



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE QUESOS PARIA AL MERCADO
DE ESTADOS UNIDOS, MIAMI, COMERCIALIZADO POR LA
EMPRESA MAX R&Q, DE LA CIUDAD DE LIMA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. RAMOS QUISPE, MAX FABIO
<https://orcid.org/0000-0001-8220-0898>

DOCENTE

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

**LIMA – PERÚ
2023**

DEDICATORIA:

El proyecto está dedicado a mi madre y familia quienes con su confianza, paciencia y esfuerzo me han permitido llegar a cumplir hoy un sueño más, gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo y valentía, de enfrentar las adversidades con honestidad porque Dios está conmigo siempre.

AGRADECIMIENTO:

A todas las personas que me apoyaron e hicieron posible que este trabajo se realice con éxito.

INTRODUCCIÓN

El producto “Quesos Paria” es un producto de alto consumo en varios países de América Latina y Europa, va teniendo un crecimiento por su sabor y calidad, es utilizado en diversos platos y postres siendo un ingrediente especial para el consumo personal y para los negocios.

El mercado seleccionado para exportar es Estados Unidos, ya que forma parte de los países que consumen y gustan del Queso Paria, entre otros países que importan este producto son España, Alemania, Italia, etc.; de esta forma el consumo selectivo de este producto es altamente exportable.

El queso paria es el sub producto lácteo de mayor movimiento para el proceso de exportación cuya cantidad es de 2´762,000 dólares correspondiente al 2021 señalando un incremento de +27.2% que en el año anterior; estas cifras son muy alentadoras para los años futuros y beneficiara a los productores y exportadoras.

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 container, 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 operacionalizó la matriz de costo de exportación, y se desarrolló la valuación 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 CONTENIDO

Caratula	
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. Flujo grama de proceso de productivos.....	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.....	12
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	14
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	14
4.2. Normas técnicas aplicable.....	15
4.3. Proceso de rotulado.....	16
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaqueo.....	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 empaqueo.....	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. 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, numero 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 ECONOMICA 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 harina de camote.....	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.....	12
Tabla 8	Tiempos y costos de las etiquetas.....	16
Tabla 9	Ficha técnica del empaque.....	18
Tabla 10	Secuencia del procesamiento de empacado.....	19
Tabla 11	Tiempos y costos del empacado.....	20
Tabla 12	Ficha técnica del embalaje.....	22
Tabla 13	Secuencia del procesamiento de embalado.....	23
Tabla 13	Tiempos y costos del embale.....	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	Empresa de seguro para la exportación.....	40
Tabla 33	Selección de empresas aseguradoras.....	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	Diseño estructural.....	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	Empresa de servicio logístico.....	46
Figura 10	Empresa de servicio logístico.....	47
Figura 11	Secuencia de mapeo.....	49

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR


Descripción del producto:

El producto seleccionado para la exportación por MAX F&Q, fue el Queso Paria, es un sub producto de la línea de alimentos de procedencia láctea, está elaborada gracias a un proceso sistemático y ordenado en función a la leche pasteurizada, es un producto de alta demanda y muy requerido en los mercados nacionales como en los internacionales y los consumidores lo requieren para sus múltiples presentaciones de consumo.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información de la harina de camote

Hamburguesa Vegana Nombre Científico: Veganburger	
Descripción	Es un producto lácteo y tiene diversos valores nutricionales que son de interés para el desarrollo de las personas
Información Nutricional	Grasa 69% Carbohidratos 5% Proteínas 25%
Características	EL queso es de color blanco enmohecido, amarilla o color pardo
Zona de producción	El departamento de mayor producción es Puno

