aquí, las actividades de venta de individuos y organizaciones son realizadas por terceros (llamados intermediarios). Algunos ejemplos de intermediarios son revendedores de valor agregado, integradores de sistemas, proveedores de servicios gestionados, mayoristas, minoristas y distribuidores. Cada tipo de intermediario representa un canal y tiene sus propias características distintas. Los proveedores desarrollan estrategias de canal para determinar a qué tipos de intermediarios dirigirse y cómo optimizar las asociaciones para aumentar las ventas y mejorar la distribución.

Venta a través del Canal Indirecto:

De acuerdo con este método de venta indirecta, el producto se transmite a los clientes a través de intermediarios, conocidos como mayoristas, minoristas y agentes. Una empresa puede diseñar cualquier número de canales.

a. Canales de Nivel Cero-(Productor-Cliente): Como su nombre indica, este canal no tiene intermediarios y se utiliza para la venta directa. Este es el canal más simple y corto, donde no hay intermediarios y los fabricantes venden sus productos directamente a los consumidores. Es un canal de distribución rápido y barato. Aquí, el fabricante o la empresa realiza todas las actividades de marketing por sí mismo y tiene control total sobre la distribución. Los fabricantes pueden vender directamente a los consumidores a través de vendedores puerta a puerta, correo directo o sus propias tiendas minoristas. Las grandes empresas utilizan este canal para reducir los costos de distribución y vender productos industriales de alto valor.

b. Canal de un solo nivel (Productor-Minorista-Cliente): Este canal de distribución involucra solo intermediarios llamados "minoristas". Según esto, los fabricantes venden sus productos a los grandes minoristas que compran los productos a granel y luego los venden a los consumidores finales. Este canal libera al fabricante de la carga de vender el producto él mismo, al mismo tiempo que le permite controlar el proceso de distribución. Esto suele aplicarse a la distribución de bienes de consumo duraderos y bienes de alto valor.

c. Canal de dos niveles (Productor-Mayorista-Minorista-Cliente): Este es el canal de distribución más común y tradicional. Se trata de dos intermediarios, mayoristas y minoristas. Aquí, el fabricante vende su producto a un mayorista, quien a su vez lo vende a un minorista. El minorista finalmente vende el producto al consumidor final. Este canal

es adecuado para fabricantes con capital limitado, líneas de productos limitadas y la necesidad de un servicio mayorista experto y apoyo publicitario. Esto se aplica principalmente a productos con un mercado más fragmentado.

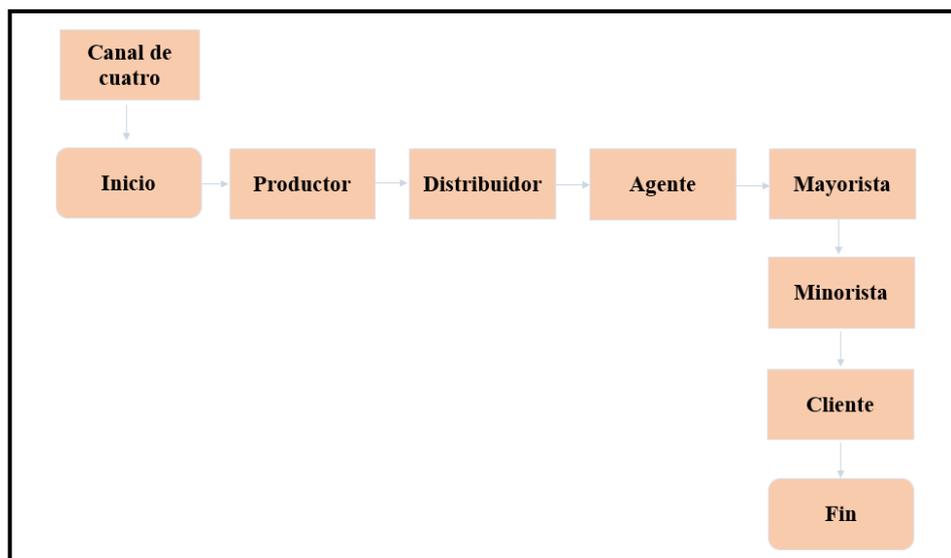
d. Canal de tres niveles (Productor-Agente-Mayorista-Minorista-

