



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE GRANADILLA FRESCA
REFRIGERADA AL MERCADO DE NEW YORK - ESTADOS UNIDOS”**

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

PRESENTADO POR

Bach. BECERRA VASQUEZ, EDUARDO
<https://orcid.org/0000-0001-8430-3831>

ASESOR

MBA. JULIO S. GARCIA BARRETO
<https://orcid.org/0000-0002-4311-7538>

**JAÉN – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

Con mucho respeto a mi familia por su apoyo constante y por ser el pilar fundamental durante mi formación profesional y a Dios por brindarme salud.

AGRADECIMIENTO

Primeramente, agradecer a Dios por bendecirme y permitirme este sueño anhelado. A mi familia por apoyarme estando a mi lado en todos los momentos. Finalmente agradecer a todos mis compañeros, amigos que confiaron en mí y me impulsaron a seguir escalando en mi vida profesional y que dios les bendiga a todos.

INTRODUCCIÓN

Este trabajo monográfico profesional se realizó considerando las diversas etapas del procesamiento del producto granadilla fresca para colocarlo en el mercado de New York - USA, realizándose operaciones de almacenamiento, empaçado y embalado usando las normas de logística internacional en el tipo de exportación definitiva digital.

Asimismo, se plantea como objetivo general: Determinar el proceso de exportación definitiva de la granadilla fresca al mercado de New York-Estados. Los objetivos específicos fueron: Identificar la partida arancelaria del producto y los costos de adquisición de los diferentes proveedores. Adecuar el producto a los procesos de etiquetado, empaque y embalaje, así como los costos para su exportación. Determinar el proceso y costos de logística interna de la unitarización, contenedorización y transporte del producto al importador. Formular la matriz de costos y la evaluación económica financiera del proyecto de exportación.

El presente proyecto de exportación tiene una relevancia social porque tiende a atender las necesidades de los pobladores de Cajamarca mejorando su estatus de vida y tengan participación en el empleo familiar desde la siembra del producto hasta su comercialización internacionalmente; también desde su punto económico el proyecto genera ingresos y un margen de utilidad considerable que le permita a la empresa lograr una rentabilidad y un beneficio costo razonable para seguir exportando.

El capítulo I trata sobre la identificación del producto a exportar, elaborando la ficha técnica, en el capítulo II describiendo el proceso para elegir nuestros proveedores del producto, por otro lado, en el capítulo III desarrollamos la estrategia y costos de almacenamiento.

También en los capítulos IV, V, y VI, realizamos el acondicionamiento del producto teniendo en cuenta sus fases de etiquetado/rotulado, empaque y embalaje, por ende, determinando cada uno de sus costos.

En los capítulos VII y VIII nos hablan del desarrollo del proceso de la logística internacional determinando los tipos de pallet, el embalaje, y los procedimientos para la contenedorización.

Asimismo, en los capítulos IX y X tenemos la realización de la cotización del transporte interno y la agencia de aduana. El capítulo XI muestra el puerto de destino, mientras que el capítulo XII muestra un mapa de distribución del producto en el país de destino.

Finalmente, en el capítulo XIII donde presentamos una tabla consolidando los costos presentados durante el proceso de la exportación a valores y en el capítulo XIV veremos las tablas de evaluación económica financiera, así como la obtención del préstamo del BBVA para financiar un porcentaje del capital de trabajo.

RESUMEN

En este presente trabajo monográfico desarrollamos las diferentes etapas de exportación de granadilla fresca al mercado de New York – Estados Unidos. Donde tuvimos en cuenta los diferentes costos, aranceles, acuerdos entre los países y también la forma de exportar el producto, siendo la finalidad abrir un nuevo mercado donde se conozcamos las diversas propiedades y beneficios que la granadilla aportará a la población. También consideramos la elaboración del tipo de empaque, lo cual se identificó el mejor material y las medidas estándares requeridas, por otro lado, se optó por usar el tipo de pallet americano para su exportación. Los resultados obtenidos se trabajaron con el valor FOB en el ámbito económico financiero y los indicadores financieros y económicos reflejan una positiva VAN de S/. 43029.90, la TIR es de 57.76% habiendo un superior porcentaje que el COK del 14%, esto nos indica que es un resultado es muy viable para el trabajo de exportación, para finalizar se logró una ratio de costo de beneficio positivo de 1.39.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCIÓN	¡Error! Marcador no definido.
RESUMEN	i
Error! Marcador no definido.	
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	7
ÍNDICE DE TABLAS	11
ÍNDICE DE FIGURA	13
CAPÍTULO I	
PRODUCTO A EXPORTAR	15
1.1. Ficha Técnica de producto	15
1.2. Clasificación arancelaria del producto	16
1.3. Flujograma del proceso productivo.	18
CAPÍTULO II	
APROVISIONAMIENTO	20
2.1. Proveedores potenciales.....	20
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	21
2.3. Control de Calidad.....	22
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición	23
CAPÍTULO III	
ALMACENAMIENTO	24
3.1 Estrategia de almacenamiento	24
3.2 Lay-out de almacén	25
3.3 Detalle del mobiliario usado en almacenamiento	25
3.4 Costo fijo de almacén.....	26
CAPÍTULO IV	
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	27
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto	27
4.2 Normas técnicas aplicables.	28

4.3	Proceso de rotulado-----	28
4.4	Tiempos y costos del proceso de rotulado-----	30
CAPÍTULO V		
EMPAQUE	31
5.1	Ficha técnica de empaque seleccionado-----	31
5.2	Criterios usados para la selección del empaque. -----	32
5.3	Proceso de empaque. -----	32
5.4	Tiempos y costos del proceso de empackado -----	33
CAPÍTULO VI		
EMBALAJE	34
6.1	Ficha Técnica de embalaje seleccionado-----	34
6.2	Criterios usados para la selección del embalaje. -----	35
6.3	Proceso de embalaje -----	35
6.4	Tiempos y costos del proceso de embalaje -----	36
CAPÍTULO VII		
UNITARIZACIÓN	-----	37
7.1	Ficha técnica del pallet seleccionado -----	37
7.2	Criterios usados para la selección del pallet -----	37
7.3	Proceso de paletización-----	39
7.4	Plano de estiba del pallet-----	39
7.5	Tiempo y costos del proceso de paletizado-----	41
CAPÍTULO VIII		
CONTENEDORIZACIÓN	-----	42
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado-----	42
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor -----	43
8.3	Proceso de contenedorización-----	44
8.4	Plano de estiba del contenedor-----	44
8.5	Tiempos y costos del proceso de contenedorización-----	45
CAPÍTULO IX		
TRANSPORTE	47
9.1	Proveedores del Transporte Interno-----	47
9.2	Costo de Transporte Interno (Inland Freight)-----	48
9.3	Proveedores de Servicio de Transporte Internacional -----	49

9.4 Cotizaciones de Flete Marítimo y aéreo -----	49
CAPÍTULO X	
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL -----	51
10.1 Agentes de aduana-----	51
10.2 Costo de agenciamiento -----	51
10.3 Aseguradoras-----	52
10.4 Póliza de seguros (cobertura y costos)-----	52
10.5 Depósitos temporales -----	53
CAPÍTULO XI	
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO-----	54
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.	54
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país de destino --	55
11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc. -----	57
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)-----	57
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial-----	58
11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino-----	58
CAPITULO XII	
DISTRIBUCIÓN -----	59
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor. -----	59
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución. -----	60
12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto -----	61
12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc. -----	61
12.5 Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización. -----	64
12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.-----	64
CAPÍTULO XIII	
MATRIZ DE EXPORTACIÓN-----	65
CAPITULO XIV	
EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA -----	70
CONCLUSIONES -----	74

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Exportación de Granadilla al mercado de EE. UU-New. -----	17
Tabla 2	Acuerdo de promoción comercial Perú – EE.UU.-----	17
Tabla 3	Proveedores potenciales del producto (Granadilla). -----	20
Tabla 4	Proveedores de suministros diversos.-----	21
Tabla 5	Matriz de selección de proveedores -----	22
Tabla 6	Organismos y certificación de control de calidad en el Perú -----	23
Tabla 7 EE.UU.	Organismos que se encargan de salvaguardar la industria alimentaria en	25
Tabla 8	Costo del producto (Granadilla). -----	23
Tabla 9	Mobiliario utilizado para el proceso de almacenaje de la Granadilla. -----	26
Tabla 10	Costo fijo de almacén. -----	26
Tabla 11	Tiempos del proceso de rotulado -----	30
Tabla 12	Costos del proceso de rotulado -----	30
Tabla 13	Costos del proceso de empaçado -----	33
Tabla 14	Tiempos del proceso de embalaje-----	36
Tabla 15	Costos del proceso de embalaje-----	36
Tabla 16	Tiempo y costo del proceso de contenedorización -----	46
Tabla 17	Proveedores de servicio transporte interno -----	48
Tabla 18	Costo del transporte terrestre interno-----	48
Tabla 19	Proveedores de Servicio de Transporte Internacional-----	49
Tabla 20	Costo de agenciamiento -----	52
Tabla 21	Factura comercial (INVOICE)-----	63
Tabla 22	Adquisición de activo fijo y depreciación equipo de oficina-----	66
Tabla 23	Gastos generales y Administrativos-----	66
Tabla 24	Gastos Financieros transferencia del exterior -----	66
Tabla 25	Costos de ayuda a la comercialización-----	67

Tabla 26	Gastos de ventas -----	67
Tabla 27	Cargos en transporte al almacén -----	67
Tabla 28	Matriz de costos de exportación -----	68
Tabla 29	Estado de Resultados -----	69
Tabla 30	Análisis de costos unitarios -----	69
Tabla 31	Data de la inversión inicial-----	70
Tabla 32	Fuentes de Financiamiento -----	71
Tabla 33	Datos para evaluación financiera-----	71
Tabla 35	Indicadores Económico-Financieros -----	72