Nota. www.peruexporta.com

Tabla 2

Partida según aranceles

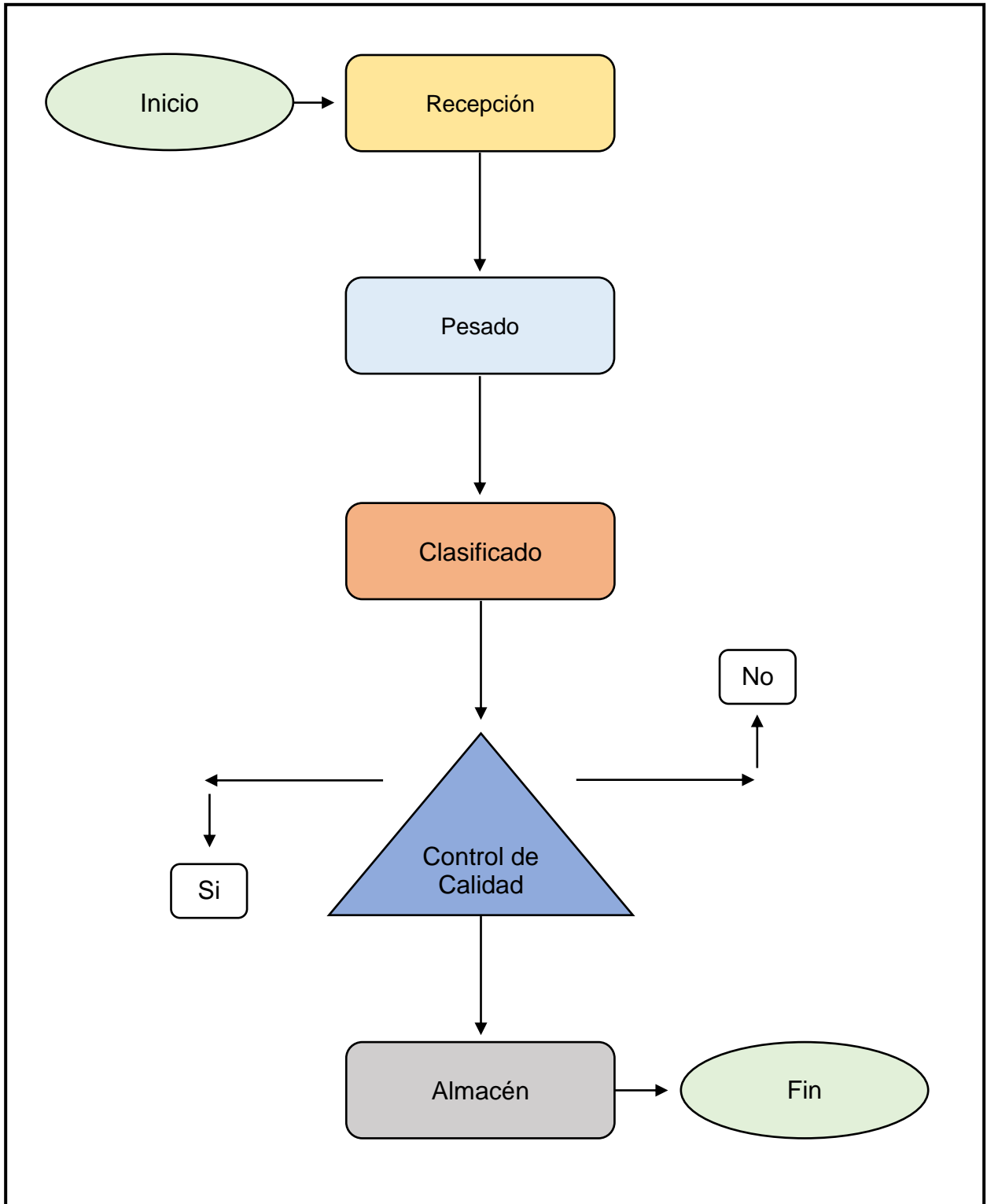
Número	Descripción
0406200000	Queso de cualquier tipo (polvo o rallado)

Nota. www.sunat.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Secuencia primarias de producción



Nota. www.biodiversidadalimentaria.com

Recepción:

Se procede a recepcionar el producto y se verifica que se reciba en buenas condiciones y de calidad.

Pesado:

Se procede a pesar cada uno de los moldes de queso con el objetivo de establecer la cantidad exacta del producto adquirido.

Clasificado:

Los productos pasan por un proceso de selección considerando los criterios técnicos de peso, tamaño, color, forma etc., como parte de las exigencias de la empresa importadora.

Almacén:

Luego los quesos son depositados en envases especiales y llevados al almacén para mantenerlos en buen estado a una temperatura fría.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

Proveedores	Ubicación
Bioindustrias Estrellita & Belen	La empresa seleccionadas se registran en el departamento de Puno
Guemandina	
A.P.A.P. San Francisco Intimayo	

Nota. Autoría propia

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Indicadores de selección

Indicadores	ESTRELLITA & BELEN	GUEMANDINA	SAN FRANCISO I.
	Puntuación 100%		
Calidad	10	10	10
Precio	8	8	7
Condición de Pago	7	8	7
Plazo de Entrega	9	9	9
Certificaciones	8	9	8
Experiencia	50	50	50
Total	92%	94%	91%

Nota. Autoría Propia

Considerando los criterios de evaluación para seleccionar a proveedores, ha quedado con mayor puntaje la empresa GUAMANDINA quien suministrara 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 pesado, clasificado 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 maquinas que se disponen para la producción.
- Cumplir con los sistemas de seguridad personal (SGC) para el personal enmarcado a 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 hallan realizados los procesos de desinfección y fumigado. (DIGESA) quien supervisa si el producto está apto para el consumo y se encarga de verificar que los insumos no excedan los porcentajes permitido.

