



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PAPAYA A ESTADOS UNIDOS,
MIAMI, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA SUPER FRUITS DE
LA CIUDAD DE AREQUIPA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. CCALLO VELA, ANDREA JANDIRA
<https://orcid.org/0000-0002-2978-4561>

ASESOR

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

**AREQUIPA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

A Dios por su misericordia y bendiciones hasta el día de hoy, a mi madre Sandra por siempre estar incondicionalmente junto a mí y por brindarme todo su apoyo en cada etapa de mi vida, a mi hija Leandra y esposo Diego, que son lo más importante y a la vez el motor y motivo para mi superación personal y profesional, a mi padre Javier que a pesar de la distancia siempre está presente en mí y a mi hermano Luis por siempre ofrecerme su ayuda incondicional.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Alas Peruanas por abirme las puertas para poder formarme como profesional, a mis docentes por brindarme su conocimiento, y a mis compañeros por su compañía y por el gran equipo formado.

INTRODUCCIÓN

El producto seleccionado para la exportación es la papaya, es una fruta que tiene alrededor de 20 cm., y por lo general tiene un peso de 800 gramos, el producto tiene un sabor agradable y muestra un color naranja, en el centro del fruto se encuentran las semillas para el cultivo.

La papaya es un alimento muy consumido por los consumidores y se pone a la venta como fruta con otros ingredientes, en jugos naturales y otros postres originarios en el Perú, el producto a exportar cuenta con antioxidantes, vitaminas, minerales y fibra; por estas razones tiene alta demanda en el mercado local e internacional.

El cultivo de la papaya se desarrolla en más de 60 países, siendo muy requerido por los clientes. Este producto radica en su alta demanda, que le da esa propuesta de valor que se necesita para conquistar nuevos mercados, la papaya es un producto muy demandado en Estados Unidos por sus altas vitaminas y propiedades que ofrece para brindar una vida más sana.

Las exportaciones de la papaya han tenido un crecimiento paulatino de 3.45% por periodo anual, esto incrementa la producción de las empresas productoras y beneficiándolos económicamente y generando puestos de trabajo, en el 2020 el comercio aumento un 85.19% permitiendo establecer mayores porcentajes en los futuros años.

RESUMEN

El desarrollo del proyecto de exportación se ejecutó en primer lugar con la selección del producto, el país de destino y la cantidad de papaya; y en segundo lugar los argumentos se fundamentan en la estructura donde se señala los capítulos que lograron fundamentar.

En los cuatro primeros capítulos se pudo detallar la ficha técnica del producto, la partida arancelaria, la matriz de selección de proveedores, el costo de fabricación, el lay out del almacén, el equipamiento del almacén, las normas técnicas aplicables para las etiquetas y el proceso de rotulado.

En los siguientes cuatro capítulos se argumentó los criterios de selección del empaque, la secuencia del proceso del empaclado, la ficha técnica del pallet, el plano de las parihuelas, los procedimientos del contenedor y los tiempos y costos del proceso del contenedor.

En los últimos capítulos se obtuvo una lista de proveedores de transporte interno e internacional, se seleccionó las empresas aseguradoras y la póliza de seguro, análisis de la infraestructura del país de destino, proveedores de servicios logísticos, perspectivas y tendencias de comercialización, la matriz de costo de exportación y la valuación económica financiera.

ÍNDICE

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimientos.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice.....	vi
Índice de tablas.....	ix
Índice de figuras.....	x
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1. Ficha técnica del producto.....	2
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	3
2. APROVISIONAMIENTO.....	5
2.1. Proveedores potenciales.....	5
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	7
2.3. Control de calidad.....	8
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	9
3. ALMACENAMIENTO.....	10
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	10
3.2. Lay-out de almacén.....	11
3.3. Equipamiento para almacén.....	11
3.4. Costo fijo de almacén.....	13
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	14
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	14
4.2. Normas técnicas aplicable.....	15
4.3. Proceso de rotulado.....	16
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	17
5. EMPAQUE.....	18
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	18
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	19
5.3. Proceso de empacado.....	19
5.4. Tiempo y costo del proceso de empacado.....	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.....	26

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.....	30
8.4. Plano de estiba del contenedor.....	31
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	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. Depósitos temporales.....	41
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	43
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	43
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	46
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	48
11.4. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	49
12. DISTRIBUCIÓN.....	51
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	51
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.....	52
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	53
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados),	53
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	53
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	54
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	55
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	56
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
BIBLIOGRAFIA.....	60

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha descripción del producto.....	2
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	2
Tabla 3	Proveedores.....	5
Tabla 4	Matriz de selección.....	7
Tabla 5	Costo de fabricación y/o productos.....	9
Tabla 6	Detalle de los gastos de almacén.....	13
Tabla 7	Tiempos y costos de las etiquetas.....	17
Tabla 8	Información del empaçado.....	18
Tabla 9	Etapas de empaçado.....	19
Tabla 10	Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	20
Tabla 11	Ficha técnica del embalaje.....	22
Tabla 12	Etapas de embalaje.....	23
Tabla 13	Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	24
Tabla 14	Ficha estructural del pallet.....	25
Tabla 15	Etapas para el paletizado.....	27
Tabla 16	Tiempos y costos de la secuencia del pallet.....	28
Tabla 17	Ficha técnica del contenedor.....	29
Tabla 18	Etapas de contenedorización.....	30
Tabla 19	Tiempo y costo del container.....	32
Tabla 20	Empresa de transporte.....	33
Tabla 21	Empresa de transporte.....	34
Tabla 22	Empresa de transporte.....	34
Tabla 23	Costo de transporte interno.....	35
Tabla 24	Servicio de transporte.....	35
Tabla 25	Servicio de transporte.....	35
Tabla 26	Servicio de transporte.....	36
Tabla 27	Información de costo marítimo.....	36
Tabla 28	Agente de aduanas.....	38
Tabla 29	Agente de aduanas.....	38
Tabla 30	Cotización de exportación.....	39
Tabla 31	Costo de empresas aseguradoras.....	40
Tabla 32	Empresa de depósitos.....	41
Tabla 33	Empresa de depósitos.....	42
Tabla 34	Matriz de costos de exportación.....	54
Tabla 35	Costo de oportunidad.....	56
Tabla 36	Datos de ingresos.....	56
Tabla 37	Datos de egresos.....	56
Tabla 38	Datos de egresos.....	57

INDICE FIGURAS

Figura 1	Flujograma del proceso productivo de la papaya.....	3
Figura 2	Empresa proveedora.....	6
Figura 3	Empresa proveedora.....	7
Figura 4	Estructura del almacén.....	11
Figura 5	Rotulado del producto.....	15
Figura 6	Proceso de rotulado.....	16
Figura 7	Plano de estiba del pallet.....	28
Figura 8	Plano de estiba del contenedor.....	31
Figura 9	Logo empresa Mapfre.....	41
Figura 10	Puerto Callao.....	44
Figura 11	Aeropuerto Jorge Chavez.....	45
Figura 12	Imagen de carretera de Miami.....	46
Figura 13	Imagen del puerto de Miami.....	47
Figura 14	Imagen del aeropuerto de Miami.....	48
Figura 15	Empresa de servicios logísticos.....	49
Figura 16	Empresa de servicios logísticos.....	50
Figura 17	Mapeo comercial.....	52

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

- **Descripción del producto:**

Para el proceso exportador el producto (papaya) es una fruta que tiene alta demanda por los consumidores peruanos y porque existen en el Perú un 35% de productores que se dedican al cultivo y cosechar este productos que durante el 2019 se logró exportar más de 1 millón de toneladas, siendo los mercados que importan este producto son Estados Unidos, Canadá, España y China, también es importante el consumo por los valores nutricionales que tiene el producto la papaya (www.proexport.com)

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Ficha descripción del producto

FICHA TÉCNICA	
Producto Nombre Científico	Papaya (<i>Carica papaya</i>) 
Peso	800 gr a 2kg
Características	Forma: Ovalada, alargada u oblonga. Pulpa: Suave, de color amarillo o naranja. Piel o cascara: Suave y fácil de desprender. Color: Naranja o amarillo
Variedades	<ul style="list-style-type: none">- Maradol- Hawaiana- Melona- Redonda
Vida útil	3 semanas
Zona de Producción	Departamento de Arequipa
Condiciones de almacenar	Almacenar en un lugar fresco.