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Ficha Técnica del producto-----	16
Figura 2	Restricciones y prohibiciones de exportación.-----	17
Figura 3	Flujograma del proceso de exportación de la granadilla. -----	18
Figura 4	Lay-out de almacén -----	25
Figura 5	Vista posterior y anterior del Rótulo del producto-----	27
Figura 6	Procedimientos para el proceso de rotulación-----	29
Figura 7	Visualización de rotulado -----	29
Figura 8	Visualización de etiquetado. -----	30
Figura 9	Ficha técnica del empaque interno seleccionado-----	31
Figura 10	Proceso de empaque y etiquetado -----	32
Figura 11	Tiempos del proceso de empackado-----	33
Figura 12	Ficha de Embalaje-----	34
Figura 13	Embalaje para despacho de la Granadilla-----	35
Figura 14	Ficha técnica del pallet seleccionado -----	38
Figura 15	Proceso de paletización-----	39
Figura 16	Plano de estiba del pallet-----	40
Figura 17	Muestra de estiba del pallet-----	40
Figura 18	Tiempo del proceso de paletización-----	41
Figura 19	Costos del proceso de paletización -----	41
Figura 20	Ficha técnica del contenedor -----	43
Figura 21	Modelo del contenedor -----	43
Figura 22	Proceso de contenedorización -----	44
Figura 23	Plano del contenedor -----	44
Figura 24	Interior del contenedor-----	45
Figura 25	Tiempos del proceso de contenedorización-----	45
Figura 26	Modelo de camión para transporte de la carga-----	47
Figura 27	Incoterms -----	50

Figura 28	Agencia de Aduanas contratado. -----	51
Figura 29	Logotipo empresa aduanera seleccionada -----	52
Figura 30	Puerto comercial de Estados Unidos -----	55
Figura 31	Frecuencia de transporte marítimo del puerto Paita a New york – Estados Unidos.	56
Figura 32	Puerto de New York-Estados Unidos. -----	56
Figura 33	Imagen de empresas de logística en Estados Unidos. -----	58
Figura 34	Secuencia de distribución -----	60
Figura 35	Canal de distribución internacional elegido-----	61
Figura 36	Contrato de compra venta Internacional -----	62
Figura 37	Detalles del Préstamo -----	72
Figura 38	Préstamo comercial a mediano plazo -----	73

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

1.1. Ficha Técnica de producto

Describimos las diferentes características de nuestro producto, especificando sus propiedades y también su tipo de empaque, además su vida útil tipo de almacenamiento

Figura 1

Ficha Técnica del producto

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	
Empresa: Granadillas del Norte E.I.R.L. RUC 10760323481 Dirección: Av. Mesones Muro 629	
Producto específico	Passiflora Lingularis Juss
Nombre común	Granadilla
Nombre comercial	Granadillas del Norte E.I.R.L.
Tipo de alimento	De consumo no duradero
Partida Arancelaria	0810.90.10.00
DESCRIPCIÓN GENERAL	
Usos	Consumo fresco o materia prima
Unidad de medida	Unidad
Características Físicas	Fruto fresco
Presentación envase	Cajas de cartón corrugado troquelada de 3.50 Kilogramos de 60 largo x 50 ancho x 10 alto.
Tipo de empaque	Cajas de cartón corrugado troquelada de 3.50 Kilogramos de 60 largo x 50 ancho x 10 alto.
CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS	
Color:	color amarillo anaranjado, lisa y ligeramente brillante
Consistencia	La cáscara es fuerte, gruesa y lisa de color anaranjado
Olor y sabor	Es dulce y posee un agradable aroma.
PROPIEDADES ESPECÍFICAS	
Composición nutricional Calorías aportadas 100g (97 kcal)	Carbohidratos 23.4 g
	Proteína 2.20 g
	Agua 72.93 g
	Sodio 0.028 g
	Fibra 10.4 g
Vida útil	Dependerá de su método de refrigeración. En la tienda: mín. 8 °C - máx. 12 °C. Y en casa: en un lugar fresco, fuera de la nevera, se puede conservar varios días.
Requisito mínimo para su comercialización	Servicio Nacional de Sanidad Agraria – SENASA.
Almacenamiento	Consérvese en un lugar fresco y seco, después de abierto refrigérela.

Nota. Tomado de infografía Promperú. Elaboración propia

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Nos indica los impuestos, derechos y otros pagos, también las regulaciones y restricciones.

Tabla 1

Exportación de Granadilla al mercado de EE. UU-New.

Partida arancelaria	Denominación
SECCIÓN II	: PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
CAPÍTULO 8	: Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
08.10	Las demás frutas u otros frutos, frescos.
2007.99	: - Los demás:
0810.90.10.00	: - - Granadilla, «maracuyá» (parchita) y demás frutas de la pasión (<i>Passiflora spp</i>)

Nota. Tomado de plataforma sunat aranceles. Elaboración propia

Figura 2

Restricciones y prohibiciones de exportación.

EXONERACION DE CERTIFICADO DE INSPECCION

NO APLICA

No existen restricciones de Inspección

No existen Prohibiciones de salida de la mercancía

No existen Prohibiciones del Ingreso de la mercancía

Nota. Tomado de data sunat 2022.

El arancel base referencial es del 25% y la tasa de omisión de ADV es del 100%. (tabla 2).

Tabla 2

Acuerdo de promoción comercial Perú – EE.UU.

País	Nº	Descripción	Fecha de vigencia
EE.UU.	802	ACUERDO DE PROMOCION COMERCIAL PERU - EE.UU.	01/01/2012-31/12/9999

Nota. Tomado de sunat convenios internacionales. Elaboración propia

1.3. Flujograma del proceso productivo.

Se describe el proceso desde la compra del producto hasta el almacenamiento.

Figura 3

Flujograma del proceso de exportación de la granadilla.



Nota. Elaboración propia

Etapas del proceso:

1. Recepción de la Granadilla

En el primer proceso la granadilla llega a la fábrica luego de ser recolectada por nuestros proveedores.

2. Lavado y sanitizado

En este proceso el producto se lava y desinfecta para luego pasar a la selección.

3. Selección y Clasificación

En este proceso se seleccionan las mejores granadillas teniendo en cuenta los estándares de exportación.

4. Etiquetado y empaçado

Este proceso consiste en llenar el producto en su respectiva caja y agregar su etiqueta.

5. Almacén

En este último proceso el producto es almacenado, estando listo para ser transportado hasta el Puerto de Paita (Piura).

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

Serán asociaciones aledañas de la provincia de Jaén-Cajamarca-Perú.

Tabla 3

Proveedores potenciales del producto (Granadilla).

Nº	Proveedores	Sede	Características
1.	Asociación de productores del CP. Pachapiriana	CP. Pachapiriana	Producción y Venta de Granadilla
2.	Asociación de productores del Cas. El Triunfo	Cas. El Triunfo	Producción y Venta de Granadilla
3.	Asociación de productores del Cas. Las Palmas	Cas. Las Palmas	Producción y Venta de Granadilla

Nota. Elaboración propia

Tabla 4*Proveedores de suministros diversos.*

Nº	Proveedor	Sede	Características
1.	Distriplak	Panamericana Sur Km. 24.5 Mz. F Lt. 24 - Playa San Antonio, Lurin- Perú	Ofrece todo tipo de cajas de cartón como: cajas convencionales, cajas archivadoras, cajas para agua, planchas de cartón, cajas de frutas, cajas para pizza, cajas para para regalo, cajas para delivery y más.
2.	Multitop	Av. Iquitos 670 - La Victoria- Lima	Empresa comercializadora de Zunchos de polipropileno y esquineros.
3.	Pallets Cachupe	Carretera Central km 15.5 Asoc Ind Pariachi, Ate – Lima	Empresa dedicada a la fabricación Venta de pallets nuevos, fabricados de madera y a precios económicos, aplicables a las normas y usos del mercado.
4.	Ingeniería en cartones y papeles S.A.C.	Av. Tomás Alva Edison #391, Urb. Industrial Santa Rosa, Ate, Lima	Empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de empaques de cartón corrugado de calidad, cumpliendo estándares nacionales e internacionales.

Nota. Tomado de SUNAT (2022). Elaboración propia

2.2. Matriz de selección de proveedores

Es utilizada para seleccionar a los proveedores que estén en condiciones y de acuerdo con los parámetros de calidad, en la siguiente tabla mostraremos la asignación de criterios para la calificación a los proveedores.

Tabla 5*Matriz de selección de proveedores*

Nº	Criterios de selección/Proveedor	a. Calidad	b. Precio	c. Distancia	d. Plazo entrega	Puntaje Total
1.	Asociación de productores del Cas. El Triunfo	5	4	4	5	18
2.	Asociación de productores del CP. Pachapiriana	4	4	4	3	15
3.	Asociación de productores del Cas. Las Palmas	4	4	2	4	14

Nota. Elaboración propia

Los proveedores son calificados en una escala Likert de uno (1) a cinco (5), siendo cinco la mejor calificación. Después de realizar las evaluaciones respectivas, se decidió seleccionar a la asociación proveedora de acuerdo a la puntuación y optamos por seleccionar a la Asociación de productores del Cas. El Triunfo para suministrarnos la Granadilla.

2.3. Control de Calidad

Este Control de calidad de la Granadilla por la empresa Granadillas del Norte empieza seleccionando los proveedores y abastecimiento del producto durante el proceso. Las exportaciones deben contar con certificado fitosanitario emitido por SENASA - PERÚ, este será diligenciado por VUCE.

Tabla 6*Organismos y certificación de control de calidad en el Perú*

Nº	DESCRIPCIÓN	SIGLA
1.	Servicio Nacional de Sanidad Agraria	SENASA

Nota. Tomado de registro RAM Promperú (2022). Elaboración propia**Tabla 7***Organismos que se encargan de salvaguardar la industria alimentaria en EE.UU.*

Nº	DESCRIPCIÓN	SIGLA
1.	Animal and Plant Health Inspection Service – APHIS (Servicio de Inspección de Animales y Plantas)	APHIS
2.	Food and Drug Administration FDA (Administración de Alimentos y Medicamentos)	FDA

Nota. Tomado de registro RAM Promperú. Elaboración propia

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

Tabla 8*Costo del producto (Granadilla).*

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Granadilla fresca	0.30	Unidad	51,840	15,552.00	3,937.22
2.	Caja de cartón Troquelada de 60x50x10	1.40	Unidad	1,728	2,419.20	612.46
3.	Etiqueta por Granadilla	0.10	Unidad	51,840	5,184.00	1,312.41
Sub Total					23,155.20	5,862.08
Gastos directos						
4.	Obreros para el etiquetado	0.01	Unidad	1	518.40	131.24
Sub Total					518.40	131.24
TOTAL					23,673.60	11,855.39

Nota. Elaboración propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento

Esta estrategia usada en “Granadillas del Norte”, es el de materias primas, puesto que, por el proceso productivo de la empresa, nos conlleva a usar este tipo de almacén. Adicionalmente a ello contamos con ambientes adecuados para proteger al producto de los agentes contaminantes y se disponen los productos dentro del almacén respetando las técnicas de almacenamiento. La granadilla fresca se recibe en jivas de parte del proveedor productores agropecuarios, de acuerdo a la cantidad solicitada, seguidamente se acondicionan en pallet de madera para evitar el contacto con el suelo que siempre contiene humedad, de esta manera evitar que se contaminen las granadillas.