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 5

Gastos para el proceso de exportación

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Producto	12,800 kilos	10.00	128,000.00
Procesos Productivos	12,800 Kilos	0.50	6,400.00
Rotulado (Etiquetas)	12,800	0.30	3,840.00
Empacado (Bolsas)	12,800	0.50	6,400.00
Embalado (Cajas)	800	12.00	9,600.00
Paletizado	10	140.00	1,400.00
Costo			S/.155,640.00

Nota. Autoría Propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

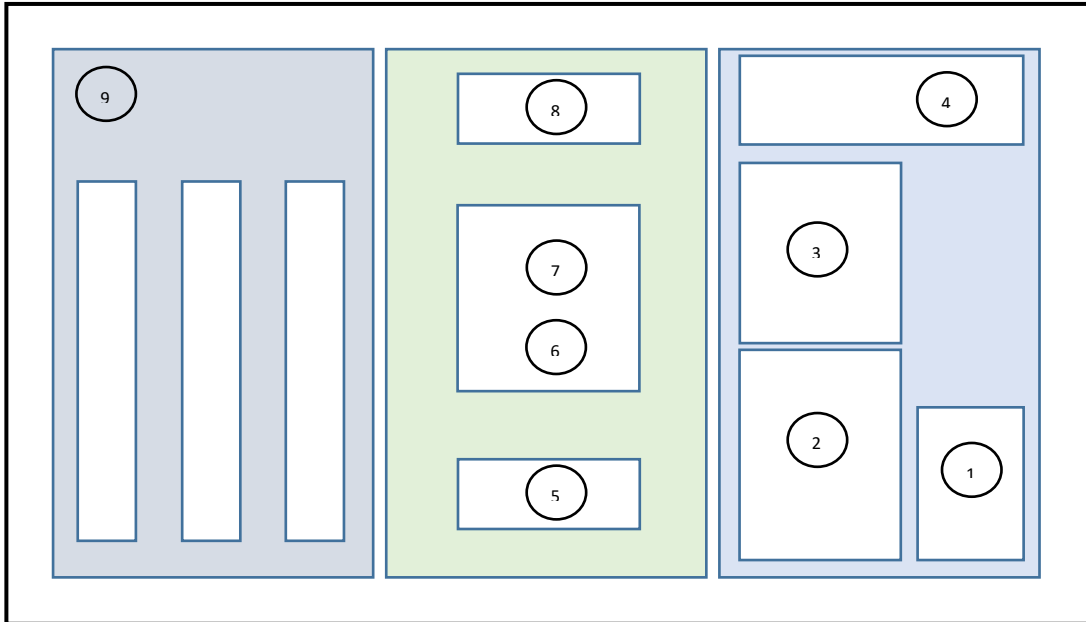
3.1 Estrategia de almacenamiento:

Un almacén debe estar dotado de maquinarias, equipos e implementos que serán utilizados por los operadores logístico, con ello se desarrollara procesos productivos eficientes y será considerado como un valor agregado a la calidad de los productos (Queso Paria), la funcionalidad de los almacenes dependerá de los permios y la infraestructura, el objetivo concreto del almacenamiento es mantener en buenas condiciones los productos. (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	
Carretilla Hidráulica	
Faja Transportadora	
Equipamiento	
Estantes	
Balanza	

Implementos de seguridad

Casco



Chalecos



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

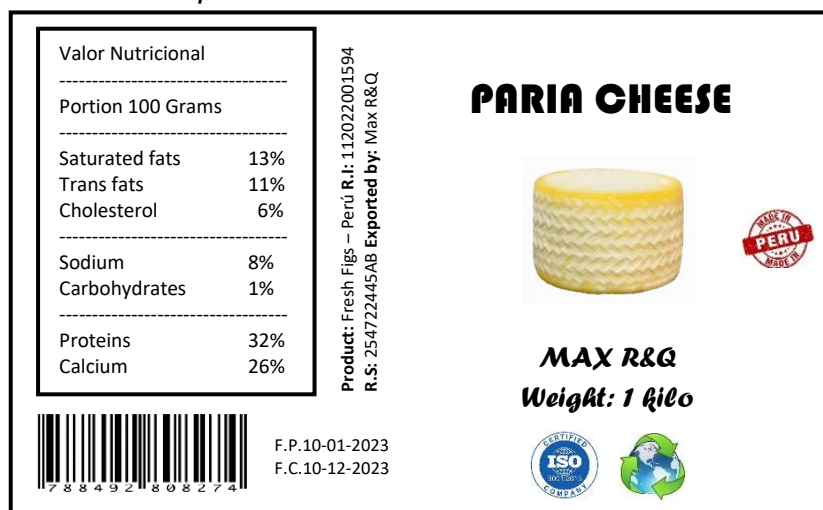
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado del producto:

Es un aspecto fundamental para la exportación, las etiquetas debe seleccionarse según el producto a exportar y el empaque que se va a utilizar, en él se deben adherir los rótulos en un lugar visible que cumplan los criterios técnicos, de acuerdo al país de destino la información de las etiquetas deben estar en el idioma del país, y debe considerar datos relevantes para el consumidor final y para la empresa importadora. (Rodríguez, 2018)