Nota: www.frutas-hortalizas.com

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Clasificación arancelaria

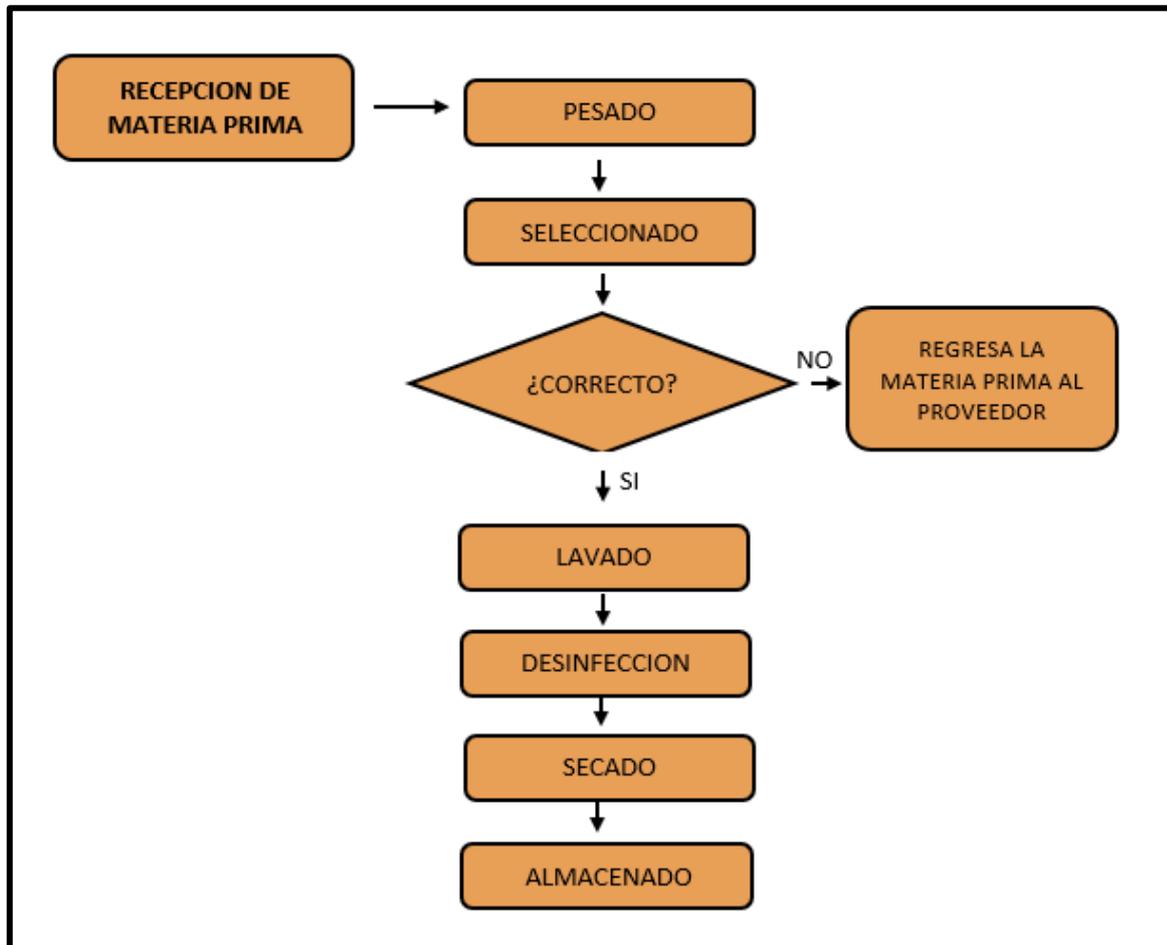
Partida	Descripción
0807 0807.20.00.00	Melones, sandías, papayas y frescos. Papayas

Nota: SUNAT, 2022

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Flujograma del proceso productivo de la papaya



Nota: Ministerio de Agricultura

- **Recepción:** La empresa recepcionará las papayas en nuestro almacén para su respectiva verificación.
- **Pesado:** Se procede a corroborar la cantidad de los productos de acuerdo a la compra establecida.
- **Selecccionado:** Se seleccionará las papayas que estén en mejor estado teniendo en cuenta su dureza, color y que no estén aboyadas, de ser el caso se regresa las papayas al proveedor para su respectivo cambio.

- **Lavado:** Los frutos pasan por un sistema de lavado para liberarlo de impurezas y químicos.
- **Desinfectado:** Luego del proceso de lavado, la etapa de desinfección es rigurosa, para este proceso se utilizan detergentes inodoros, de fácil solución, biodegradables y fácilmente arrastrados con agua, De no estar bien desinfectadas se volverá a repetir el proceso.
- **Secado:** Se realiza en un ambiente ventilado y así poder secar completamente el producto.
- **Almacenamiento:** Después de los procesos productivos los productos son depositados en envases para ser trasladado al almacén.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Proveedores

Nº	Proveedor	Lugar
1	La canasta brava	Arequipa
2	Fruver Fresh EIRL	Lima
3	Inka Crops S.A.	Lima
4	Bio Anden	Lima
5	Greenland Perú S.A.C.	Lima

Nota: Autoría propia

Empresa: La Canasta Brava

Lugar: Arequipa

Certificaciones: Certificación orgánica

Productos:

- Papaya
- Carambola
- Aguaymanto

Figura 2

Empresa proveedora



Nota: www.lacanastabrava.com

Empresa Proveedora 2: Fruverfresh

Lugar: Lima

Certificaciones:

- Certificación BRC Food
- BRC Food Certified
- SENASA

Productos:

- Frutas frescas (Papaya, Fresa, Plátano, Uva)

- Frutas Acidas (Piña, Lima, Camu Camu)
- Verduras (Tomate, Cebolla, Limón)

Figura 3

Empresa proveedora



Nota: www.fruverfresh.com

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Matriz de selección

Criterios	DESCRIPCIÓN				
	Canasta Brava	Fruver Fresh	Inka Crops	Bio Anden	Greenland Peru
	%	%	%	%	%
Precio S/.	95	95	80	80	85
Seguridad	95	90	85	70	80
Transporte	90	85	85	55	70
Certificaciones	90	80	95	70	75
Cercanía	95	75	70	70	70

Nota: Autoría propia

Resultado:

De acuerdo a los porcentajes y criterios la empresa productora “La Canasta Brava” es la que mayor puntaje obtuvo y por tal es la que suministrara del producto (papaya) para el proceso de exportación.

2.3 Control de calidad:

Son métodos, los cuales nos van a permitir identificar si nuestro producto cumple con las condiciones idóneas, correctas y adecuadas para el comprador, de esta manera se logra que el bien a exportar sea de calidad, todas las partes de la empresa deben trabajar en equipo y crear estrategias con sistemas que faciliten la organización, poniendo en práctica las normativas de la empresa para mantener un proceso de calidad en todas las etapas productivas.

Importancia:

La calidad sobre los productos es importante ya que garantiza la satisfacción de nuestros clientes, haciendo que se perciba la marca de una manera diferenciada al resto de la competencia. Si nuestros clientes se encuentran satisfechos en esta primera adquisición de producto, volverán a sentir esa satisfacción cuando vuelvan a comprarlos.

Certificaciones de Calidad:

ISO 9001: La empresa que busca nuevas oportunidades de negocio en mercados extranjeros deberá poner en la práctica su buena gestión de calidad en la parte administrativa y operativa.

ISO 22000: Como se va a comercializar productos para el consumo se debe tener presente en la parte productiva una buena gestión sobre la inocuidad por tratarse una exportación para el consumo.