3.2 Lay-out de almacén

En “Granadillas del Norte”, tenemos una medida total de 120 m² y se encuentra distribuido de la siguiente manera: Área de ventas y calidad, zona de marketing, zona de producción, zona de almacén, oficina gerencia, recepción, sala de descanso, comedor y baños de hombre/mujeres.

Figura 4

Lay-out de almacén



Nota. Elaboración propia

3.3 Detalle del mobiliario usado en almacenamiento

Tabla 9*Mobiliario utilizado para el proceso de almacenaje de la Granadilla.*

Nº	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
1.	Laptop lenovo core i3	1	1,200.00	1,200.00
2.	Escritorios modulares 3 cajones	1	620.00	620.00
3.	Estante archivador	1	350.00	350.00
4.	sillas	3	60.00	180.00
Total activo fijo				2,350.00

Nota. Elaboración propia**3.4 Costo fijo de almacén****Tabla 10***Costo fijo de almacén.*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Alquiler de local	500.00	Unidad	1	500.00	126.58
2.	Servicio internet, telefonía	35.00	Unidad	1	35.00	8.86
3.	Utiles de oficina	50.00	Unidad	1	50.00	12.66
4.	Servicio agua y desague	10.00	Unidad	1	10.00	2.53
5.	Costo energía eléctrica	120.00	Unidad	1	120.00	30.38
6.	Depreciación activo fijo	34.58			34.58	8.76
TOTAL					749.58	189.77

Nota. Elaboración propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

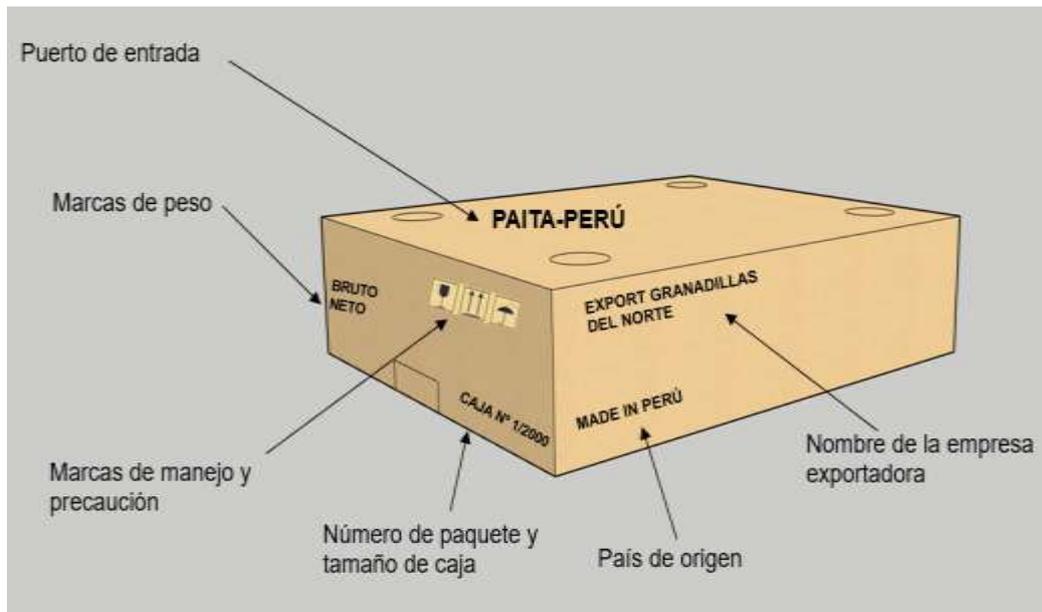
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto

El rotulado es primordial puesto que brinda información de nuestro producto de forma certera a nuestros compradores o consumidores finales, adicional a ello ayuda a identificar la mercadería y facilitar el manipuleo, esta puede ir impresa en el empaque, el idioma a usar necesariamente será del país importador.

El etiquetado brinda toda la información necesaria acerca del producto rigiéndose a las normas y reglamentos del país destino, en este caso será el país de EE. UU. Ya que es el país que importará el producto.

Figura 5

Vista posterior y anterior del Rótulo del producto



Nota. Elaboración propia

4.2 Normas técnicas aplicables.

En los Estados Unidos están sensibilizados con las normas, la marca NF o la certificación ISO 9000, dado que son las empresas y los consumidores los conocen y aplican. ISO 28219 2017: El etiquetado de códigos de barras también está estandarizado, con el objetivo de que proporcione estándares para el empaquetado, marcado y etiquetado de productos utilizando códigos de barras lineales y símbolos bidimensionales y, por lo tanto, identificar productos y dejar el contenido legible, tanto para lectores humanos como para máquinas.

4.3 Proceso de rotulado

El rotulado del producto exportado se llevará a cabo conforme al siguiente diagrama:

Figura 6

Procedimientos para el proceso de rotulación

Nº	Procedimientos de rotulación
01.	Diseñamos el logo manualmente en base al nombre de la empresa Granadillas del Norte, para luego ver que logo será el ganador, luego se trabajará en el programa correspondiente
02.	Se realiza el diseño del rotulado ganador en el programa Corel draw
03.	Se convierte el diseño en JPG
04.	Se manda imprimir la etiqueta para el pegado correspondiente
05.	Se coloca la etiqueta en cada caja troquelada

Nota. Elaboración propia

Figura 7

Visualización de rotulado



Nota. Elaboración propia

Figura 8

Visualización de etiquetado.



Nota. Elaboración propia

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado

Tabla 11

Tiempos del proceso de rotulado

Nº	Proceso	Tempo Mtos
1.	Recepción de rótulo	50
2.	Adecuación del diseño	1
3.	Identificación de medidas del rótulo	1
4.	Pegado del rótulo en cada caja troquelada	1
TOTAL		53.00

Nota. Elaboración propia

Tabla 12

Costos del proceso de rotulado

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Rotulado de caja troquelada	0.20	Unidad	1,728	345.60	87.49
TOTAL					345.60	87.49

Nota. Elaboración propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado

Figura 9

Ficha técnica del empaque interno seleccionado

NOMBRE DEL PRODUCTO	Granadilla	
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	MATERIA PRIMA	Granadilla (30 unidades de 110 g)
	PESO	3300 gramos
	OTROS	Caja de cartón corrugado Troquelada
OTRAS CARACTERÍSTICAS	Peso del cartón corrugado: 350 gramos	

Nota. Elaboración propia

5.2 Criterios usados para la selección del empaque.

Optamos por usar cajas de cartón troqueladas para el empaque de nuestro producto, serán de 60 x 50 x 10 cm. Estas facilitan la unión de los productos, manipuleo y transporte.

5.3 Proceso de empaque.

Se empacan las granadillas en una caja de cartón troquelada que contiene 30 granadillas de 110 gramos cada unidad y tiene la etiqueta lleva el logo de nuestra marca y aspectos relevantes.

Figura 10

Proceso de empaque y etiquetado



Nota. Elaboración propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado

El empaçado de la granadilla se realiza en un día por 5 personas, llenado la cantidad de 1728 cajas.

Figura 11

Tiempos del proceso de empaçado

Nº	Proceso	Tempo Mtos
1.	Revisión de las medidas de las cajas	1
2.	Colocación de las granadillas en las cajas	5
3.	Sellado de la caja	1
TOTAL		7.00

Nota. Elaboración propia

Tabla 13

Costos del proceso de empaçado

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Servicio de empaque de Granadilla por caja	0.20	Unidad	1,728	345.60	87.49
TOTAL					345.60	87.49

Nota. Elaboración propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha Técnica de embalaje seleccionado

Figura 12

Ficha de Embalaje

NOMBRE DEL PRODUCTO	Zunchos de polipropileno	
IMAGEN	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	MATERIA PRIMA	Zunchos de polipropileno
	CAPACIDAD	Agrupar 192 Cajas de cartón corrugado
	MEDIDAS	200 metros Por Rollo
OTRAS CARACTERÍSTICAS	Peso por unidad es 980 g.	

Nota. Tomado de imágenes Promart (2022). Elaboración propia

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje.

Estos deberán ser fabricados de una manera que la presencia de sustancias peligrosas en su composición sea mínima en comparación con su presencia en las emisiones negativas.

6.3 Proceso de embalaje

Este proceso está orientado hacia la protección de la mercadería y ayuda al manejo de la carga, así como la forma de notarizar y almacenar el producto en la etapa de exportación. Pero no necesariamente los embalajes son cajas, como en nuestro caso el embalaje serán los zunchos de polipropileno y esquineros, dado que estos son ideales para nuestro tipo de empaque, siendo cajas de cartón corrugada, garantizando seguridad, protección y facilita el transporte de la mercancía.

Figura 13

Embalaje para despacho de la Granadilla



Nota. Elaboración propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje

Tabla 14

Tiempos del proceso de embalaje

Nº	Proceso	Tempo Mtos
1.	Revisión que las cajas estén en buen estado	15
2	Revisión de los zunchos de polipropileno	2
3	Revisión de los esquineros	10
3	Revisión de los Pallets	10
TOTAL		37.00

Nota. Elaboración propia

Tabla 15

Costos del proceso de embalaje

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	zunchos de polipropileno	55.00	Unidad	9	495.00	125.32
2.	Embalador por 96 cajas	20.00	Caja	18	360.00	91.14
3.	Esquineros	1.00	Unidad	216	216.00	54.68
TOTAL					1,071.00	271.14

Nota. Elaboración propia

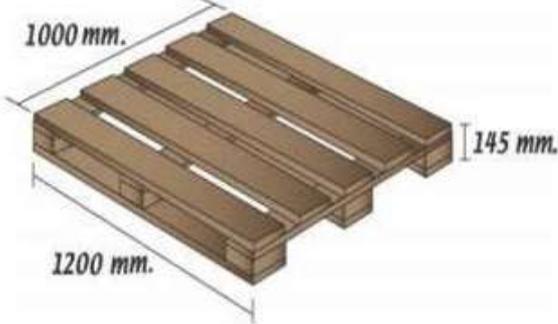
CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado

La mercancía iniciará su recorrido desde el puerto de Paita - Perú, vía marítima siendo su destino el Puerto de New York – Estados Unidos. Se usará un container reefer de 40” HIGH CUBE, paletizado con zuncho de polipropileno así asegurando nuestras cajas. Asimismo, acomodaremos 96 cajas en cada pallet, cada caja pesa 3.65 kg, esto hace un total de 350.4 kilos. Aremos la unitarización en las instalaciones de la empresa “Granadillas del Norte”.