Figura 3

Rotulado del producto



Nota. Autoría propia

4.2 Normas técnicas aplicables:

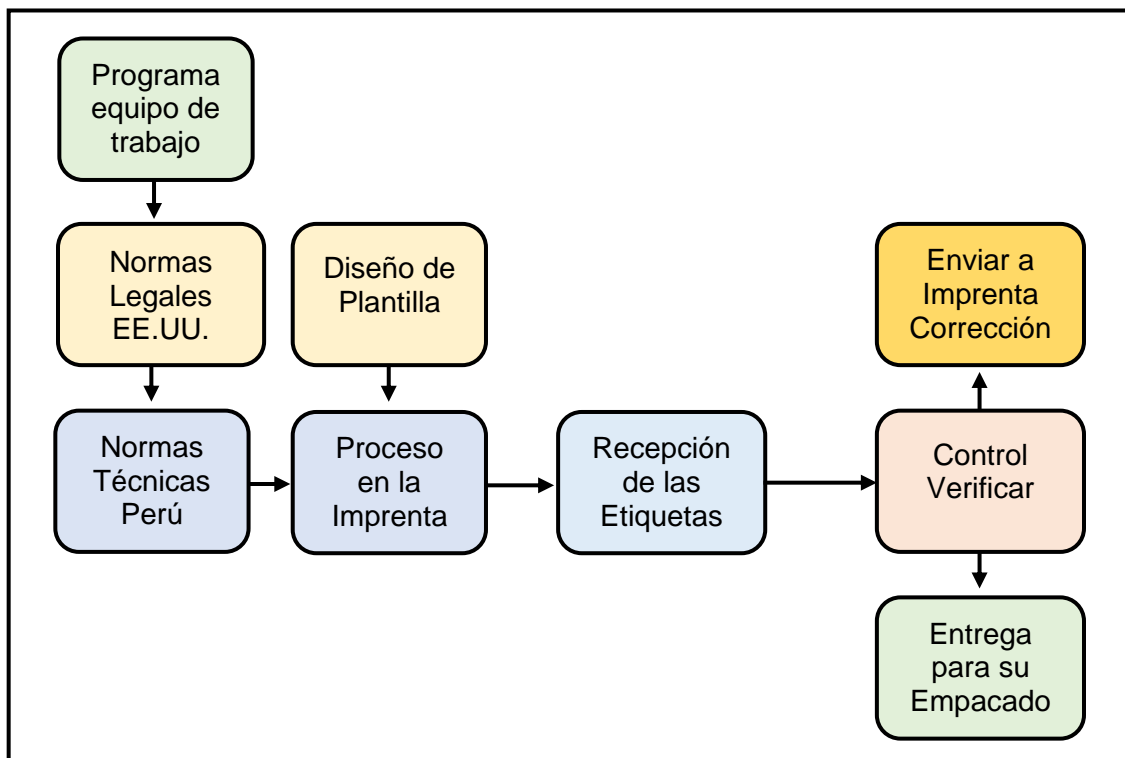
Para que un proceso exportador sea óptimo, se debe cumplir con la información que se debe señalar en las etiquetas: (www.aduanas.gob.pe)

- Registro industrial y de sanidad
- Certificado de calidad
- Certificado fitosanitario
- Perú. Ley 29571. Código de Protección y Defensa del Consumidor
- Circular N° 012-2005-SUNAT/A. Establece instrucciones sobre rotulado de mercancías de acuerdo con lo dispuesto en la Ley N° 28405
- Decreto Supremo 20 -2005- PRODUCE, Reglamento de la Ley de Rotulado de Productos Industriales Manufacturados
- Ley 28405 Ley de Rotulado de Productos Industriales Manufacturados
- Decreto Supremo N° 044-2006-AG, Reglamento Técnico para los Productos Orgánicos

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	12,800		
Selección		4 horas	
Proceso		8 horas	
Total		2 días	3,840.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

El empaque es el primer medio de contacto con el producto, de acuerdo a su selección este debe cumplir con su función de proteger al producto, en la manipulación y en el traslado interno como internacional. La empresa MAX R&Q utilizará las bolsas al vacío que le da un valor agregado al producto por ser empaques de calidad. (www.envasados.com)

Tabla 9

Ficha técnica del empaque

Bolsas al vacío	
De acuerdo al producto (Queso Paria) se ha seleccionado las bolsas al vacío	
Características	Mantiene las propiedades Grosor de las micras Protege de contaminación
Peso	1 kilo
Manipulación	Es segura para diversos procesos
Almacenamiento	Temperatura bajas o frías

Nota. www.envasados.es

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Los criterios considerados por la empresa MAX R&Q para una selección técnica y adecuada:

- Mantiene sus propiedades; las bolsas al comprimir el aire el producto no se alterara de esta manera sus propiedades como olor, color y sabor se mantiene en buenas condiciones de calidad.
- Grosor de las micras; las bolsas pueden ser de 90 0 120 micras esto significa el grosor de las bolsas esto dependerá del producto.
- Protección; el producto cuando ya está en las bolsas al vacío este mantiene una protección segura para que no se contamine de otros olores o líquidos.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 10