2.4 Costo de fabricación:

Tabla 5

Costo de fabricación y/o producto

DESCRIPCIÓN			
Descripción	Cantidad	Precio	Total
Papaya	20,000 Kilos	2.20	45,000.00
Proceso Productivo	20,000 Kilos	-	5,000.00
Rotulado	3,300 Etiquetas	0.20	660.00
Empacado	20,000 Mallas	0.132	2,640.00
Embalado	15 Embales	0.30	990.00
Paletizado	15 Pallets	25.00	2,000.00
Total			S/. 56,290.00

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

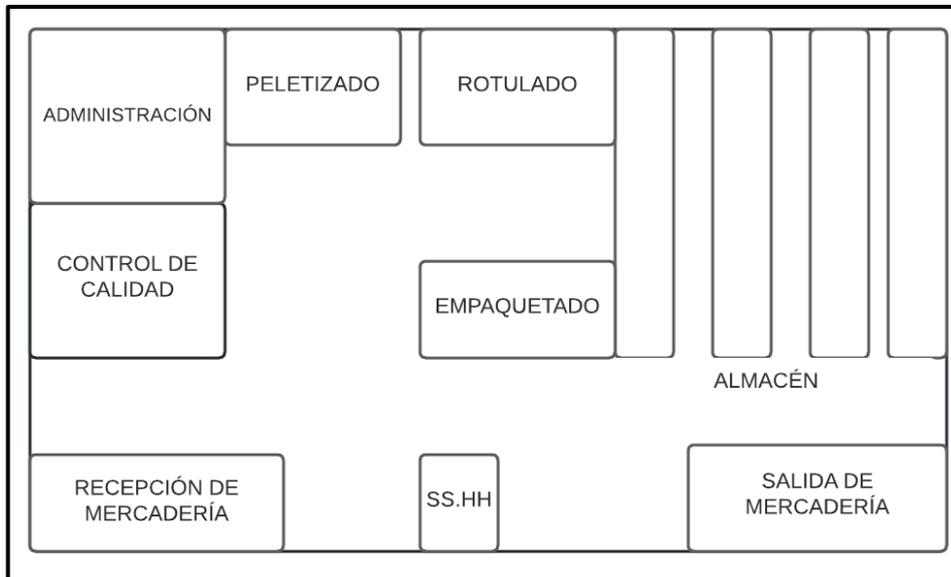
3.1 Estrategia de almacenamiento:

La empresa SUPER FRUITS realizará la estrategia de almacenamiento de la siguiente manera: tendremos un almacén adecuado para nuestras Papayas, el cual está ubicado en Av. Vidaurrazaga 115. Es importante contar con un almacén que este acondicionado con maquinarias y equipos para los procesos internos, también se debe tener personal altamente capacitado para la supervisión de los productos custodiados y para el manejo de los equipos de emisión de frio, este sistema es necesario cuando el producto lo requiere y graduar la temperatura adecuada. (www.frutashortalizas.com)

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 4

Estructura del almacén



Nota: www.polypal.com

3.3 Equipamiento para el almacén:

Para un almacén es importante contar con un equipamiento de almacén específico de acuerdo a las actividades diarias. (www.mecalux.es)

Bienes de Equipamiento:

Estantes:

Importante para depositar los productos en un envase, estos deberán estar apilados y seguros.

Balanzas:

Permite medir la cantidad de los productos o para saber el peso exacto que se requiere para depositar el bien a los recipientes.

Aire acondicionado:

Todos los ambientes de trabajo deben estar a una temperatura ambiente para que las actividades se desarrollen eficientemente.

Parihuelas:

Los pallet son de ayuda para poder movilizar mayor cantidad de productos esto permite minimizar tiempos de trabajo.

Extintores:

Son equipos que toda empresa debe tener para evitar riesgos en algunas de las etapas o áreas específicas.

Computadora:

Se requiere para el proceso de la información y para datos donde se pueda emitir informes de trabajo.

Impresora:

Para la parte administrativa y tener reportes que permitan a los gestores tomar decisiones.

Sillas y escritorios:

Parte de los bienes que se necesitan para las actividades administrativas u otros procesos.

Implementos de Seguridad para el Personal:

Para el personal de planta es muy importante su integridad y para ello se debe adquirir cascos, zapatos, cinturones de herramienta, lentes, protector auditivo, mascarilla entre otros implementos.

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 6

Detalle de los gastos de almacén

DESCRIPCIÓN	PRECIO	TOTAL S/.
Estantes (4)	542.00	2,168.00
Balanzas (2)	300.00	600.00
Aire acondicionado (1)	2,300.00	2,300.00
Pallets (15)	25.00	375.00
Extintores (2)	120.00	240.00
Computadora (2)	1800.00	3,600.00
Impresora (1)	1200.00	1,200.00
Apilador eléctrico (1)	1,800.00	1,800.00
Luces de emergencia (4)	150.00	600.00
Sillas y escritorio (2 par)	1400.00	2,800.00
TOTAL		15,683.00
Casco de seguridad (4)	80.00	320.00
Zapatos de seguridad (4)	120.00	480.00
Cinturón de herramientas (4)	90.00	360.00
Lentes de seguridad (4)	5.00	20.00
Protector auditivo (4)	173.00	692.00
Mascarilla (1 caja)	17.00	17.00
Total		1,889.00
Alquiler (Gastos operativos, agua, luz)		3,283.00
Personal administrativo		2,280.00
Operadores logísticos		1,889.00
Total General		45,879.00

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO IV

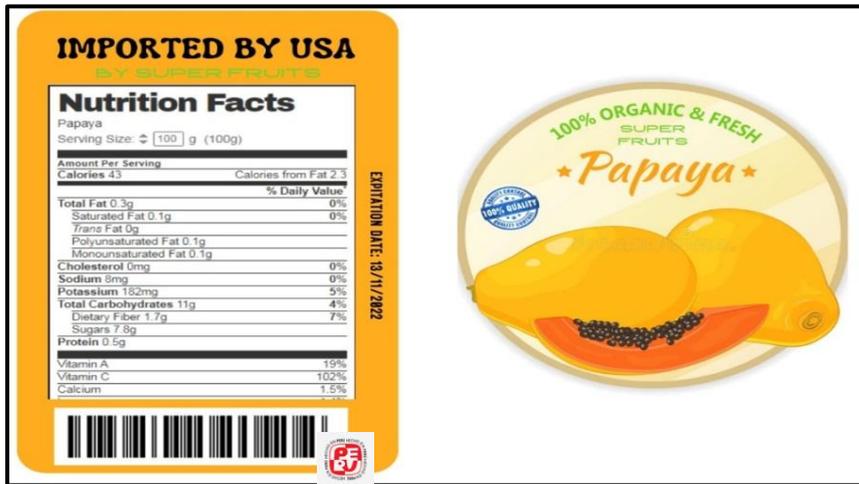
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto:

La empresa Super Fruits considera en su etiqueta la información en el idioma inglés, el nombre del producto, la cantidad expresada en gramos, el país de origen, la tabla nutricional con los valores más importantes, la fecha de expiración, así como también el código de seguridad en barras. El etiquetado es fundamental para la fuente de comunicación entre productores y compradores, sirve para identificar, describir, diferenciar el producto. Estas etiquetas son seleccionadas tomando en cuenta los criterios que exige la empresa importadora y como también lo exigen los controles de aduanas, en el país de origen y país destino. (OMS y FAO, 2007)

Figura 5

Rotulado del producto



Nota: Autoría propia.

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para la Exportación:

Es la entidad encargada de planificar, organizar y ejecutar programas específicos que reglamentan la producción orientando a las organizaciones para que obtengan alimentos en buen estado. (www.senasa.com)

Se emite cuando se hace una inspección sobre los procesos de sanidad, se supervisa los lotes de mercadería, analiza la parte microbiológica, y que todos estos aspectos estén contemplados en la norma. (www.digesa.com)

Normas de EE.UU. para la importación:

Le corresponde a la (FDA) supervisar la calidad de los productos, tienen injerencia en los controles de las etiquetas, y en los procesos productivos que se destinan a la exportación.