Figura 14*Ficha técnica del pallet seleccionado*

Nombre	Pallet Americano
Imagen	
Dimensiones	1200*1000*145 mm
Uso	Permiten distribuir mejor las cargas en embarcaciones y vehículos de carga, facilita el transporte de la mercancía y el almacenamiento del mismo.
Características	Cuenta con 1 piso (no reversible), tiene 4 entradas y puede soportar una carga estática de 4500 kilos. Peso aproximado: 20 kg. Carga de trabajo segura en movimiento: 1500 kg. El material del pallet es de pino.
Pruebas de calidad	Resistencia a la flexión y al impacto Resistencia a la compresión Pallet sanitizado
Costo de pallet (compra)	38 soles cada una

Nota. Tomado de Libertransit (2022). Elaboración propia

7.2 Criterios usados para la selección del pallet

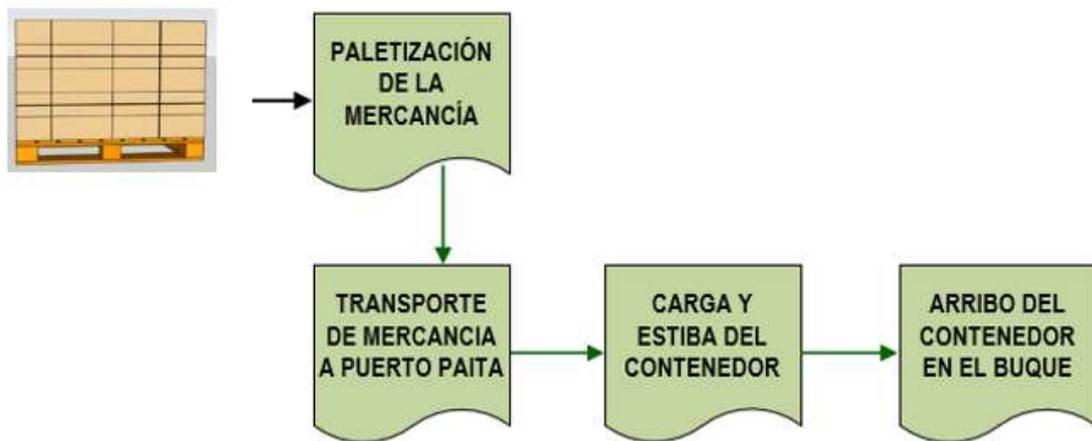
Estos criterios que hemos usado como empresa responsable y adecuándose a las normas internacionales para poder seleccionar nuestro pallet son: el tamaño, costo, capacidad, material, ciclo de vida, peso y resistencia.

7.3 Proceso de paletización

Las cajas se alinean y apilan para cubrir la capacidad total del pallet, y luego se trasladan al contenedor.

Figura 15

Proceso de paletización



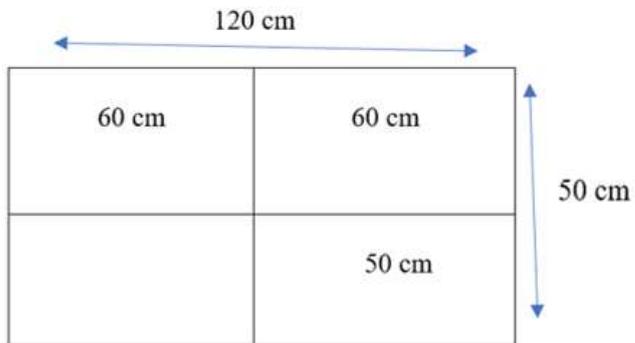
Nota. Elaboración propia

7.4 Plano de estiba del pallet

En un pallet ingresan 4 cajas de base por 24 pisos, por ende, ingresaran 96 cajas de granadilla.

Figura 16

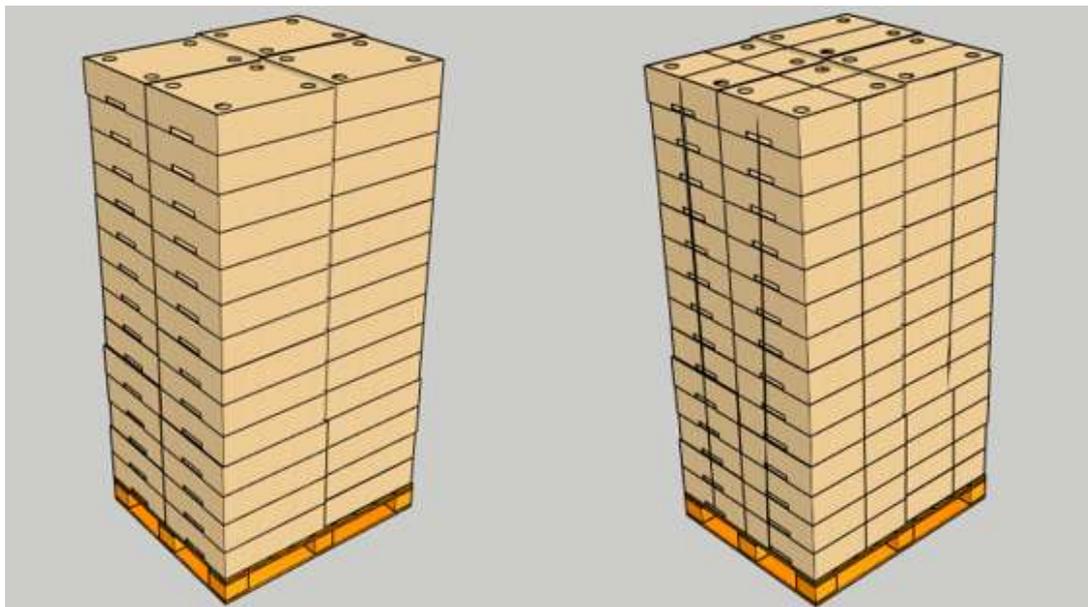
Plano de estiba del pallet



Nota. Elaboración propia

Figura 17

Muestra de estiba del pallet



Nota. Elaboración propia

7.5 Tiempo y costos del proceso de paletizado

Figura 18

Tiempo del proceso de paletización

Nº	Proceso	Tempo Mtos
1.	Revisión de las cajas que cuenten con sus respectivos rótulos y cantidades correctas	5
2.	Verificación del pallet que cumpla con las calidad establecida	10
3.	Acomodo de las cajas en los pallets	15
4.	Colocado de zunchos y esquineros	12
TOTAL		42.00

Nota. Elaboración propia

Figura 19

Costos del proceso de paletización

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo Mes US \$
1.	Pallets tipo Americano	38.00	Unidad	18	684.00	173.16
2.	Alquiler de la máquina de carga y estiba	400.00	Unidad	1	400.00	101.27
3.	Otros gastos para imprevistos	100.00	Unidad	1	100.00	25.32
TOTAL					1,184.00	299.75

Nota. Elaboración propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

El producto exportado lo realizaremos en un contenedor Reefer de 40" (HIGH CUBE) debido que el producto debe ser refrigerado, este es un contenedor especialmente diseñado para transportar refrigerados, congelados o mercancías que requieran inspección y manejo especial del interior.

Figura 20

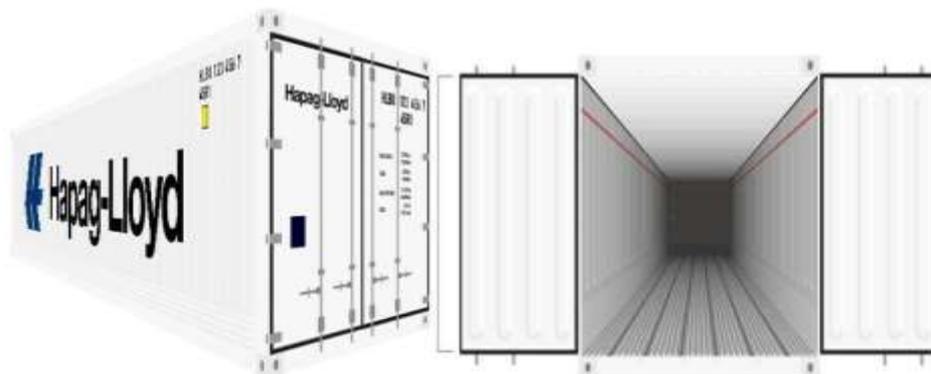
Ficha técnica del contenedor

CONTENEDOR REEFER 40' HIGH CUBE		GRUPO CABEZA
PESO	VACÍO	5.200 kg
	MÁXIMO	29.250 kg
VOLUMEN		68 m ³
MEDIDAS EXTERIORES	LARGO	12,19 m
	ANCHO	2,43 m
	ALTO	2,89 m
MEDIDAS INTERIORES	LARGO	11,57 m
	ANCHO	2,29 m
	ALTO	2,55 m
APERTURA DE LAS PUERTAS	ANCHO	2,29 m
	ALTO	2,43 m

Nota. Tomado de Hapag-Lloyd. Elaboración propia

Figura 21

Modelo del contenedor



Nota. Tomado de Hapag-Lloyd. Elaboración propia

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

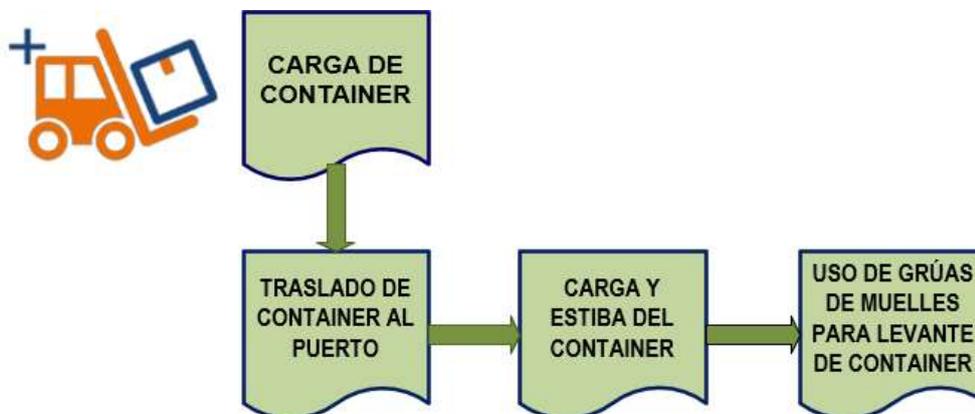
Elegimos este tipo de contenedor porque nuestra carga tiene que llegar fresca a su destino por eso que mejor de usar un contenedor reefer.