Cliente): Este es un canal de distribución largo que involucra a tres intermediarios, agentes, mayoristas y minoristas. Este método se utiliza cuando el fabricante quiere deshacerse por completo del problema de distribución y así dejar toda su producción al agente de ventas. Los agentes distribuyen productos entre varios mayoristas. Cada mayorista distribuye el producto a muchos minoristas que finalmente lo venden al consumidor final. Este canal es adecuado para una distribución más amplia de varios productos industriales.

e. Canal de cuatro niveles – (Productor-Distribuidor-Agente-

Mayorista-Minorista-Cliente): Este es el canal más largo y el producto pasa por cuatro intermediarios antes de llegar al usuario final. Este canal es más popular principalmente en cereales, verduras, trigo, frutas, etc., aunque algunos intermediarios están excluidos de la lista debido a la interferencia del gobierno central y estatal. Los precios de los bienes en este canal tienden a ser altos.

Figura 31 *Canales de distribución elegido*



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

El canal con mayor flujo de importación de productos TARA EN POLVO es el canal indirecto

Canal Indirecto: Aquí, las actividades de venta a individuos y organizaciones son realizadas por terceros conocidos como intermediarios. Algunos ejemplos de intermediarios son revendedores de valor agregado, integradores de sistemas, proveedores de servicios gestionados, mayoristas, minoristas y distribuidores. Cada tipo de corredor representa un canal y tiene sus propias características únicas. Los proveedores desarrollan estrategias de canal para determinar a qué tipos de intermediarios dirigirse y cómo optimizar las asociaciones para aumentar las ventas y mejorar la distribución.

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

Según Herrera (2022), En el contexto de una entidad de crédito, el margen de intermediación se refiere al primer escalón de su cuenta de pérdidas y ganancias, que representa la diferencia entre el producto obtenido del recurso (intereses recibidos o producto financiero) y el coste de su depósito (intereses pagados o costo financiero). También conocida como "reserva financiera". Este depósito inicial, también identificado como depósito de financiación empresarial, se considera un indicador de lo que el organismo bancario denomina "negocio tradicional". Para la operación de bancos minoristas o bancos comerciales o bancos minoristas, esta parte del estado de pérdidas y ganancias es particularmente importante e informativa.

Esto se aplica a las condiciones de compra y venta, porque en este momento es difícil vender su producto en el extranjero con estas condiciones. Primero puedo preparar una mesa para una mesa redonda de empresa, exposición u otra institución pública donde los importadores puedan comprar nuestro producto, en ese sentido no puedo vender mi producto en 60, 90 y 120 días porque no sé, ustedes conocer a los importadores, no sabemos si nos van a pagar, tenemos que cuidar todo lo anterior. Para este tipo de negociación a través de una carta de crédito, aquí se cuantifica o determina el margen de margen de intermediación, porque en este caso no aplica a 60, 90 y 120 días de compra o venta, porque se utiliza es crédito, que es una forma de pago que se usa hoy en día, porque se desconoce el cliente al que estoy exportando. En este

caso, utilizando icoterm FOB, la cantidad mínima depende de la cantidad a enviar.

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

En el contexto de la comercialización, la gestión de intermediarios, aunque necesaria en muchos casos, se considera que reduce el margen de beneficio del productor, mientras que las negociaciones directas con el mercado objetivo suelen ser difíciles o incluso imposibles para muchos. Por otro lado, las dificultades con la diferenciación y las tendencias suelen surgir del desconocimiento de las opciones existentes y la falta de tiempo y recursos para realizar una investigación de mercado adecuada. Hoy en día, la exportación de polvo de cuero está bastante comercializada en países como Italia y EE. UU., estos países imponen altas exigencias a la calidad de la mercancía.