Secuencia del procedimiento de empackado

INFORMACIÓN	
	<p>Proceso 1: Los quesos son recepcionados de acuerdo a las especificaciones técnicas</p>
	<p>Proceso 2: Se procedió a elaborar y diseñar las etiquetas de acuerdo al idioma del país de destino</p>
	<p>Proceso 3: Para el producto a exportar se ha seleccionado las bolsas al vacío para darle mayor seguridad</p>
	<p>Proceso 4: Los quesos son envuelto en bolsas al vacío para darle mayor seguridad y protección al producto</p>

Nota. Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

Tabla 11

Tiempos y costos del empackado

Detalle	Bolsas al Vacío	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Empaques	12,800		
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		3 Días	6,400.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI


EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Es el segundo medio de protección, tendrá contacto con el empaque ofreciendo seguridad al producto Queso Paria, el embalaje seleccionado debe cumplir con los criterios y deben estar garantizados por los controles de aduanas, este debe permitir una buena manipulación y que sea seguro para evitar que los empaques depositados no se dañen, también debe permitir impresión de datos relevantes. (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 máximo	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 MAX R&Q para poder optar por las cajas debió considerar los siguientes criterios:

- El material es ecológico
- Por su ergonomía facilita la manipulación
- Permite imprimir información
- Sus medidas permiten ocupar espacios
- Protege de la humedad
- Su costo es accesible para la exportación
- Es un embalaje certificado

6.3 Proceso de embalaje

Tabla 13

Secuencia del procedimiento de embalado

INFORMACIÓN	
	<p>Etapa 1: Los quesos que se exportaran serán de 1 kilo</p>
	<p>Etapa 2: Las etiquetas se pegaran en las bolsas al vacío con información relevante para los clientes</p>
	<p>Etapa 3: Las bosas al vacío se seleccionaron para darle mayor seguridad al producto</p>
	<p>Etapa 4: El embalaje seleccionado son las cajas que pueden soportar ambientes</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 Americano</p>	
--------------------------------	--

Para el proceso de paletización se utilizaron los pallet americanos donde se apilaran y se aseguraran 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:

Los pallet cumplen la función primordial para asegurar y manipular los productos que se van a exportar.

- Criterio 2:

Se debe considerar la cantidad de caja a depositar y el peso de cada una para considerar el peso máximo de cada pallet

- Criterio 3:

Las parihuelas deben contar con una certificación que evidencien que han pasado por un proceso de fumigación.

- Criterio 4:

La resistencia de cada pallet es importante porque puede resistir caídas y golpes sin afectar su funcionalidad.

7.3 Proceso de paletización:

Tabla 16

Secuencia del procedimiento de paletizado

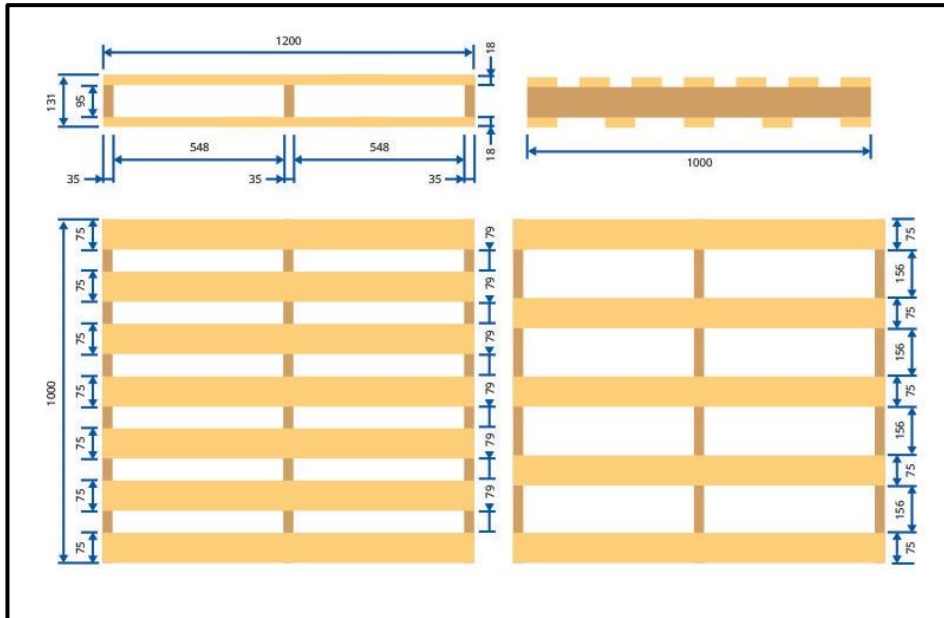
INFORMACIÓN	
	<p>Los productos (quesos paria) son empacados para su seguridad, luego son depositados en las cajas con un total de 16 kilos, luego se colocan en los pallet y se aseguran con esquineros y sunchos para evitar que con el movimiento se caigan y se dañen los productos a exportar.</p>
	
	
	

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´ Reefer</p>	
--	--

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

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

La empresa MAX R&Q para seleccionar el tipo de contenedor es importante tomar en cuenta los siguientes criterios:

Criterio 1:

Se debe saber cuántos pallet entran un contenedor.