8.3 Proceso de contenedorización

Se basa en acomodar los pallets en el interior del contenedor reefer. Entonces cada pallet (96 cajas x 3.65 kg.) hacen un total de 350.4 kg por pallet. Peso del pallet sin carga: 20 kilos. El peso de los 18 pallets con las 96 cajas de granadilla: $(350.4 \times 18) + (20 \times 18) = 6667.2 \text{ kg}$.

Figura 22

Proceso de contenedorización



Nota. Elaboración propia

8.4 Plano de estiba del contenedor

Figura 23

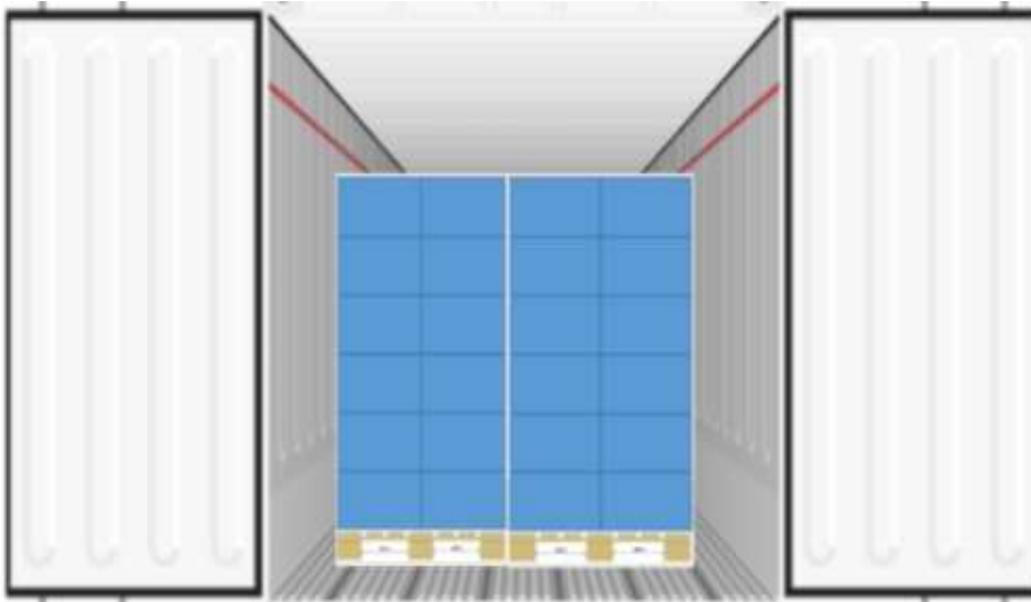
Plano del contenedor



Nota. Tomado de Aral ITS. Elaboración propia

Figura 24

Interior del contenedor



Nota. Tomado de Aral ITS. Elaboración propia

8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización

Figura 25

Tiempos del proceso de contenedorización

Nº	Proceso	Tiempo Mtos
1.	Revisión por parte del inspector aduanero	2
2.	Validación de documentación de la mercancía	3
3.	Cargado y acomodo de la misma	4
4.	Cerrado y presintado	3
TOTAL		12

Nota. Elaboración propia

Tabla 16*Tiempo y costo del proceso de contenedorización*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo Mes US \$
1.	Cargo por operador portuario	600.00	Unidad	1	600.00	151.90
2.	Alquiler del contenedor Reefer de 40 pies HIGH CUBE	3,200.00	Unidad	1	3,200.00	810.13
3.	Alquiler de la máquina de carga estiba	350.00	Unidad	1	350.00	88.61
TOTAL					4,150.00	1,050.63

Nota. Tomado de células costos Promperú. Elaboración propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del Transporte Interno

Para el traslado de dicho producto (Granadilla) desde Jaén al Puerto de Paita – Piura, utilizaremos un camión especial para dicho transporte logístico.

Figura 26

Modelo de camión para transporte de la carga



Nota. Tomado de Gruasyaparejos. Elaboración propia

A continuación, detallamos algunos proveedores apropiados para que nos brinden el servicio de transporte hasta el puerto de Paita:

Tabla 17

Proveedores de servicio transporte interno

Nº	Proveedores	Nº de RUC	Dirección
1.	SCHARFF LOGISTICA INTEGRADA S.A.	20463958590	Av. Meliton Carbajal Mz G Lt 15 – Paita
2.	TRANSPORTE AMAZONÍA SAC.	20605377018	Av. Mesones Muro 1835
3.	MARVISUR EIRL.	20498189637	Av. Mesones Muro 698

Nota. Tomado de Infoisinfo (2022). Elaboración propia

9.2 Costo de Transporte Interno (Inland Freight)

El transporte desde la provincia de Jaén al Puerto de Paita nos costará S/. 1650. Este monto está establecido conforme las proformas obtenidas de diversos proveedores de la ciudad de Jaén citadas en la tabla anterior. La empresa que se encargará del transporte será (Transportes amazonias SAC) con RUC N° 20605377018.

Tabla 18

Costo del transporte terrestre interno

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo Mes US \$
1.	Transporte terrestre Jaén - Paita	1,650.00	Unidad	1	1,650.00	417.72
TOTAL					1,650.00	417.72

Nota. Elaboración propia

9.3 Proveedores de Servicio de Transporte Internacional

Por vía marítima será el traslado de la mercadería desde de Paita - Piura al puerto de EE. UU – New York, la empresa encargada será la naviera MSC Ya que esta demora 14 días.

Tabla 19

Proveedores de Servicio de Transporte Internacional

Nº	Proveedores	Agente	Frecuencia	T/T
1.	SMC	SMC Perú	Semanal	14 Días
2.	HAMBURG SUD	COLUMBUS	Semanal	20 Días
3.	HAPAC-LLOYD	HAPAG	Semanal	22 Días

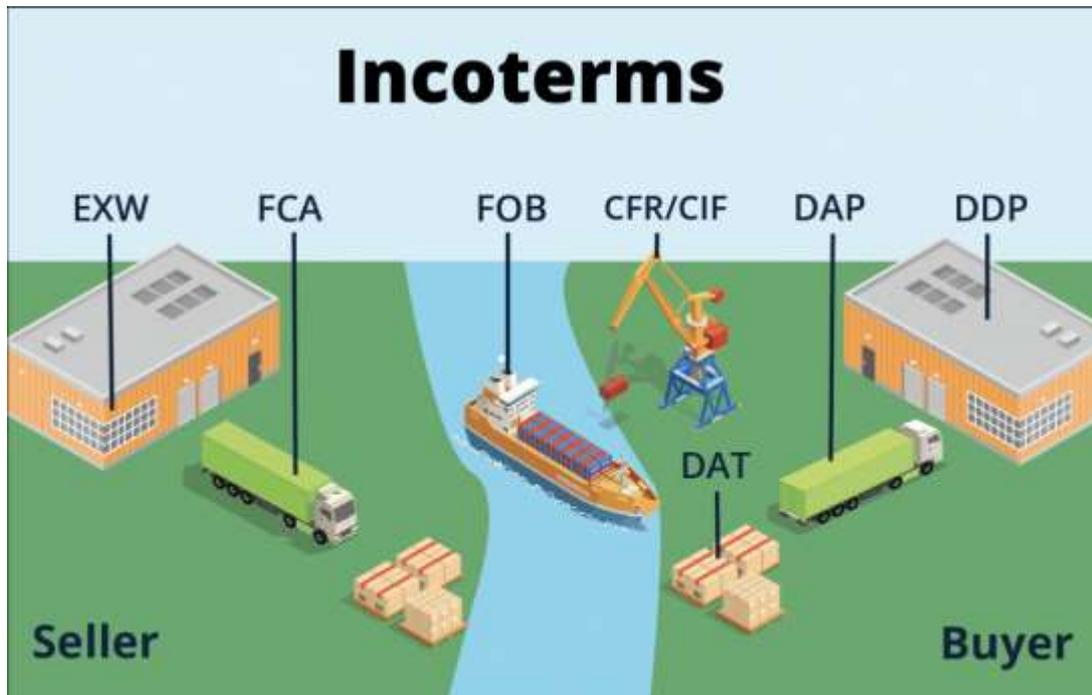
Nota. Tomado de simulador Searates by DP World. Elaboración propia

9.4 Cotizaciones de Flete Marítimo y aéreo

Conforme el contrato de compraventa internacional celebrado con el importador, la exportación se realizará bajo la norma INCOTERM FOB, por lo que el importador será responsable de la cotización y selección del flete, dado que este se encargará de pagar dicho servicio.

Figura 27

Incoterms



Nota. Tomado de data Incoterms. Elaboración propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana

La empresa seleccionada fue AC Prologistic del Perú SAC para brindar la administración aduanera acorde a las características encargada de la exportación de Granadilla a Estados Unidos.

Figura 28

Agencia de Aduanas contratado.

Nº	Proveedores	Nº de RUC	Dirección	CONTACTO
1.	AC PROLOGISTIC DEL PERU SAC	20492994945	Av Alfredo Benavides Nro 712 Int 405 976652153 . Miraflores - Lima.	E-mail: cgonzales@prologisticpe ru.com

Nota. Tomado de AC Prologistic (2022). Elaboración propia

10.2 Costo de agenciamiento

El costo de agenciamiento, la agencia aduanera seleccionada se especializa en gestión aduanera y se encargará del despacho de nuestro producto en los Estados Unidos, dicha empresa maneja asuntos administrativos para facilitar los procesos de

exportación y está comprometida a manejar todas las transacciones aduaneras, ahorrándonos tiempo y dinero.

Figura 29

Logotipo empresa aduanera seleccionada



OPERADOR LOGISTICO
AGENTE DE ADUANAS
AGENTE DE CARGA

Nota. Tomado de AC Prologistic. Elaboración propia

Tabla 20

Costo de agenciamiento

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo Mes US \$
1.	Servicio de agenciamiento aduanero	320.00	Unidad	1	320.00	81.01
TOTAL					320.00	81.01

Nota. Tomado plataforma servicios aeromárítimos (2022). Elaboración propia

10.3 Aseguradoras

Los productos de Granadilla exportados a USA - New York se venderán vía Incoterm, dado que el exportador no está en su obligación contratar el seguro.

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costos)

Estos serán asumidos por el comprador del producto en New York, dado a que lo contempla el Incoterm FOB.

10.5 Depósitos temporales

Solamente para describir a las empresas que prestan servicios de depósito temporal en Paita son las siguientes: Ransa, Neptunia, Damco, Scharff, Portlogistics y Unimar.