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

La comercialización de productos agrícolas no es solo un proceso de trasladar productos de los productores a los consumidores; incluye alimentos, materias primas, materias primas y bienes y servicios generales para lograr la

coordinación de la producción y el consumo. Los productores tratan de obtener el precio más alto, los intermediarios quieren que se les pague bien por sus servicios y los consumidores quieren pagar el precio más bajo por sus productos.(Troncoso & Lobos, 2004)

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 23 Cálculo plan de inversión exportación Tara en Polvo

INVERSION					
Cálculo plan de inversión exportación Tara en Polvo					
					\$3.90
GASTOS DE CONSTITUCION	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO MN	TOTAL	Dólares
Reserva de nombre SUNARP	INTANGIBLE	-	S/ 21.00	S/ 21.00	\$5.38
RUC y régimen tributario	INTANGIBLE	-	S/ 25.00	S/ 25.00	\$6.41
Escritura pública	INTANGIBLE	-	S/ 300.00	S/ 300.00	\$76.92
Minuta	INTANGIBLE	-	S/ 250.00	S/ 250.00	\$64.10
Copia literal de la partida registral	INTANGIBLE	-	S/ 20.00	S/ 20.00	\$5.13
Gastos de marca de Indecopi	INTANGIBLE	-	S/ 550.00	S/ 550.00	\$141.03
Licencia de funcionamiento	INTANGIBLE	-	S/ 236.00	S/ 236.00	\$60.51
Certificados de defensa civil	INTANGIBLE	-	S/ 50.00	S/ 50.00	\$12.82
				S/ 1,452.00	\$372.31
MAQUINAS Y EQUIPOS	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO MN	TOTAL	Dólares
Maquina Selladora o empacadora al vacío	UNIDADES	2	S/ 800.00	S/ 1,600.00	\$410.26
Balanza electrónica	UNIDADES	2	S/ 1,000.00	S/ 2,000.00	\$512.82
Computadora laptop	UNIDADES	1	S/ 2,500.00	S/ 2,500.00	\$641.03
Cernidora	UNIDADES	2	S/ 3,000.00	S/ 6,000.00	\$1,538.46
Molino micropulverizador	UNIDADES	2	S/ 10,000.00	S/ 20,000.00	\$5,128.21
Ciclón de mangas	UNIDADES	1	S/ 9,000.00	S/ 9,000.00	\$2,307.69
Trilladora	UNIDADES	2	S/ 12,000.00	S/ 24,000.00	\$6,153.85
Máquina para embalar con film	UNIDADES	1	S/ 2,000.00	S/ 2,000.00	\$512.82
Impresora Scanner	UNIDADES	1	S/ 800.00	S/ 800.00	\$205.13
				S/ 67,900.00	\$17,410.26

MUEBLERIA	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO MN	TOTAL	Dólares
Escritorio	UNIDAD	1	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	\$256.41
Sillas para escritorio	UNIDAD	1	S/ 500.00	S/ 500.00	\$128.21
Mesa de Reuniones	UNIDAD	1	S/ 500.00	S/ 500.00	\$128.21
Mesa de Trabajo	UNIDAD	1	S/ 700.00	S/ 700.00	\$179.49
Sillas para la mesa de trabajo	UNIDAD	6	S/ 35.00	S/ 210.00	\$53.85
Estante de Archivador	UNIDAD	1	S/ 500.00	S/ 500.00	\$128.21
Archivadores	UNIDAD	5	S/ 8.00	S/ 40.00	\$10.26
				S/ 2,450.00	\$628.21