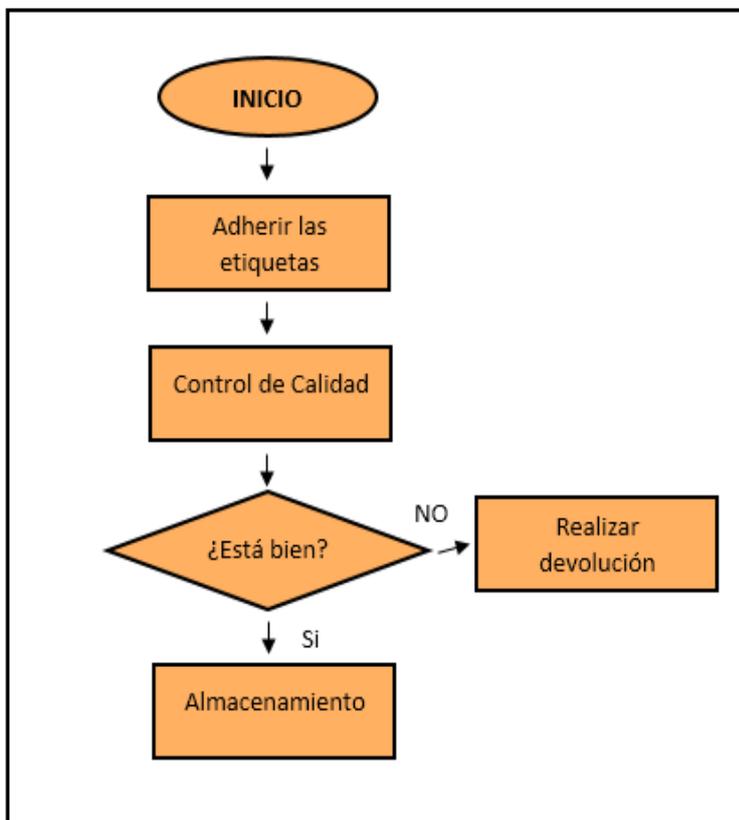
4.3 Proceso de rotulado:

En las etiquetas se debe colocar información de interés y se debe considerar las medidas y ubicación de acuerdo a las especificaciones técnicas:

- Logo del fabricante
- Dirección del fabricante
- País de origen
- Medidas de caja
- Datos de manipulación
- Dirección de embarque
- Peso

Figura 6

Proceso de rotulado



Nota: www.guiaenvase.com

4.4 Tiempos y costos del proceso del rotulado:

Tabla 7

Tiempos y costos de las etiquetas

DESCRIPCIÓN		
Jornada	Costos S/.	Etiquetas
1 hora	0.20	413 unidades.
8 horas	660.00	3,300 unidades.

Nota: Autoría propia

Para el proceso de las etiquetas se considera un tiempo productivo de 8 horas, se procesaran 3,300 rotulos con la información y diseño establecido y considerando las exigencias técnicas y normativas, el costo total es de 660.00 soles.

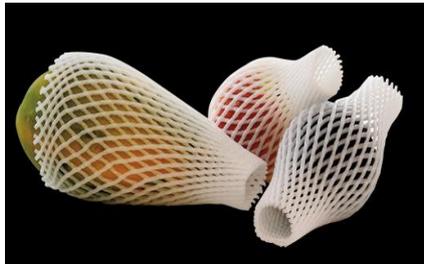
CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado:

Tabla 8

Información del empackado

INFORMACIÓN	
	Datos Principales
	Material: Polietileno
	Características: Flexible, protector y transparente
	Medida: Expandible
	Longitud: Personalizada
	Color: Blanco

Nota: DIGESA, 2022

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

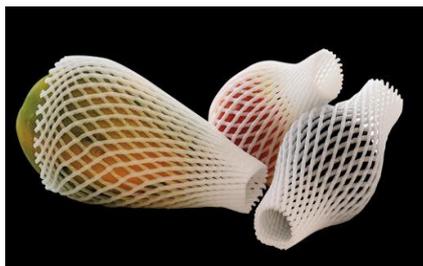
- Protección unitaria y colectiva de nuestro producto.
- Retrasa la maduración de nuestro producto.
- Facilidad y rapidez al momento de empacar.
- Resiste a los ácidos propios que tienen las frutas.
- Resistente en caso de impacto, debido a su acolchonamiento y elasticidad
- Lavable y resistente a la humedad

5.3 Proceso de empaquetado

Tabla 9

Etapas de empaquetado

ETAPAS DE EMPACADO	
	Se seleccionará el producto, en este caso las papayas. Que seguidamente serán pesadas para seguir con el proceso.
	Seguidamente las papayas serán lavadas desinfectadas y secadas para luego ser almacenadas de forma correcta.



Seguidamente las papayas son colocadas en el empaque que fue seleccionado con los criterios tomados en cuenta para mantener en buen estado de nuestro producto.

Nota: www.interempresas.net

5.4 Tiempo y costo del proceso de empackado:

De acuerdo a los datos expresados se van a empackar 3,300 cajas, el tiempo de producción es de 8 horas según la empresa y su costo es de 2,640.00 soles.

Tabla 10

Tiempos y costos del proceso de empackado

DATOS		
JORNADA	COSTOS S/.	CAJAS
1 Hora	0.80	413
8 Horas Laboradas	2,640.00	3,300

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado

Este proceso es esencial para envolver, contener y proteger los productos que ya fueron envasados en su interior, también una de sus funciones principales es que facilita la maniobrabilidad de las mercancías, para el proceso de paletizado, almacenado, como el transporte. En el exterior de la caja proporciona información como las marcas de manipuleo y las condiciones con que debe manejarse el producto a exportar.

Tabla 11*Ficha técnica del embalaje*

	INFORMACIÓN
Descripción física del empaque	Cajas de cartón corrugado
Beneficios	Para todo tipo de proceso es flexible Tiene buena resistencia Se puede imprimir información Su precio es accesible
CARACTERÍSTICAS	
Medidas	60cm de largo, 33 de ancho y 35 de alto
Color	Variado con diseño
Contenido	6 - 7 papayas
Finalidad	Seguridad y traslado de la mercancía
Normas técnicas	Autorizado por SENASA, DIGESA

Nota: DIGESA, 2022**6.2 Criterios usados para la selección de embalaje:**

El empaque seleccionado tiene múltiples capas, están proporcionan rigidez. Los envases de cartón son idóneos para la protección y transporte de productos. También brindan seguridad e higiene, siendo los más utilizados para embalar productos. (Pérez, 2012)

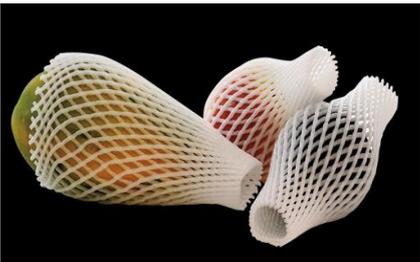
Para el proceso de exportación de las papayas se considera los siguientes criterios para su embalaje:

- Almacenado fácil, ya que permiten ser almacenadas y apiladas de manera más fácil, ya que tiene superficie plana, y permite un mejor agarre a la hora de ser manipulada.
- Su costo es bajo, los materiales de cartón suelen representar gastos menores a las empresas a la hora de empaquetar los productos.
- Es reciclable, su ventaja es que puede ser reutilizado y no pierde rigidez y resistencia, y es el material con menor impacto ambiental.
- Rigidez, existen variedad de cajas de cartón, como las corrugadas que son las elegidas, ofrecen protección externa con su resistencia a golpes.

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 12

Etapas de embalaje

ETAPAS DE EMBALAJE	
	<p>La Empresa seleccionará las papayas según las especificaciones técnicas de calidad y luego pasaran a ser pesadas.</p>
	<p>Es la protección primaria que tendrán las papayas para evitar roces y/o golpes entre ellas mismas.</p>

	<p>El cartón corrugado es idóneo y resistente, para el proceso de exportación.</p>
	<p>Finalmente, las cajas serán colocadas en los pallets para seguir con la exportación de nuestro producto, papaya.</p>

Nota: logihfrutic.unibague.edu.com

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

De acuerdo a los datos expresados se van a embalar 160 embalajes, el tiempo de producción es de 8 horas según la empresa y su costo es de 5.00 soles.