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

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

Es fundamental la logística de transporte para la actividad económica en los Estados Unidos, principalmente las importaciones y exportaciones. El tiempo de travesía depende de la ubicación del puerto y de las rutas disponibles, los destinos sudamericanos suelen pasar a través del Canal de Panamá. También el tiempo de viaje que hay entre el Puerto de Paita a New York puede ser un promedio de 25 días.

Figura 30

Puerto comercial de Estados Unidos



Nota. Tomado de comercio exterior. Elaboración propia

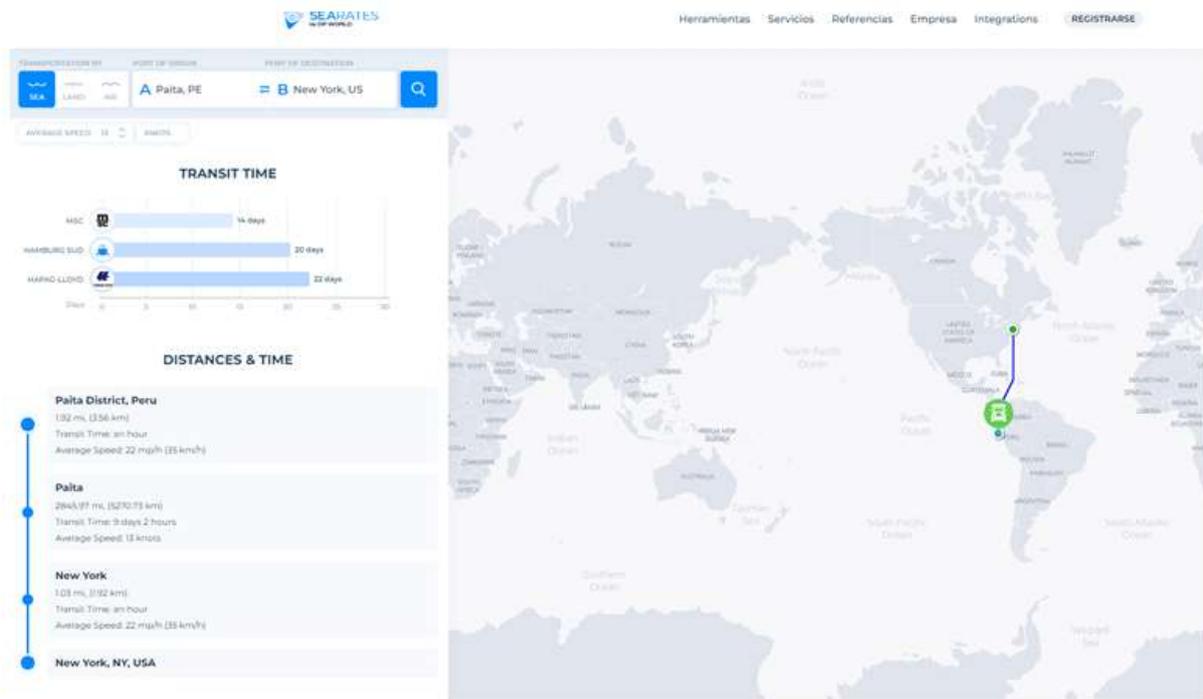
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país de destino

Análisis de Infraestructura New York – Estados Unidos

El Puerto tiene una estructura moderna que ofrece el resguardo a las embarcaciones lo cual facilita rapidez en las maniobras de las mercancías así atracar al costado del muelle. Así permite la conexión con tierra además tiene centros para almacenaje temporal de la mercadería. Tiene 5 elementos de la estructura básica como el muelle, almacenes, silos, patios y edificios de la administración que permite las operaciones en toda el área con facilidad sea en la exportación e importación de mercancías.

Figura 31

Frecuencia de transporte marítimo del puerto Paita a New York – Estados Unidos.



Nota. Tomado de simulador Searates DP World. Elaboración propia

Figura 32

Puerto de New York-Estados Unidos.



Nota. Tomado de Istock. Elaboración propia

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

El puerto de New York

Su acogedor muelle es flotante en donde una embarcación se junta de costado realizando amarres y observan con cuidado para así estar seguro que se dio un buen amarre para a la embarcación.

Almacén: su estructura es techada, con espacios amplios así permite el buen almacenamiento y maniobra de la mercadería al momento de su ejecución.

Silo: tiene una estructura de forma cilíndrica y hueca para permitir el almacenamiento de granos.

Patio: contiene una superficie muy plana y amplia, con pavimentación y tiene delimitada sus muros para facilitar el acopio y su manipulación del contenedor y las mercancías.

Edificio administrativo; su estructura es muy alta con oficinas en un ambiente muy adecuado y con equipos con tecnologías avanzadas, para que los trabajadores cumplan su gestión en un clima favorable.

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

Lista de las mayores empresas de logística de Estados Unidos.

Figura 33

Imagen de empresas de logística en Estados Unidos.



Nota. Tomado de Grupos. Elaboración propia

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Este ítem no aplica porque en el trabajo desarrollado de exportación no se requiere importar muestras.

11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

Hay muchas empresas de logística en los Estados Unidos que te brindan diversos servicios de logística, distribución, tierra, mar, aire, etc. Además, podemos encontrar agentes de aduanas para manejar su consolidación internacional de mercancías, importación y exportación de mercancías, control de las ismas y más.

CAPITULO XII

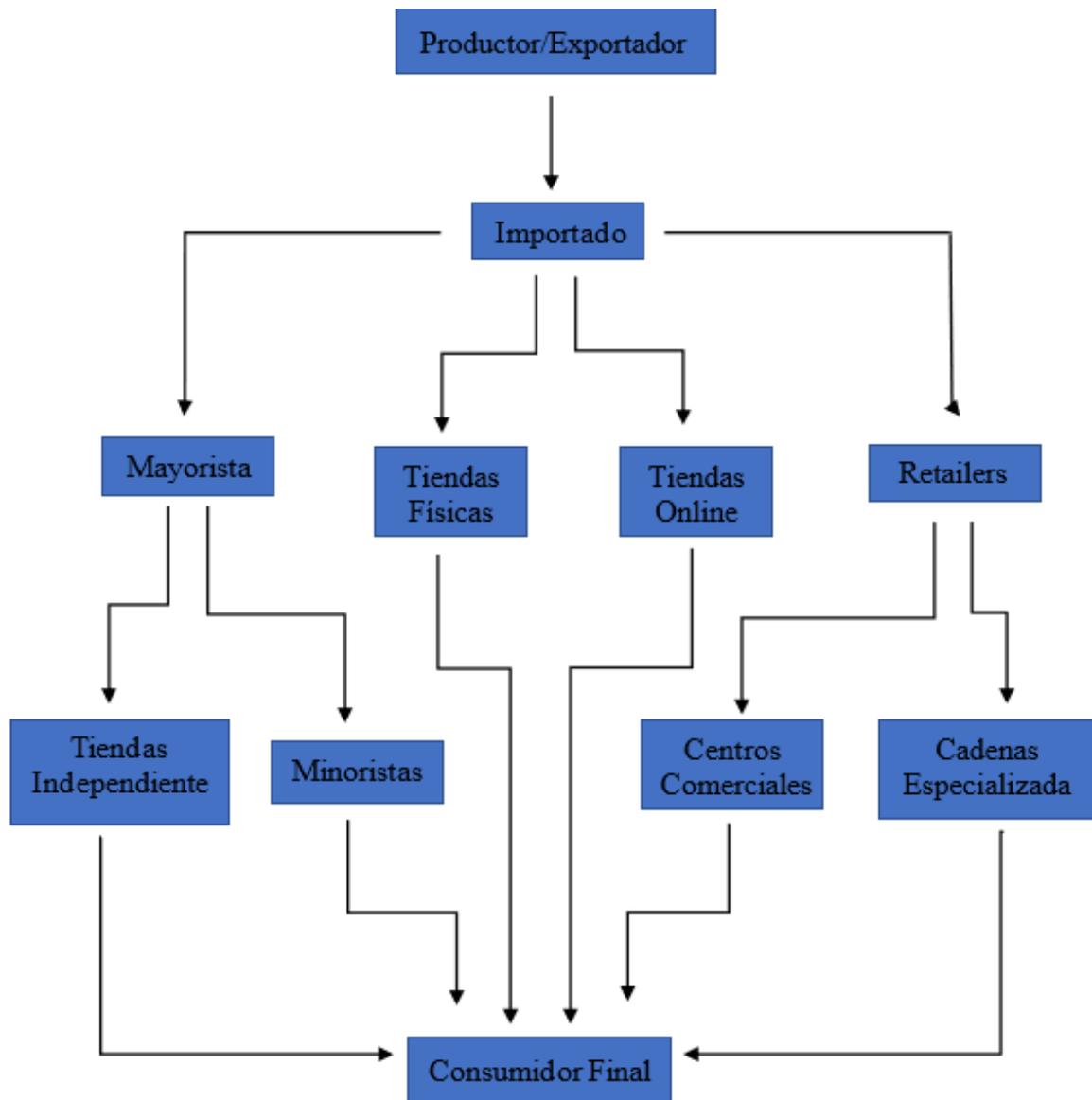
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

Esta distribución comienza cuando colocamos y enviamos nuestra mercancía por vía terrestre hasta el terminal de Paita - Perú. Las mercancías se descargan y almacenan hasta que se envían al puerto en New York, donde se les permite salir después de la nacionalización.

Figura 34

Secuencia de distribución



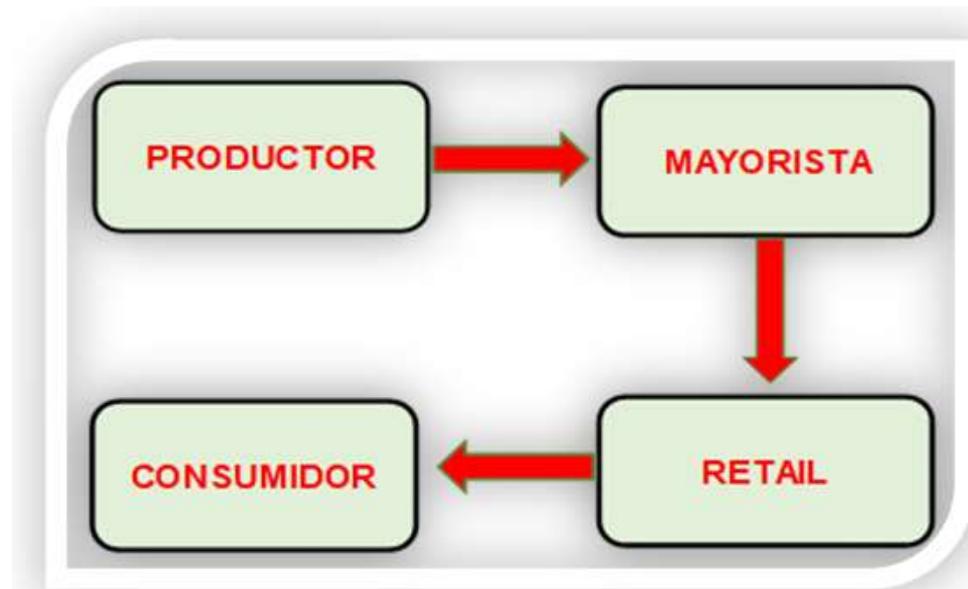
Nota. Elaboración propia

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.