HERRAMIENTAS	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO MN	TOTAL	Dólares
sacos de pp laminado blanco	UNIDAD	1100	S/ 1.00	S/ 1,100.00	\$282.05
Pallets	UNIDAD	20	S/ 20.00	S/ 400.00	\$102.56
				S/ 1,500.00	\$384.62

TOTAL DE INVERSION	S/ 73,302.00	\$18,795.38
---------------------------	---------------------	--------------------

Tabla 24 Egresos en la exportación Tara en Polvo

DESCRIPCIÓN	Unid	Costo * Unid	Cantidad	TC Costo S/.	3.9 Costo \$
Energía eléctrica	KW	S/ 0.85	2500	S/ 2,125.00	\$544.87
Mano de obra en la planta	Rem. Mens.	1000.00	4	S/ 4,000.00	\$1,025.64
Mano de obra indirecta	Rem. Mens.	1200.00	1	S/ 1,200.00	\$307.69
Agua	M3	2.20	150	S/ 330.00	\$84.62

Tara en vaina	Kg.	1.30	53568	S/ 69,638.40	\$17,856.00
Rotulado	Unid	1.00	1100	S/ 1,100.00	\$282.05
Internet	Mes	100.00	1	S/ 100.00	\$25.64
Sacos de pp. Laminado blanco	Unid	1.00	1100	S/ 1,100.00	\$282.05
Rollo film	Unid	18.00	30	S/ 540.00	\$138.46
Pallet De madera (Parihuelas)	Unid	25.00	20	S/ 500.00	\$128.21
Trasporte de Amazonas al Callao	Kg.	0.8	27000	S/ 21,600.00	\$5,538.46
Agente aduanas	Unid	468	1	S/ 468.00	\$120.00
Almacén	Día	330	30	S/ 9,900.00	\$2,538.46
Certificado de origen	unid	42.47	1	S/ 42.47	\$10.89
Certificado sanitario (DIGESA)	unid	241.5	1	S/ 241.50	\$61.92
Emisión B/L	Unid	230.1	1	S/ 230.10	\$59.00
Derecho de Embarque	unid	1609.96	1	S/ 1,609.96	\$412.81
visto Bueno		97.5	1	S/ 97.50	\$25.00
Deposito temporal	dia	152.1	5	S/ 760.50	\$195.00
Corruier (documento cliente destino)	Kg.	69.97	1	S/ 69.97	\$17.94
Gastos Administrativos	dia	930	1	S/ 930.00	\$238.46
Carga y estiva al contenedor		20.512	1	S/ 20.51	\$80.00
Imprevistos		1000	1	S/ 1,000.00	\$256.41
Total				S/ 117,603.91	\$30,229.59

Tabla 25 Costo de la Exportación

COSTO DE LA EXPORTACIÓN TARA EN POLVO				
		Tipo de cambio:	3.9	
		Utilidad:	10%	Costo total por el 1er envío
Egresos	Ene	Feb	Marzo	
(Expresado en US\$)				

COSTO FIJO	3193.59	3193.59	3193.59	
Energía eléctrica	\$544.87	\$544.87	544.87	
Agua	84.62	84.62	84.62	
Internet	25.64	25.64	25.64	
Almacén	2538.46	2538.46	2538.46	
MANO DE OBRA	1333.33	1333.33	1333.33	
Mano de obra en la planta	1025.64	1025.64	1025.64	
Mano de obra indirecta	307.69	307.69	307.69	
MATERIA PRIMA	0.00	0.00	17856.00	
Tara en vaina			17856.00	
COSTO DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN	0.00	0.00	282.05	
Rotulado			282.05	
COSTO DEL PALETIZADO	0.00	0.00	548.72	
Sacos de pp. Laminado blanco			282.05	
Rollo film			138.46	
Pallet De madera (Parihuelas)			128.21	
COSTO TOTAL EN PLANTA	4526.92	4526.92	23213.69	32267.54
UTILIDAD (%)			2321.37	2321.37
GASTOS ADUANEROS			9075.73	
Agente aduanas			120.00	
Emisión B/L			59.00	
Derecho de Embarque			412.81	
visto Bueno			25.00	
Deposito temporal			195.00	