Criterio 2:

Conocer la estructura interna y externa de la máquina.

Criterio 3:

De acuerdo al producto a exportar el contenedor debe ser reefer.

Criterio 4:

El peso de los pallet no debe exceder el máximo de kilos que soporta el container.

Criterio 5:

Todo contenedor debe asegurar que pase por un sistema de fumigación.

Criterio 6:

Se debe conocer si el contenedor tiene un sistema de monitoreo interno.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 19

Secuencia del procedimiento del contenedor

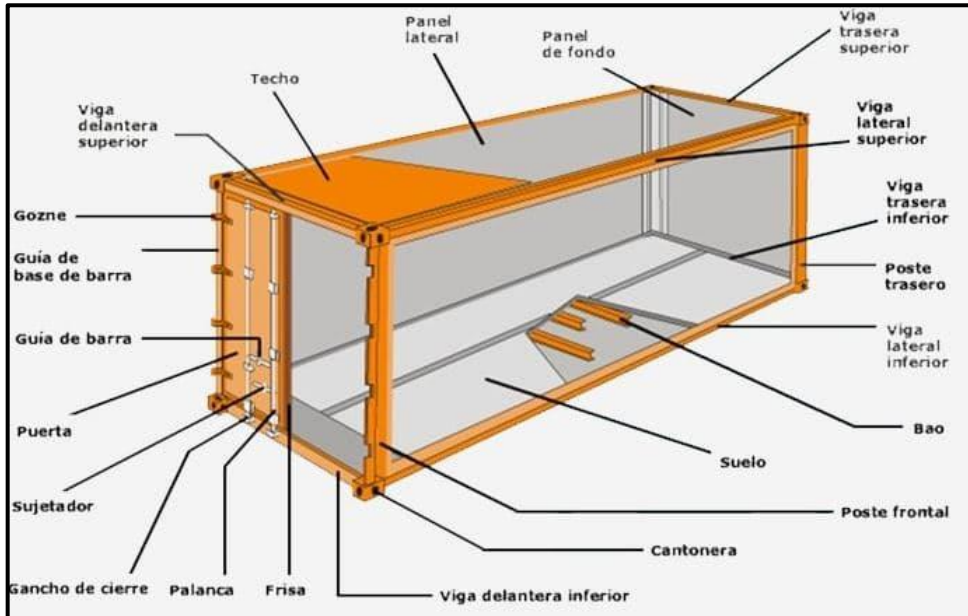
INFORMACIÓN	
	<p>Después de haber realizado los procesos de recepción, pesado, clasificación y los procesos productivos para la exportación, la mercancía fue trasladada hasta el puerto para su carga al contenedor y este al buque seleccionado para el transporte a los Estados Unidos.</p>
	
	
	

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
EXPRESO CARGO SUR	Las empresas de transporte se ubican en el departamento de Arequipa
SHALOM	
MARVISUR	

Nota. Autoría propia

Tabla 22*Transporte interno*

Dirección	Av. Arequipa El Pedregal Zona 1 Lt. 22
Teléfono	051 - 322143
E-mail	ventas@cargosur.com

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

Dirección	Jr. Ancash 123 Arequipa
Teléfono	01 5007879
E-mail	comntacto@shalom.com

Nota. www.shalom.com.pe**9.2 Costo de transporte interno:****Tabla 24***Cotización de transporte interno*

INFORMACIÓN	
SHALOM	RUTA
1,200.00 soles	Lima - Callao

Nota. Autoría propia

9.3 Proveedores del servicio de transporte internacional:

Tabla 25

Lista de empresas internacionales

Empresa	Ubicación
CAP LOGISTIC	Las empresas internacionales tienen su sede en Perú
SIMPLI ROUTE	
AIR & SEA LOGISTCS	

Nota. Autoría propia

Tabla 26


Transporte internacional

	
Dirección	Urb. Aéreo Industrial Mz. A Lt. 6
Teléfono	01 - 6313737
E-mail	atenciónalcliente@cap.com.pe

Nota. www.caplogistic.com

Tabla 27

Transporte internacional

	
Dirección	Av. Monseñor Roca y Bologna 1280
Teléfono	56 2 32243562
E-mail	contacto@simpliroute.com.pe

Nota. www.simpliroute.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 12,800 kilos de productos. (www.aduanas.com.pe)

Tabla 29*Empresa de servicio de agente*

Dirección	Calle Paris 080 San Miguel
Teléfono	01 – 759 0836
E-mail	comercial@velkoncargo.com

Nota. www.velkoncargo.com.pe

Tabla 30*Empresa de servicio de agente*

Dirección	Calle 5 Mz. D Lt. 7 Urb. Grimanesa
Teléfono	+51 01 575 3377
E-mail	ventas@depisa.com

Nota. www.depisa.com.pe

10.2 Costo de agenciamiento:

Tabla 31

Proforma de exportación

10.3 Aseguradoras:

Tabla 32

Empresas de seguro para la exportación

Relación	Costo \$	Costo S/
Avla Perú	220.00	840.00
Mapfre	220.00	840.00
Assekuransa	250.00	1,050.00