A continuación, tenemos el canal de distribución que se manejará en Estados Unidos:

Figura 35

Canal de distribución internacional elegido



Nota. Elaboración propia

12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto

Este ítem no aplica por cuanto el TSP está orientado básicamente a desarrollar un proceso de exportación, por lo tanto, no contamos con información de canales para importaciones.

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

Los documentos negociados de los contratos de compra y venta y las facturas se tienen en cuenta para determinar la responsabilidad de los exportadores e importadores

Figura 36*Contrato de compra venta Internacional*

ASPECTOS DE LA COMPRA VENTA	INFORMACIÓN GENERAL
LAS PARTES	Vendedor: Granadillas del Norte E.I.RL
	Dirección: AV. Mesones Muro 629
	Jaén - Perú
	Comprador: NORTHF RUIITS COMPANY 1647 Rock Island Rd, East Wenatchee, WA 98802, USA
LA MERCANCIA	Granadilla Fresca
LA CANTIDAD	51840 UND
EL ENVASE	Cajas de Cartón corrugado troquelada de 350 gramos
EL EMBALAJE	Zunchos de polipropileno
EL TRANSPORTE	Vía marítima. Contenedor Reefer de 40pies HIGH CUBE.
LA FECHA MÁXIMA DE EMBARQUE	15 días posterior al adelanto de pago del 60%
LUGAR DE ENTREGA	Puerto de embarque: TPE Paíta - Perú
EL INCOTERM	FOB PAITA
LOS GASTOS	Se acuerda vender en términos FOB
LA TRANSMISIÓN DE LOS RIESGOS	Al ser una venta FOB, la transmisión de los riesgos para el vendedor termina al poner la mercancía en el buque.
MONEDA DE TRANSACCIÓN	USD (dólares americanos)
PRECIO	\$ 14146.33
FORMA DE PAGO	60% Pago adelantando, 40% después de 30 días de recibidos los productos por parte del comprador.
MEDIO DE PAGO	Transferencia bancaria
LA DOCUMENTACIÓN	- Certificado de origen - Packing List - Bill of lading B/L - Certificado SANIPES
LUGAR DE FABRICACIÓN	Jaén - Perú
ARBITRAJE	Reglas del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Lima.

Nota. Tomado de cédulas costos Promperú. Elaboración propia

Tabla 21

Factura comercial (INVOICE)

FACTURA - PROFORMA (INVOICE)			
Remitente: Empresa "Granadillas del Norte E.I.R.L."		Destinatario: NORTHF RUIITS COMPANY	
Eduardo Becerra Vásquez			
Gerente			
Dirección: AV. Mesones Muro 629		Dirección: 1647 Rock Island Rd, East Wenatchee, WA 98802, USA	
Jaén - Perú		New York - Estados Unidos	
Teléfono: 975271819		Teléfono: +15098843575	
E-mail: granadillasdnl@gmail.com		E-mail: dougp@northernfruit.com	
Fecha: 30 agosto 2022			
Nº unidades	Descripción	Valor unitario	Valor total
51,840	Granadilla Fresca de 110 g.	\$0.2729	\$14,146.33
Valor total			\$14,146.33
País de origen: Perú			
El remitente declara que toda la información en esta factura es cierta y correcta			

Nota. Tomado de cédulas costos Promperú. Elaboración propia

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

Se uso la venta directa para mejor nuestra comercialización del producto lo que le da a la empresa una ventaja competitiva al eliminar barreras para promover la competencia y atraer consumidores.

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

El mercado de la fruta está muy segmentado y responde también a canales de distribución siendo tiendas de conveniencia, venta minorista, online y otros canales de distribución. La ciudad de Nueva York es una de las más pobladas de los Estados. Esta información significa que el mercado de Nueva York tiene una gran cantidad de consumidores del producto final. Finalmente, Nueva York cuenta con el sistema portuario más grande de los Estados Unidos, siendo el más grande de la Costa Este.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE EXPORTACIÓN

Este formulario monetario ha sido elaborado sobre la base de la acumulación de todas y cada una de las cédulas de costos en la cuales se han incurrido para la determinación final de los precios acordados con el importador a valores Incoterm FOB, por el importe de US \$ 14146.33 dólares americanos con un tipo de cambio de 3.95 soles, habiendo incluido para el vendedor un margen de utilidad en ventas del 55%, calculado sobre el valor del Incoterm EXW (Ex Works).

Tabla 22*Adquisición de activo fijo y depreciación equipo de oficina*

Nº	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
1.	Laptop lenovo core i3	1	1,200.00	1,200.00
2.	Escritorios modulares 3 cajones	1	620.00	620.00
3.	Estante archivador	2	350.00	700.00
4.	sillas	2	60.00	120.00
Total activo fijo				2,640.00

Nota. Elaboración propia**Tabla 23***Gastos generales y Administrativos*

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Administrador	2,200.00	Unidad	1	2,200.00	556.96
2.	Supervisor de calidad	1,025.00	Unidad	1	1,025.00	259.49
3.	Jefe de logística	1,300.00	Unidad	1	1,300.00	329.11
4.	Utiles de oficina, limpieza, etc	80.00	Unidad	1	80.00	20.25
5.	Depreciación equipo oficina		Unidad	1	37.00	9.37
TOTAL					4,642.00	1,175.19

Nota. Elaboración propia**Tabla 24***Gastos Financieros transferencia del exterior*

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Comisión transferencias del exterior (Interbank)	94.80	Unidad	1	94.80	24.00
TOTAL					94.80	24.00

Nota. Elaboración propia

Tabla 25*Costos de ayuda a la comercialización*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Folletos (broucher, diptico, triptico)	100.00	Unidad	1	100.00	25.32
2.	Diseño página web	150.00	Unidad	1	150.00	37.97
TOTAL					250.00	63.29

*Nota. Elaboración propia***Tabla 26***Gastos de ventas*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Certificado de origen	42.48	Unidad	1	42.48	10.75
2.	Certificado de DIGESA	315.00	Unidad	1	320.00	81.01
TOTAL					362.48	91.77

*Nota. Elaboración propia***Tabla 27***Cargos en transporte al almacén*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Transporte - Almacén	149.00	Unidad	1	149.00	37.72
TOTAL					149.00	37.72

Nota. Elaboración propia

Tabla 28*Matriz de costos de exportación*

CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	Costo total Contenedor	Costo total Contenedor US
I. COSTOS DEL PRODUCTO	5,486.38	23,673.60	29,159.98	7,382.27
1.1. Materia prima directa		23,155.20	23,155.20	5,862.08
1.2. Mano de obra directa			0.00	0.00
1.3. Gasto directo		518.40	518.40	131.24
1.4. Costos Indirectos de fabricación	749.58		749.58	189.77
1.5. Gastos generales y Administrativos	4,642.00		4,642.00	1,175.19
1.6. Gastos Financieros	94.80		94.80	24.00
II. COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZ.	250.00	0.00	250.00	63.29
2.1. Folletos, ferias, rueda negocios, pagina web	250.00		250.00	63.29
III. COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	1,928.08	0.00	1,928.08	488.12
3.1. Costos de rotulado	345.60		345.60	87.49
3.2. Costos de empacado	345.60		345.60	87.49
3.3. Costos de embalaje	1,071.00		1,071.00	271.14
3.4. Carga en transporte a almacén	149.00		149.00	37.72
3.5. Gastos de ventas (Certificados exportación)	362.48		362.48	91.77
3.6. Otros			0.00	0.00
COSTO TOTAL			31,338.06	7,933.69
UTILIDAD	55%		17,235.93	4,363.53
PRECIO EX-WORKS			48,574.00	12,297.21
3.6. Gastos de Exportación			6,954.00	1,760.51
3.6.1. Transporte al puerto o aeropuerto	1,650.00		1,650.00	417.72
3.6.2. Gastos Almacenaje			0.00	0.00
3.6.3. Gastos de paletizado	1,184.00		1,184.00	299.75
3.6.4. Gastos de contenedorización	3,800.00		3,800.00	962.03
3.6.5. Costo de Agenciamiento	320.00		320.00	81.01
3.6.6. Otros gastos en puerto de origen			0.00	0.00
3.6.7. Gastos Operativos				
PRECIO FAS			55,528.00	14,057.72
3.6.7. Carga y Estiba	350.00		350.00	88.61
3.6.8. Gastos Financieros			0.00	0.00
PRECIO FOB			55,878.00	14,146.33

Nota. Elaboración propia

Tabla 29*Estado de Resultados*

ESTADO DE RESULTADOS	IMPORTE
Ventas valor FOB	55,878.00
(-) Costos del producto	29,159.98
Utilidad bruta	26,718.01
(-) Costos de ayuda a la comercialización	250.00
(-) Costos de distribución y ventas	1,928.08
Utilidad de operación	24,539.93
(-) Gastos de exportación	6,954.00
Utilidad neta	17,585.93

*Nota. Elaboración propia***Tabla 30***Análisis de costos unitarios*

Descripción	SOLES	DÓLARES
Venta en unidades físicas	51,840	51,840
Venta FOB unitario	1.08	0.27
Costo de venta FOB unitario	0.60	0.15
Utilidad FOB unitario	0.47	0.12
% margen de utilidad unitario	43.9%	43.9%

Nota. Elaboración propia

CAPITULO XIV

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

La evaluación financiera es fundamental porque nos ayuda a tomar las decisiones de una entidad, por ende, nuestra inversión es de 60868 soles, el financiamiento será 30000 capital propio y 31000 préstamo, tendremos una ratio costo beneficio de 2.39 y un crecimiento del 10%.