Courier (documento cliente destino)			17.94	
Gastos Administrativos			238.46	
Certificado de origen			10.89	
Certificado sanitario (DIGESA)			61.92	
Carga y estiba al contenedor			80.00	
Trasporte de Amazonas al Callao			5538.46	
IMPREVISTOS			2321.37	
GASTOS DE EXPORTACIÓN			9080.85	9080.85
VALOR FOB				43,669.76
Nro. Unidades			27500.00	
	Precio unitario (dólares) (Valor FOB)			1.59
	Precio unitario (soles) (Valor FOB)			6.19

CAPÍTULO XIII

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

Tabla 26 *Flujo de caja*

FLUJO DE CAJA ECONOMICO	0	1	2	3	4	5
(Expresado en US\$)	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Polvo de tara		87294.87	96024.36	105626.79	116189.47	127808.42
Ingresos Totales	0	87,294.87	96024.36	105626.79	116189.47	127808.42
COSTO TOTAL EN PLANTA		64,535.08	70988.58	78087.44	85896.19	94485.81
GASTOS DE EXPORTACIÓN		18,161.71	19977.88	21975.66	24173.23	26590.55
Egresos Totales	0	82,696.78	90966.46	100063.11	110069.42	121076.36
Inversión	18,795.38					
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-18,795.38	4,598.09	5,057.90	5,563.69	6,120.06	6,732.06
(*) Tasa de crecimiento	10.00%					

a. Costo de oportunidad de capital

S/ 73 302.00

\$ 18 795.38

COK= 10%

b. Valor actual neto

VAN= 2 105.02

c. Tasa interna de retorno

14.01%

Conclusiones

1. La tara en polvo es un producto con gran demanda en el mundo. Perú es el mayor productor del mundo, China, Italia y Argentina son sus principales destinos, por lo cual es una oportunidad la exportación de este producto.
2. El factor financiamiento es uno de los factores más importantes en el desarrollo de la producción, el 100% de los agricultores no cuentan con crédito financiero y no conocen ningún tipo de financiamiento, debido a que todos mencionaron que es difícil conseguir métodos de financiamiento por no cumplir requisitos de las entidades financieras.
3. En cuanto a la producción, el 100% de los productores no utiliza herramientas especializadas para la cosecha, lo que genera una cosecha deficiente y una ligera pérdida de calidad. También vale la pena mencionar que ninguno de los agricultores convierte la tara en derivados, solo es vendido en forma natural (cascara)
4. Con un costo de capital $\$ 2\,105.02 > 0$, una tasa de interés del 10% y la tasa más alta a la que se puede financiar el proyecto (14.01%), por lo tanto, es viable el proyecto de exportación de tara hacia Italia.