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguros:

Tabla 33

Selección de empresa aseguradora

AVLA PERÚ	840.00 Soles
infoperu@avla.com	+51 1715 4400

Nota. www.avla.com.pe

10.5 Depósitos temporales:

ACAMAR ADUANAS:

La empresa cuenta con certificaciones OEA, es una agencia de aduanas y operador logístico internacional, su oficina en Perú se ubica en la Calle Paris 080 en el distrito San Miguel, los servicios que ofrece son logística integral, agencia de aduanas, carga Internacional, transporte y distribución, asesoría técnica y legal. (www.acamar.com.pe)

GRUPO ADUAN:

Cuenta con un grupo de operadores capacitados en el campo del comercio exterior, nos permiten brindar un servicio de calidad, eficaz y seguro al momento de elegir los servicios, el personal está en permanente capacitación y se cuenta con infraestructura y equipos altamente de acuerdo a la tecnología para o los servicios logísticos que se ofrecen. (www.grupoaduan.com.pe)

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

HONEYWELL:

Es una empresa que ofrece servicios logísticos para las empresas exportadoras e importadoras, su especialidad hace referencia a los centros de distribución y logística, para que la carga se resguarde en las mejores condiciones en los almacenes equipados con tecnología, también se encarga de la distribución de la mercancía y cuenta con asesoría personalizada en el desaduanaje.

Figura 9

Empresa de servicio logístico



Nota. www.honeywell.com

MOTOROLA SOLUTIONS:

Es una empresa multimodal para las empresas que buscan exportar e importar sus productos nivel mundial, los servicios que ofrecemos son almacenes, transporte terrestre y marítimo, personal logístico y asesoría para el comercio internacional, en Motorola Solutions, los valores de nuestra empresa impulsan todo lo que hacemos, tanto para nuestros empleados como para nuestros clientes. Más que simples palabras, son los rasgos que nos definen, tanto lo que hacemos como quiénes somos.

Figura 10

Empresa de servicio logístico



Nota. www.wagnerlogistics.com

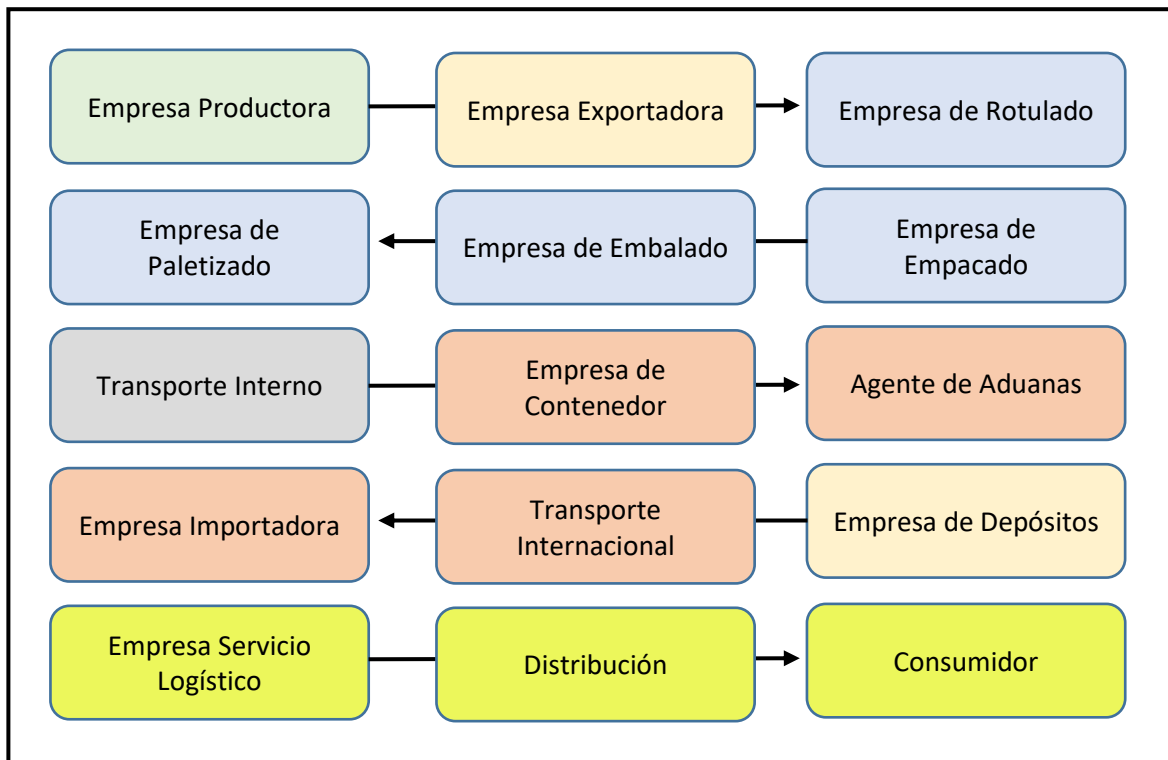
CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