Tabla 13

Tiempos y costos del proceso de embalaje

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Embales
1 hora	0.30	20 Embalajes
8 horas laboradas	5.00	160 Embalajes

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado

Tabla 14

Ficha estructural del pallet

DESCRIPCIÓN	
	Datos principales:
	Medidas: 1,200 x 1,000 cm
	Peso (Tara): 25kg
	Peso máx. Aplicable: 1500 kg.
	Material: Pino
	Durabilidad: Reutilizable
	Almacenaje: Calor al menos 56° de temperatura

Nota: Macías, 2018

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Tomando en cuenta el fruto seleccionado y considerando las cantidades de cajas conteniendo el producto y el país de destino, se determinaron los siguientes criterios:

- Criterio 1: Por su almacenamiento, dado a que cualquier almacén de destino está preparado para el aprovechamiento del espacio.
- Criterio 2: Medidas estandarizadas, permiten la eficiencia ya que sus medidas se encuentran establecidas para adaptarse en almacenes o en contenedores.
- Criterio 3: Precio más económico, no requieren de mucho mantenimiento y cuando lo necesita el costo para repararlos es bajo.
- Criterio 4: Da agilidad en el cuidado.

7.3 Proceso de paletización:

La paletización es una secuencia estructural que se inicia en el producto, sus procesos productivos, el rotulado, el empaque, el embalaje y culmina con el sistema de los pallets donde se depositan las mercancías ya listas para el transporte interno con destino a adunas y su exportación al país destino.

La paletización tiene como principal función, el agrupar las mercancías sobre estas plataformas de madera que son más conocidas como "pallet", y así estas puedan ser transportadas con mayor facilidad y seguridad, es muy necesaria para transportar mercancías entre continentes garantizando la integridad de las mismas. (www.diariodelexportador.com)

Tabla 15

Etapas para el paletizado

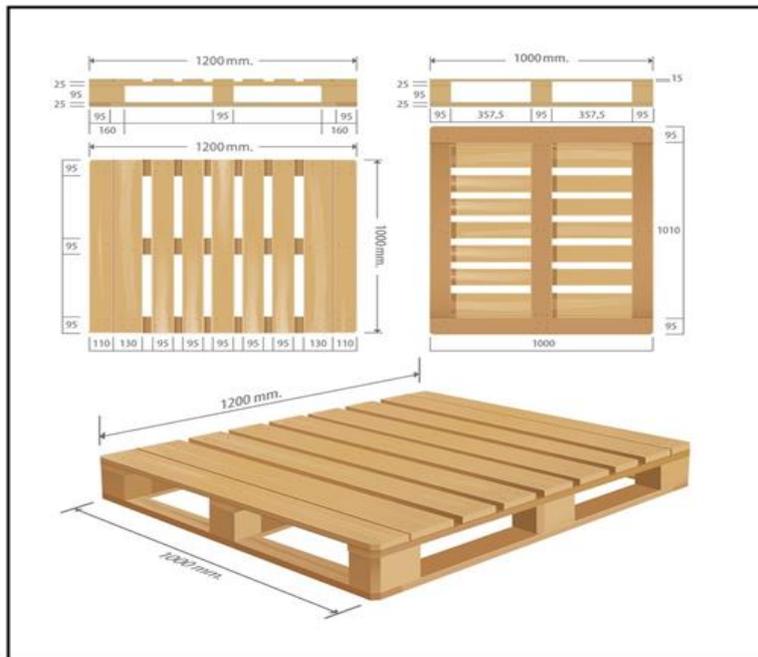
ETAPAS	
	<p>Nuestro producto, una vez colocado dentro de las cajas, serán selladas asegurándonos que esta se encuentre bien segura.</p>
	<p>Las cajas serán apiladas en los pallets de forma ordenada para garantizar estabilidad del pallet y así evitar que estas sufran daños.</p>
	<p>Cuando las cajas estén ordenadas, se procede a usar el fleje de polietileno para sujetar el conjunto de cajas y así evitar que se desplome la mercancía.</p>
	<p>Los pallets con las mercancías, seguidamente serán apilados y pasaran a los estantes en almacén para luego ser transportadas.</p>

Nota: Macías, 2018

7.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 7

Plano de estiba del pallet



Nota: www.transeop.com

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

De acuerdo a los datos expresados se van a paletizar 15 pallets, el tiempo de producción es de 8 horas según la empresa y su costo es de 375.00 soles.

Tabla 16

Tiempos y costos de la secuencia del pallet

Tiempo	Costos	Pallets
1 Hora	25.00	2 Pallet
Día de Trabajo	375.00	15 Pallet

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACION

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

Tabla 17

Ficha técnica del contenedor

REEFER 40´	
	Datos principales:
	Tipo: Reefer
	Tamaño: 40 pies
	Ancho: 2,44 metros
	Altura: 2, 59 metros
	Vida útil: 7 a 14 años
	Carga máx. 41,800 kg

Nota: www.logisber.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Los criterios que se señalan deben ser considerados para que el contenedor sea el adecuado: (www.linkedin.com)

- Criterio 1: Son totalmente herméticos y muy robustos.
- Criterio 2: Recubrimiento interior anti-humedad especial, para evitar humedades durante el viaje
- Criterio 3: Cuatro esquinas especiales, que facilitan el trincaje (que evita el movimiento de la mercancía) tanto en buques como en camiones
- Criterio 4: Tienen una cabida de 20 pallets Estándar y 21 Euro pallets.
- Criterio 5: Están hechas de acero y es adecuada para todo tipo de mercancía por su alta resistencia.
- Criterio 6: Es de alta resistencia gracias al material en el que está construido, por lo tanto, permite conservar mejor las mercancías.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 18

Etapas de contenedorización

ETAPAS DE CONTENEDORIZACIÓN	
	Los productos deben estar perfectamente cuadradas en el pallet, seguidamente serán alistados y acomodados para ser cargados al camión container.



El siguiente paso es que se realice la inspección por parte de SENASA corroborando la calidad del producto para la exportación.



Puesta toda la mercancía al camión, este se dirige al puerto para ubicarlo en el buque con dirección al país de destino.



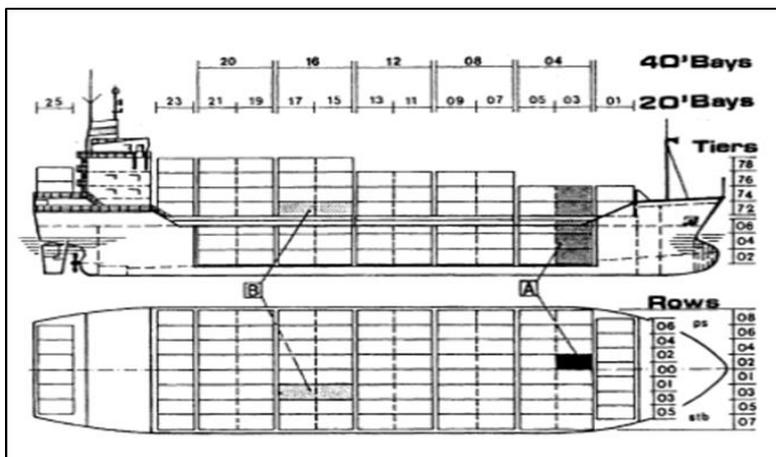
La etapa termina con la descarga de los contenedores.

Nota: clusterlogistic.org

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 8

Plano de estiba del contenedor



Nota: www.logisber.com

8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

Tabla 19

Tiempo y costo del container

DESCRIPCIÓN				
Contenedor	Precio	Tiempo	Puerto de Origen	Puerto de Destino
40 Pies	\$1,900	16 días	Callao	Miami(EEUU)

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 20

Empresa de transporte

SHALOM S.A	
Ruc	20512528458
Departamento	Arequipa
Dirección	Av. Parra 379, Arequipa 04001
Teléfono	(01) 5007878

Nota: www.shalom.com.pe

Tabla 21*Empresa de transporte*

CARGO SUR S.A.	
Ruc	20456042920
Departamento	Arequipa
Dirección	Cal. García Carbajal 509
Teléfono	(054) 401516

Nota: www.expresocargosurperu.com.pe**Tabla 22***Empresa de transporte*

MARVISUR E.I.R.L	
Ruc	20498189637
Departamento	Arequipa
Dirección	Cal. Garcia Carbajal N°511
Teléfono	(054) 232479

Nota: www.dinet.com.pe

9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight):

Son aquellos gastos relacionados a los bienes e insumos utilizados en el servicio de transporte, distribución, recolección y entrega de las mercancías. Se optó por tomar los servicios de la empresa Shalom ya que es el idóneo en varios aspectos para hacer el transporte.