Recomendaciones

- Se recomienda a los estudiantes, docentes y a la comunidad científica, continuar con la investigación en este tema, considerando algunos sesgos de información que pueda presentar el mismo.
- En los buscadores relacionados a ciencias económicas y empresariales, hay escasas publicaciones sobre esta materia, por lo tanto, se recomienda la publicación de esta investigación para que los investigadores tengan acceso a la información.
- A la universidad Alas Peruanas se recomienda elaborar manuales de elaboración de este tipo de proyectos para facilitar a los estudiantes en consecuencia no se vean truncados al no poder realizar su trabajo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aeropuertos.Net. (2011, marzo 29). *Aeropuerto de Turín-Caselle (TRN)*. Aeropuertos.Net. <https://www.aeropuertos.net/aeropuerto-de-turin-caselle/>
- AGAP. (2018, abril 4). *Perú produce más del 90% de la tara a nivel mundial | AGAP*. <https://agapperu.org/peru-produce-mas-del-90-de-la-tara-a-nivel-mundial/>
- Aguirre Castro, E., & Marca Chacón, P. (2011). *Fortificación del azúcar* [BachelorThesis, Universidad de Guayaquil. Facultad Ingeniería Química]. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/4480>
- Andreina. (2021, marzo 14). *Cómo Obtener el Certificado Fitosanitario de SENASA en Perú*. *TrámitesySeguros.com*. <https://www.tramitesyseguros.com/peru/certificado-fitosanitario/>
- Arrieta Posada, J. G. (2011). Aspectos a considerar para una buena gestión en los almacenes de las empresas (Centros de Distribución, CEDIS). *Cuadernos de difusión*, 16(30), 83-96. <https://doi.org/10.46631/jefas.2011.v16n30.05>
- China Plastic SAC Perú. (2022). *Saco de Polipropileno Tejido Blanco y Negro*. <https://chinaplasticsac.com/producto/saco-de-polipropileno-tejido-blanco-y-negro-bolsa-polipropileno/>
- Civitatis Milan. (2022). *Aeropuerto de Milán-Linate—Información y cómo llegar a Milán*. <https://www.disfrutamilan.com/aeropuerto-milan-linate>
- Comercio exterior. (2019, julio 22). *Puertos de Italia*. *Comercio Exterior Latinoamerica*. <https://comercioexterior.la/puertos-maritimos/italia/>
- DB-City. (2022). *Vado Ligure, Savona, Liguria, Italia—Ciudades y pueblos del mundo*. <https://es.db-city.com/es.db-city.com/Italia--Liguria--Savona--Vado-Ligure>
- En Roma. com. (2022, julio 6). *Aeropuerto de Fiumicino en Roma*. *Guía En Roma*. <https://www.enroma.com/aeropuerto-fiumicino/>
- Herrera Castellanos, Mario. (2022). *Margen de intermediación*. <https://www.expansion.com/diccionario-economico/margen-de-intermediacion.html>
- idoc.pub. (2021). *Planos De Estiba—Baroti*. <https://idoc.pub/documents/planos-de-estiba-baroti-143ggkpwvonj>
- InboundMAS. (2019, enero 16). *Paletizado o Paletización*. MME®. <https://todoembalaje.com/paletizado-que-es-caracteristicas.html>
- Larraucea, J. R. de, Sagarra, R. M., & Mallofré, J. M. (2012). *Transporte en contenedor*. MARGE BOOKS.
- Ludeña, J. A. (2022). *Proceso de importación*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/proceso-de-importacion.html>

- PortalPortuario.cl. (2022). *Italia: Puertos de Génova están en el Top 100 del ranking de Lloyd's List—PortalPortuario*. <https://portalportuario.cl/italia-puertos-de-genova-estan-en-el-top-100-del-ranking-de-lloyds-list/>
- Rome Trio. (2022). *Como llegar de Vado Ligure a Milán en Tren, Autobús ó Bus de noche*. Rome2rio. <https://www.rome2rio.com/es/s/Vado-Ligure/Mil%C3%A1n>
- Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú. (2021). *Modelo del Certificado Fitosanitario de Exportación con sello oficial del Senasa*. <https://www.gob.pe/institucion/senasa/informes-publicaciones/1501983-modelo-del-certificado-fitosanitario-de-exportacion-con-sello-oficial-del-senasa>
- Sherpa. (2022). *Certificación y Conformidad Europea de Productos—Sherpa Product Certification*. <https://www.sherpa-certification.com/certificacion-europea>
- Troncoso, C., & Lobos, G. (2004). Márgenes de comercialización y concentración industrial en el mercado de frutas y hortalizas en Chile. *Agroalimentaria*, 9(18), 75-86. http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1316-03542004000100006&lng=es&nrm=iso&tlng=es
- virtual plant: procesos pan galletas y ponques. (2012). *ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE*. <http://virtualplantpancontroldecalidad.blogspot.com/2012/06/envase-empaque-y-embalaje.html>