Tabla 31

Data de la inversión inicial

<u>DATA DE LA INVERSIÓN INICIAL</u>	
COMPRA MOBILIARIO DEL ALMACÉN	2,350.00
COMPRA ACTIVOS EQUIPOS DE OFICINA	2,640.00
CAPITAL DE TRABAJO (Valor FOB)	55,878.00
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	60,868.00

Nota. Elaboración propia

Tabla 32*Fuentes de Financiamiento*

Tipo de Financiamiento	Importe
Aporte Propio	30,000.00
Préstamo Bancario Comercial	31,000.00
Total Financiamiento	61,000.00

*Nota. Elaboración propia***Tabla 33***Datos para evaluación financiera*

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	51,840
Precio unitario	1.08
Costo unitario	0.60
Costo fijo	7,664.46
Inversión	31,000.00
COK	14%
Crecimiento en ventas	10.0%

*Nota. Elaboración propia***Tabla 34***Flujo de Caja Financiero*

	CONTENEDORES					
	Inicial	Cont. 1	Cont. 2	Cont. 3	Cont. 4	Cont. 5
INGRESOS	0.00	55,878.00	61,465.80	67,612.38	74,373.62	81,810.98
Ventas valor FOB		55,878.00	61,465.80	67,612.38	74,373.62	81,810.98
EGRESOS	31,000.00	39,002.53	42,136.33	45,583.52	49,375.43	53,546.52
Costo Fijo		7,664.46	7,664.46	7,664.46	7,664.46	7,664.46
Costo Variable		31,338.06	34,471.87	37,919.06	41,710.96	45,882.06
Inversión	31,000.00					
Flujo Neto	-31,000.00	16,875.47	19,329.46	22,028.86	24,998.19	28,264.46
Flujo Acumulado	-31,000.00	-14,124.53	5,204.94	27,233.79	52,231.98	80,496.44

Nota. Elaboración propia

Tabla 35*Indicadores Económico-Financieros*

VAN	43,025.90
TIR	57.76%
Rentabilidad	138.79%
Valor Presente Flujos Positivos	74,025.90
Valor Presente Flujos Negativos	31,000.00
Ratio Costo beneficio	2.39

Nota. Elaboración propia

Figura 37*Detalles del Préstamo*

Detalle del préstamo	
Producto	Préstamo Comercial a Mediano Plazo
Importe a solicitar	S/ 31,000.00
Cuota	S/ 2,721.38
Duración total	12 meses
Fecha de solicitud	14/10/2022
Días de pago	14
Tipo Seguro de Desgravamen	SIN SEGURO
Importe Seguro de Desgravamen	S/ 0.00
Tasa Efectiva Anual	10%
TCEA Referencial de Operación	9.999972%

Nota. Tomado de simulador préstamo BBVA. Elaboración propia

Figura 38

Préstamo comercial a mediano plazo

14/10/22, 18:34

(BBVA)Cronograma_de_pagos

Préstamo Comercial a Mediano Plazo

Importe a Solicitar:	S/ 31,000.00
Días de pago:	14
Duración total (meses):	12 meses
Periodo de gracia (meses):	-
Fecha de Solicitud:	14/10/2022
Cuota	S/ 2,721.38
Tipo Seguro Desgravamen:	SIN SEGURO
Importe Seguro Desgravamen:	S/ 0.00
Importe Seguro de Bien:	-
Tasa Efectiva Anual:	10%
TCEA Referencial de Operación:	9.999972%
Comisión envío físico estado de cuenta:	-
Cuotas Adicionales:	-

Mes	Vencimiento	Amortización	Interés	Comisiones + Seguros	Subvención	Cuota	Saldo
1	14/11/2022	S/ 2,465.91	S/ 255.47	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,721.38	S/ 28,534.09
2	14/12/2022	S/ 2,493.85	S/ 227.53	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,721.38	S/ 26,040.24
3	16/01/2023	S/ 2,492.88	S/ 228.50	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,721.38	S/ 23,547.36
4	14/02/2023	S/ 2,539.89	S/ 181.49	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,721.38	S/ 21,007.47
5	14/03/2023	S/ 2,565.07	S/ 156.31	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,721.38	S/ 18,442.40
6	14/04/2023	S/ 2,569.40	S/ 151.98	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,721.38	S/ 15,873.00
7	15/05/2023	S/ 2,590.57	S/ 130.81	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,721.38	S/ 13,282.43
8	14/06/2023	S/ 2,615.46	S/ 105.92	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,721.38	S/ 10,666.97
9	14/07/2023	S/ 2,636.32	S/ 85.06	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,721.38	S/ 8,030.65
10	14/08/2023	S/ 2,655.20	S/ 66.18	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,721.38	S/ 5,375.45
11	14/09/2023	S/ 2,677.08	S/ 44.30	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,721.38	S/ 2,698.37
12	16/10/2023	S/ 2,698.37	S/ 22.96	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,721.33	S/ 0.00
		S/ 31,000.00	S/ 1,656.51	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 32,656.51	

- Los datos emitidos por este simulador son referenciales.

- El otorgamiento del préstamo está sujeto a evaluación crediticia.

- La fecha de desembolso, para efectos de esta simulación, es la fecha de solicitud que ha ingresado en este simulador.

- La simulación no incluye el ITF.

- La tasa de interés es fija.

- Usted podrá contratar directamente su póliza de seguro, con las mismas características y beneficios a la ofrecida, y endosarla a favor del Banco. El endoso de la póliza está sujeto a comisión publicada en nuestro tarifario en: www.bbva.pe

Nota. Tomado de simulador préstamo BBVA. Elaboración propia

CONCLUSIONES

1. En este trabajo se determinó el proceso de exportación definitiva de la granadilla al mercado de New York-Estados Unidos. Lo más importante del proceso fue la entrega oportuna del producto cumpliendo el contrato de compra y venta.
2. En este trabajo se identificó la partida arancelaria del producto y los costos de adquisición a los diferentes proveedores. Lo más importante del producto fue encontrar la partida arancelaria y el país de destino porque se verificó el tratado de libre comercio.
3. En este trabajo se adecuó el producto a los procesos de etiquetado, empaque y embalaje, así como los costos para su exportación. Lo más importante del proceso fue adecuar la etiqueta, empaque y embalaje porque se cumplió con las normas técnicas aplicables de ambos países.
4. En este trabajo se determinó el proceso y costos de logística interna de la unitarización, contenedorización y transporte del producto al importador. Lo más importante del proceso de exportación fue determinar el proceso y costos de logística porque se verificó los requisitos del Incoterm FOB.
5. En este trabajo se formuló la matriz de costos y la evaluación económica financiera del proyecto de exportación. Lo más importante del proceso fue determinar el precio FOB del producto porque se cumplió con lo estipulado en la factura-proforma.

FUENTES DE INFORMACIÓN

PROMPERU. *Ficha técnica del producto*. Recuperado de:

<http://simuladoretiquetado.promperu.gob.pe/SimuladorWeb/Seguridad/Login>

ADUANET. *Partidas arancelarias*. Recuperado de:

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

ADUANAS. *Restricciones y prohibiciones*. Recuperado de:

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

ADUANAS. *Acuerdo comercial*. Recuperado de:

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

SUNAT. *Proveedores de suministros*. Recuperado de:

<https://orientacion.sunat.gob.pe/3550-padron-de-proveedores-de-servicios-electronicos-pse>

PROMPERU. *Organismos y certificación de control de calidad de Perú*. Recuperado de:

<http://simuladoretiquetado.promperu.gob.pe/SimuladorWeb/Seguridad/Login>

PROMPERU. *Organismos y certificación de control de calidad de EE.UU*. Recuperado de:

<http://simuladoretiquetado.promperu.gob.pe/SimuladorWeb/Seguridad/Login>

PROMPERU. *Costos del proceso del rotulado*. Recuperado de:

<http://simuladoretiquetado.promperu.gob.pe/SimuladorWeb/Seguridad/Login>

PROMAT. *Tipo de embalaje*. Recuperado de:

<https://www.promart.pe/zuncho-plastico-5-8-/p>

SERVICIOSAEREOMARITIMOS. *Costo de agenciamiento*. Recuperado de:

<https://serviciosaeromaritimos.com/>

HAPAG-LLOYD. *Ficha técnica y modelo del contenedor*. Recuperado de:

<https://www.hapag-lloyd.com/es/services-information/cargo-fleet/container/40-reefer-high-cube.html>

HAPAG-LLOYD. *Ficha técnica y modelo del contenedor*. Recuperado de:

<https://www.hapag-lloyd.com/es/services-information/cargo-fleet/container/40-reefer-high-cube.html>

PROMPERU. *Tiempos y costos del proceso de contenedorización*. Recuperado de:

<http://simuladoretiquetado.promperu.gob.pe/SimuladorWeb/Seguridad/Login>

GRUASYAPAREJOS. *Modelo de camión*. Recuperado de:

<https://gruasyaparejos.com/contenedores-maritimos/transporte-de-contenedores/p>

INFOINSINFO. *Proveedores del transporte interno*. Recuperado de:

https://jaen.infoinfo.com.pe/busqueda/transporte_terrestre

LIBERTRANSIT. *Proveedores del servicio de transporte internacional*. Recuperado de:

<https://www.searates.com/es/>

INCOTERMS. *Imágenes Incoterms*. Recuperado de:

<https://www.transeop.com/blog/Tipos-de-Incoterms-en-el-Transporte-mar%C3%ADtimo/35/>

AC PROLOGISTC. *Agencia de aduana*. Recuperado de:

<https://prologisticperu.com/>

AC PROLOGISTC. *Logotipo de la agencia de aduana*. Recuperado de:

<https://prologisticperu.com/>

COMERCIO EXTERIOR. *Imagen puerto New York*. Recuperado de:

<https://comercioexterior.la/puertos-maritimos/estados-unidos/puerto-de-nueva-york-y-nueva-jersey/>

DP WOLLD. *Frecuencia del transporte marítimo*. Recuperado de:

<https://www.dpworld.com/logistics/digital-solutions/searates>

ISTOHKP. *Imagen puerto New York*. Recuperado de:

<https://www.istockphoto.com/es/fotos/puerto-de-nueva-york>

GRUPOEI. *Imágenes de empresas logísticas en Estados Unidos*. Recuperado de:

<https://www.grupoei.com.mx/>

PROMPERU. *Contrato compra y venta internacional*. Recuperado de:

https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/20.500.14152/3255/Fijaci%C3%B3n_%20precio_exportaci%C3%B3n_2018_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y

PROMPERU. *Factura proforma*. Recuperado de:

https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/20.500.14152/3255/Fijaci%C3%B3n_%20precio_exportaci%C3%B3n_2018_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y

BBVA. *Detalles del préstamo*: Recuperado de:

<https://cellsbm.bbva.pe/#!/main>

BBVA. *Préstamo comercial mediano plazo*: Recuperado de:

<https://cellsbm.bbva.pe/#!/main>