Tabla 23*Costo de transporte interno*

DESCRIPCIÓN			
Ruta	Trayecto	Precio S/.	Tiempo
Arequipa-Callao	1,015.00 KM	450.00	16h:30m

Nota: Autoría propia**9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:****Tabla 24***Servicio de transporte*

ANTARES LOGISTICS S.A.C.	
Ruc	20100380065
Departamento	Callao
Dirección	Cal. Corpac Nro. -311 Z.I. Fundo Bocanegra
Teléfono	(01) 6136000

Nota: www.antareslogistics.com.pe**Tabla 25**

TRANSITEX S.A.C.	
Ruc	20600070321
Departamento	Lima
Dirección	Cal. Antequera Nro. 176 Int. 303

Teléfono	(01) 2434654
-----------------	--------------

Servicio de transporte

Nota: www.transitex.com

Tabla 26

Servicio de transporte

VENTUM LOGISTICS S.A.C.	
Ruc	20551388001
Departamento	Lima
Dirección	Av. Parque de las Leyendas Nro. 210 Dpto. 804
Teléfono	994 016 976

Nota: www.ventumlogistics.com

9.4 Cotizaciones de flete marítimo:

Para el proceso de exportación será realizado por la empresa ANTARES LOGISTICS S.A.C. ya que resultó más conveniente en cuanto a precios y tiempo de envío.

Tabla 27

Información de costo Marítimo

FLETE MARITIMO

Ruta	Precio \$	Precio S/.	Tiempo
Puerto Callao Puerto Miami	2,600.00	10,400.00	16 días

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Para lograr un proceso de exportación que cumpla con las exigencias técnicas y legales como para la carga y descarga de los productos y para los procesos que se controlan en aduanas se requiere la participación de las

empresas agentes de aduanas, estas son externas a las empresas pero cuentan con los mecanismos legales para sus actividades y ayudan a las empresas exportadoras a viabilizar sus productos al país de destino cumpliendo con la normativa que señala las entidades competentes que supervisan los procesos en Perú y para que esto también sean viables en el país de destino donde llegara la carga. (Lobato & Ospina, 2019)

Tabla 28

Agente de aduanas



Departamento	Callao
Dirección	Av. San Juan Masías Mz. B1 Lt. 45 Dpto. 201
Teléfono	933 076 662
Servicio	Agenciamiento de aduanas Seguro Transporte marítimo y aéreo

Nota: www.crosstainer.com

Tabla 29

Agente de aduanas



Departamento	Callao
Dirección	Cal. Pedro Donofrio Nro. 272
Teléfono	920 543 580
Servicio	Agenciamiento de aduanas Transporte terrestre, marítimo y aéreo Seguro internacional Asesoría de comercio exterior
Certificaciones	BASC WCA

Nota: www.transpacificargo.pe

10.2 Costo de agenciamiento:

Tabla 30

Cotización de Exportación



CALLAO, [REDACTED] 2023

PROFORMA [REDACTED]

Despacho N° [REDACTED]
 Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO
 Aduana: MARITIMA CALLAO
 Nave / Avión:
 Tipo de cambio: 4.20
 Peso bruto: 0.00
 Valor CIF 89,434.62
 FOB 87,681.00
 Valido: 15-01-2023

Señores: [REDACTED]

RUC: [REDACTED]
 Teléfono:
 Fax:
 Contenido:
 Destino: ESTADOS UNIDOS – MIAMI
 Fecha de Llegada: 16 días
 Flete US\$ 2,600.00 Seguro US\$ 220.00

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV (Exonerado)	14,028.96
IPM	1,753.62

Total Aduana	S/. 1,753.62
Gastos operativos	1,638.00
Gastos administrativos	924.00
Transporte	945.00
Almacenaje	6,510.00
Utilidad 30%	5,056.60
Emisión BL	525.00
Gastos de origen	1,323.00
Visto bueno	777.00
Courrier	215.00

10.3 Aseguradoras:

Seguro significa un servicio prestado por una compañía de seguros que ofrece diversas coberturas para indemnizar al asegurado por cualquier medio o combinación de medios que genere daño al producto que pueda sufrir durante el transporte. Las partes interesadas deben garantizar la total seguridad de sus mercancías durante el tránsito hasta su destino final. El período de vigencia del seguro comienza cuando el productor es entregado al transportista, continúa durante todo el viaje y finaliza cuando la mercancía es descargada en su destino final. En otras palabras, es el servicio de un tercero el que protege los bienes (www.bancofortaleza.com).

Tabla 31

Costo de empresas aseguradoras

INFORMACIÓN		
ASEGURADORA	DOLARES	SOLES

MAPFRE	\$ 220.00	S/. 870.00
APESEG	\$ 230.00	S/. 910.00
PACÍFICO	\$ 350.00	S/. 1,386.00

Nota: Autoría Propia

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

Empresa: Aseguradora MAPFRE

Servicios: Asegurar los productos que se exporten, el seguro se extiende al transporte aéreo o marítimo.

Figura 9

Logo empresa Mapfre



Nota: www.mapfre.com

10.5 Depósitos temporales:

Tabla 32

Empresa de depósitos

BSF

Departamento	Lima
Dirección	Av. Los forestales Mza. F lote. 6 (Alt. Cdra 22 av. El sol)
Teléfono	(01)625-4300
Certificaciones	BASC

- Líder en almacenes
- Su infraestructura supera los 600,000 m²
- La ubicación es estratégica
- Cercana al puerto del Callao

Nota: www.bsf.pe

Tabla 33

Empresa de depósitos

ALBO

Departamento	Callao
Dirección	Cal. Uno Nro. 383
Teléfono	(01) 574-2293
Certificaciones	BASC WCA

- Ofrece el servicio de almacenaje
- La empresa cuenta con una área de 100,000 m²
- Cuenta con maquinarias para la carga y descarga
- Su personal es altamente competitivo

Nota: www.albo.com.pe

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

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

Puertos:

El sistema portuario del país juega un papel importante en la competitividad de su comercio exterior. De hecho, alrededor del 95% del comercio internacional de Perú se realiza por vía marítima, por ende, la importancia de este sector como parte fundamental del crecimiento del país. Hoy en día, el puerto es uno de los centros de apoyo al comercio internacional, ya que es la principal puerta de entrada a todos los continentes y países del mundo. Los principales puertos marítimos son: Callao, Paita (Piura), Salaverry (La Libertad), Chimbote (Áncash), San Martín (Ica), Matarani (Arequipa) e Ilo (Moquegua). El puerto del Callao para el proceso de exportación, Es el principal puerto del país en tráfico y capacidad de almacenaje. Asimismo, es uno de los más importantes de Latinoamérica ubicándose en el 7º lugar y 1º lugar en la región Pacífico Sur. (www.es.wikipedia.org)

Figura 10

Puerto Callao



Nota: www.mundomaritimo.cl

Aeropuertos:

La conexión aérea permite el turismo y facilita el comercio, así como la conexión e inclusión social y la promoción del intercambio de conocimientos e ideas. También, apoya la competitividad económica, el aumento de la productividad, la mejora de la eficiencia y el fomento de la innovación. Los principales son:

El aeropuerto en Cusco (Aeropuerto Internacional Alejandro Velasco Astete), en Trujillo (Aeropuerto Internacional Capitán FAP Carlos Martínez de Pinillos), en Arequipa (Aeropuerto Internacional Rodríguez Ballón), en Chiclayo (Aeropuerto Internacional Capitán FAP José A. Quiñones); siendo el principal aeropuerto “Jorge Chávez” para el proceso de exportación, El Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, es el principal terminal aéreo del área metropolitana de Lima. (www.es.wikipedia.org)

Figura 11

Aeropuerto Jorge Chávez



Nota: www.mundomaritimo.cl

Terminales terrestres:

En el Perú, el MTC ha autorizado a 410 establecimientos para que brinden este servicio, de los cuales 121 están ubicados en Lima. Además, hay 39 terminales en Piura, 37 en Lambayeque, 27 en La Libertad, 25 en Cajamarca, 24 en Ica y otros 24 en Junín. En Huánuco la ciudadanía puede utilizar 17 locales, en Arequipa 14, en Tumbes 13, en Áncash 12 y en Cusco 8. En Puno, Tacna y Ucayali funcionan 6 establecimientos autorizados por el MTC respectivamente. Asimismo, hay 5 en Ayacucho y 5 en Moquegua. En Amazonas, Apurímac y Pasco operan 4 establecimientos por cada región. En Madre de Dios se ubican 3 locales, al igual que en San Martín, mientras que en Huancavelica hay 2 terminales autorizados y en el Callao solo 1. (www.gob.pe).