MAX R&Q después de un análisis de productos selecciono para exportar (Quesos), desde Lima donde se realizaron los procesos productivos (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 11
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 si 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: Historic Downtown Farmers Market

País: Estados Unidos

Ciudad: Los Ángeles

Cubrimiento Geográfico: 1 Estado

Tiendas: 3

Dirección: CA 90013 S Spring St

Teléfono: +1 805-845-6100

Email: contacto@famersmarket.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 del producto (Queso) y esta 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 12,800 toneladas transportado en un contenedor de 20' reefer 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 MAX R&Q 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 buscare 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	840.00	200.00
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/. 14,495.44	\$ 3,456.06

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 (Queso); es un riesgo optar por una exportación el que se desconoce sus procesos, que ponen en riesgo la inversión, contrario de 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	345,000.00
2	431,250.00
3	560,625.00
4	728,812.50
5	983,896.87

Tabla 36

Egresos económicos

Año	Egresos S/.
Producto	128,000.00
Proceso Productivo	6,400.00
Rotulado	3,840.00
Empaques	6,400.00
Embalado	9,600.00
Paletizado	1,400.00
Transporte Interno	1,200.00
Gastos Proceso Exportación	14,495.44
Costo Fijo Almacén	67,470.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
Total	260,805.44

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

Nota: TIR = 0.50

$$\frac{-300,000.00 + 345,000.00 + 431,250.00 + 560,625.00 + 728,812.50 + 983,896.87}{1.50 \quad 2.25 \quad 3.38 \quad 5.06 \quad 7.59}$$

$$-300,000.00 + 230,000.00 + 191,666.67 + 166,111.11 + 143,962.96 + 129,566.67$$

$$\text{VAN} = 561,307.41$$

14.3 Tasa interna de retorno:

Nota: TIR = 1.37 / 1.38

$$\frac{-300,000.00 + 345,000.00 + 431,250.00 + 560,625.00 + 728,812.50 + 983,896.87}{2.37 \quad 5.62 \quad 13.31 \quad 31.55 \quad 74.77}$$

$$-300,000.00 + 145,569.62 + 76,777.23 + 42,114.09 + 23,100.56 + 13,158.54$$

$$\text{VAN} = 720.04$$

$$\frac{-300,000.00 + 345,000.00 + 431,250.00 + 560,625.00 + 728,812.50 + 983,896.87}{2.38 \quad 5.66 \quad 13.48 \quad 31.55 \quad 74.77}$$

$$-300,000.00 + 144,957.89 + 76,133.39 + 41,585.47 + 22,714.75 + 12,884.42$$

$$\text{VAN} = -1,723.99$$

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

$$\text{TIR} = 1.37 + \frac{720.04}{720.04 - 1,723.99} \times (1.38 - 1.37)$$

$$\text{TIR} = 1.37\%$$

CONCLUSIONES

1. Después de un análisis técnico y de producción se pudo establecer el producto a exportar, considerando las empresas productoras que permitan cumplir con la cantidad para el proceso de exportación.
2. Constituir la empresa de manera formal para poder realizar un trato comercial con el mercado internacional y poder beneficiarse de las exoneraciones de los aranceles para la exportación.
3. Lograr buscar mercados que permitan un proceso comercial y que sean países que ven al Perú como una potencia en diversos productos naturales de gran demanda por los consumidores.

RECOMENDACIONES

1. Es importante que la empresa realice una estrategia de marketing en países potenciales que importen productos del Perú, de esta forma la imagen de la empresa se verá fortalecido.
2. Se debe buscar alianzas estratégicas comerciales con diversas empresas que formen parte de la cadena de suministro, es decir productoras, transporte interno, empresas internacionales marítima y aérea.
3. A medida que las exportaciones sean ventajosas económicamente para la empresa se debe buscar nuevos mercados donde invertir con la finalidad de expandir el proceso con la finalidad de asegurar un desarrollo sostenible.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ficha técnica del producto, (2022). *Peru 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). *Promperu*

<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.envasados.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). *Carrasos Cargo*

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

Empresa de servicio de transporte interno, (2022). *Marvisur Expreso*

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

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Mediterranean*

<https://www.mediterranean.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Cosmos*

<https://www.cosmos.com>

Agente de aduanas, (2022). *Comex*

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

Agente de aduanas, (2022). *Monteverde*

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

Depositos temporales, (2022). *Almacenera Pacifico*

<https://www.alpa.com>

Depositos temporales, (2022). *Ransa*

<https://www.ransa.biz>

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). DHL

<https://www.dhl.com>

Servicios logísticos, (2022). Wagner Logistics

<https://www.wagnerlogistics.com>

Mapeo de la secuencia comercial, (2022). Ciospain

<https://www.ciospain.es>

Canal con mayor flujo comercial, (2022). Ekon

<https://www.ekon.es>