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

destino:

Infraestructura vial:

En cuanto a las carreteras o infraestructuras viales, los organismos internacionales deben velar por que sirvan como eje fundamental de integración territorial interna, que permitan incorporar ahorros en el comercio internacional, minimizar costos y tiempos de tránsito y facilitar el flujo de servicios, información y conocimiento. En los Estados Unidos, la presencia cada vez mayor de mejores caminos de acceso ha resultado, en una proporción cada vez mayor, participación de producción nacional. Porque le brinda impacto en la construcción, tiempo de viaje reducido, costos de producción reducidos y comerciabilidad. (www.legiscomex.com)

Figura 12

Imagen de carretera de Miami.



Nota: www.alamy.es

Infraestructura Portuaria:

De la infraestructura portuaria, los 926 puertos de EE. UU. Son fundamentales para la competitividad de la nación, ya que sirven como puerta de entrada al 99% del comercio exterior y son responsables de \$ 600 millones en actividad económica, o aproximadamente el 26 % de la economía de América del Norte. Los principales puertos de EE. UU. Incluyen Nueva York y Nueva Jersey, Virginia, Long Beach, Los Ángeles, Georgia, Seattle-Tacoma y Houston. (www.legiscomex.com)

Figura 13

Imagen del puerto de Miami



Nota: www.miami.pfsrealty.com

Infraestructura aeroportuaria:

Además de facilitar los viajes, el transporte aéreo permite a las empresas vender sus bienes y servicios en todo el mundo y ayuda a atraer inversiones extranjeras. Del mismo modo, el 35% del comercio mundial por valor se realiza por vía aérea. El flete aéreo es especialmente importante para productos sensibles al tiempo, como productos agrícolas que se comercializan en redes de producción internacionales. (www.legiscomex.com)

Figura 14

Imagen del Aeropuerto de Miami



Nota: www.abc.es

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

Principales puertos:

- Virginia
- Savannah
- Miami

Principales aeropuertos:

- New York
- Dallas
- Miami
- Los Ángeles

Restricciones:

- No se puede comercializar cualquier tipo de carne,
- Productos ilegales,
- Químicos y drogas.

11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino:**Ship Central:**

Brindamos una experiencia de cumplimiento personalizable que le permite estar en el asiento del conductor de su negocio y operaciones de envío. Somos transparentes en nuestro control de inventario, estado de pedidos 24/7 y visibilidad de envío/seguimiento. Si algo sale mal, nos ocupamos del problema y encontramos un ganar-ganar.

Figura 15

Empresa de servicios logísticos



Nota: www.shipcentral.com

National Retail Systems (NRS):

Creamos soluciones para las marcas líderes en el mundo aprovechando nuestra red nacional de activos logísticos estratégicamente ubicados.

Nuestro objetivo no es solo brindar servicios de alta calidad de acuerdo con su contrato; es resolver un problema comercial hoy y crear nuevas soluciones a los problemas comerciales para sus clientes mañana.

Figura 16

Empresa de servicios logísticos



Nota: www.nationalretailsystems.com

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

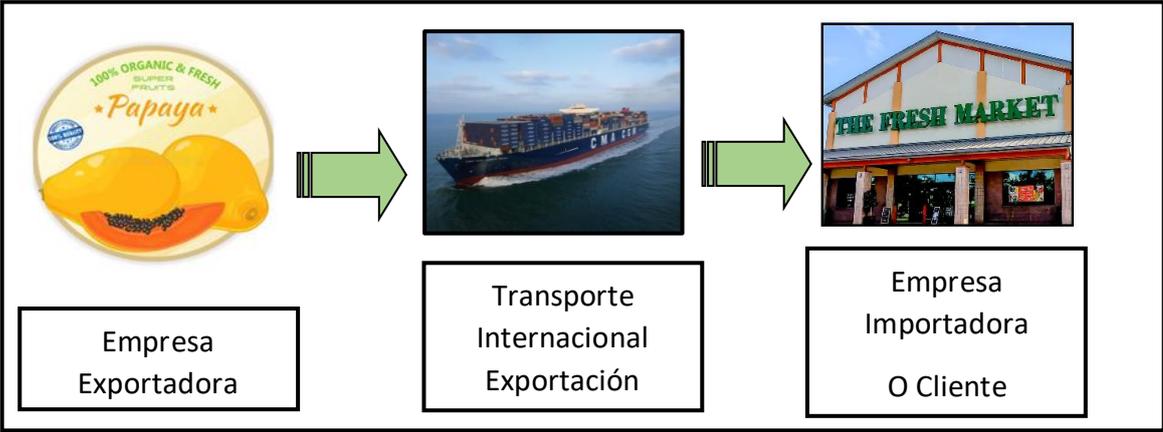
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor:

La secuencia comercial inicia desde la concepción de la materia prima o el producto a exportar por nuestro proveedor para satisfacer las necesidades de producción empleando el cuidado de los tiempos de entrega. Luego se ha necesitado de diversos procesos logísticos tales como el almacenamiento, el despacho y transporte de la mercadería, contactar con los operadores aduaneros que intervienen en la operación de exportaciones entre ellos los transportistas, agente de aduanas, oficiales de aduanas, operadores navieros, distribuidores o bien llamados socios estratégicos.

Para culminar fue necesario contratar los servicios de contenedorización para el transporte de nuestro producto, llegando a nuestro consumidor final el consumidor americano dispuesto a pagar buen precio y sobre todo su alimentación con un producto de calidad peruano.

Figura 17

Mapeo comercial



Nota: Autoría Propia

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

Los canales de distribución son los recursos por los que se producen los desplazamientos de los productos hasta llegar al consumidor final. Toda empresa comercial cuenta con un sistema interactivo a través del cual hace llegar sus productos al consumidor final. (www.rockcontent.com).

Empresa: The Fresh Market

Ciudad: Miami

Dirección: 2640 Bayshore Dr. Miami, Estados Unidos

Teléfono: +1 305-854-7202

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

Para lograr una efectiva exportación se utiliza el canal directo para el comercio, este permite un trato entre la empresa exportadora e importadora, y entre las partes interesadas se procede a determinar la forma de pago, las condiciones técnicas para el proceso de etiquetas, empaquetado y embalado.

12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de importación, condiciones de compra (60 – 90 – 120 días, incoterms utilizados)

Por los incoterms se llegó a mejorar y reforzar las prácticas comerciales internacionales, para que a los comerciantes les fuera más fácil solucionar problemas relacionados con los contratos, llega a ser un gran respaldo para los negocios entre países. En este caso el incoterm para el transporte marítimo que se llevara a cabo de nuestro producto hacia el mercado de Miami, tomaremos el

Incoterm FOB, cuyos gastos tendrán que ser asumidos por la empresa importadora, como los seguros y flete.

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

Se espera lograr un desarrollo sostenible que le permita a la empresa cubrir sus costos operativos y administrativos, también se busca tener relaciones con los intermediarios para viabilizar los productos y lograr que la empresa se posicione en el mercado, así mismo ampliar o diversificar mayores productos exportables en nuevos mercados.

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

Las tendencias se refiere al desarrollo tecnológico y a la globalización, que aportan información para ser eficientes en la comercialización de los productos y lograr cumplir los requisitos técnicos esto aspectos contribuye a la competitividad comercial.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 34

Matriz de costos de exportación

Componentes del costo	Precio S/.	Importe \$
Certificado de origen	2,289.00	545.00
Certificado fitosanitario	1,596.00	380.00
Gastos de origen	1,323.00	315.00
Gastos operativos	1,638.00	390.00
Emisión B/L	525.00	125.00
Transporte	945.00	225.00
Vistos buenos	777.00	185.00
Almacenaje	6,510.00	1,550.00
Courrier	315.00	75.00
Gastos administrativos	924.00	220.00
Costo total	16,842.00	4,010.00
Utilidad 30%	5,052.60	1,203.00
COSTO TOTAL FOB \$	21,894.60	5,213.00

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 favorable; pero es un riesgo optar por una exportación al que se le desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, es lo contrario a la exportación de papaya, donde se tiene conocimiento de productores, procesos productivos y mercados internacionales. (www.euroinnova.pe)

Tabla 35*Costo de oportunidad*

Exportación 1: Papaya	
S/ 90,000.00	S/ 169,000
Exportación 2: Melón	
S/ 90,000.00	S/ 150,000.

Nota: Autoría propia.**14.2 Valor actual neto:****Tabla 36***Datos de ingresos*

AÑO	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO NETO
0	0.00	90,000.00	-90,000.00
1	95,500.00	71,000.00	24,500.00
2	101,230.00	74,550.00	26,680.00
3	107,303.80	78,277.50	29,026.30
4	113,742.03	82,191.38	31,550.65
5	120,566.55	86,300.94	34,265.61

Tabla 37*Datos de egresos*

AÑO 1	EGRESOS S/.
Proveedor	45,000.00
Almacén	11,900.00
Rotulado	660.00
Empaque	2,640.00
Embalaje	990.00
Pallet	2,000.00
Transporte Interno	2,597.00
Gastos de Exportación	21,894.60
Total	87,681.00

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

$$VAN = -90,000.00 + \frac{24,500.00}{(1+0.159)^1} + \frac{26,680.00}{(1+0.159)^2} + \frac{29,026.30}{(1+0.159)^3} + \frac{31,550.65}{(1+0.159)^4} + \frac{34,265.61}{(1+0.159)^5}$$

$$VAN = -90,000.00 + 21,140.74 + 19,865.24 + 18,648.92 + 17,491.40 + 16,391.87$$

$$VAN = 3,538.00$$

14.3 Tasa de interés de retorno:

Tabla 38

Datos de egresos

AÑO	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO NETO
0	0.00	90,000.00	-90,000.00
1	95,500.00	71,000.00	24,500.00
2	101,230.00	74,550.00	26,680.00
3	107,303.80	78,277.50	29,026.30
4	113,742.03	82,191.38	31,550.65
5	120,566.55	86,300.94	34,265.61

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

$$(1+TIR)^1 (1+TIR)^2 (1+TIR)^3 (1+TIR)^4 (1+TIR)^5$$

$$TIR = 17.46\%$$

CONCLUSIONES

1. Se ha logrado un buen proceso para la exportación de papaya al mercado de Estados Unidos, ofreciendo un producto con tres características importantes: calidad, cantidad y constancia más sus cualidades nutricionales, respaldado por los controles y certificaciones fitosanitarias y sanitarias emitidas.
2. Perú cuenta con muchos productores de papaya, esto indica que el producto pueda ser exportable, ya que se cuenta con materia prima necesaria y adecuada por ofrecer a diversos mercados internacionales que tienen alta demanda por el consumo del producto.
3. En el proceso exportador se ha logrado contratar los servicios de terceras empresas para los procesos productivos, como también de los operadores logísticos en los cuales se ha basado este trabajo de investigación, explicando de forma exhaustiva el transporte vía marítima que facilitaría su distribución rápida, eficiente y eficaz de acuerdo a los tiempos establecidos.
4. En Perú, hay empresas de servicios logísticos que prestan sus servicios para el proceso exportador, como el transporte interno, almacenes o depósitos temporales, operadores logísticos y agentes que hacen viable el trato con el transporte internacional, para poder transportar la carga desde el país de origen hasta el país de destino.

RECOMENDACIONES

1. El proyecto en desarrollo de exportación, se sugiere a los gestores de la empresa a poner en marcha una investigación de mercados en diversos países y así poder obtener información sobre los productos que son de alta demanda y si Perú cuenta con una cadena de productores para poder abastecer los nuevos mercados.
2. Con respecto al producto exportado se recomienda realizar un estudio de diversas empresas que producen y cultivan la papaya, y así tener una cartera amplia de productores potenciales que puedan abastecer del producto para realizar operaciones productivas a nivel internacional.
3. En cuanto a las normas legales y servicios logísticos para realizar el proceso de exportación, se sugiere realizar capacitaciones a los colaboradores de la empresa para tener un amplio conocimiento de los procesos aduaneros, aranceles y certificaciones que se deben pagar como parte del trámite documentario para el comercio internacional.
4. Sobre las empresas de servicios logísticos se recomienda tener relaciones operativas con empresas de transporte interno, como también empresas navieras para la exportación. Y con agentes de aduanas para contribuir con el trámite exportador y las normas vigentes que hagan viable la exportación.

BIBLIOGRAFÍA

ADEX. (2022) *Exportaciones no tradicionales*.

<https://www.adexperu.org.pe/lista-boletines/>

MINCETUR. (2022). *Comercio Justo*

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

Proceso productivo (2022)

www.aiteco.com

La Canasta Brava (2022), *Empresa Proveedora*

www.Lacanastabrava.com

Fruverfresh (2033) *Empresa Proveedora*

www.fruverfresh.com

Aduanas, (2022), *Puertos, aeropuertos o terminales terrestres en Perú*

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

Polypal. (2022). *Plano de almacenamiento*

www.polypal.com

Mecalux. (2022). *Equipamiento de almacén*

www.mecalux.com

OMS y FAO (2019). *Etiquetas y Rotulado*

OMS y FAO 2019

Guía de envase. (2022). *Proceso de rotulado*

www.guiaenvase.com

Digesa. (2022). *Ficha de empacado*

DIGESA, 2022

Inter Empresas. (2022) *Etapas de Empacado*

www.interempresas.net

DIGESA (2022). *Ficha de Embalaje*

[DIGESA, 2022](http://www.digesa.com)

Pérez (2012). *Empaques y Embalajes*

Logihfrutic (2022), *Etapas de Embalaje*

www.logihfrutic.com

Macías (2028). *Ficha estructural del pallet*

Diario del Exportador (2022). *Paletizacion*

www.diariodelexportador.com

Macías (2018). *Etapas de Paletizado*

Transeop (2022). *Plano de estiba del Pallet*

www.transeop.com

Logisber (2022) *Ficha técnica del contenedor*

www.logister.com

Linkedin (2022) *Contenedorizacion*

www.linkedin.com

Logisber (2020). *Plano de estiba del contenedor*

www.logisber.com

Aipharm Logistics (2022). *Transporte Interno*

www.aipharmlogistics.com

Shalom (2022). *Información de empresa*

www.shalom.com.pe

Cargo Sur (2022). *Información de empresa*

www.expresocargosur.com.pe

Marvisur E.I.R.L (2022). *Información de empresa*

www.expresomarvisur.com.pe

Agente Aduanas (2022), *Crosstainer S.A.C*

www.crosstainer.com

Agente de Aduanas (2022). *Trabspacificcargo*

www.transpacificcargo.pe

Agente de Aduanas (2022). *Comex Logistic*

www.comex.com.pe

Agenciamiento (2022). *Exportación con Transpacificargo*

www.transpacificargo.pe

Banco Fortaleza (2018) *Aseguradoras*

www.bancofortaleza.com

Servicio Logístico Internacional (2022). *Ship Central*

www.Shipcentral.com

Servicio Logístico Internacional (2022). *National Retails Systems*

www.Nationalretailssystems.com

Canales de distribución (2022) *Rokccontent*

www.rokcontent.com

Canales de distribución (2022). *The Fresh Market*

www.Thefreshmarket.com

Canales de distribución (2022) *Publix Super Market*

www.publixsupermarkt.com

Costo de oportunidad (2022) *Euroinnova*

www.euroinnova.pe