



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HIGOS SECOS, A ESTADOS
UNIDOS - MIAMI, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA
CORPORACIÓN SAEL, CIUDAD DE LIMA, 2023”**

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

PRESENTADO POR

Bach. POMACHAGUA VALDEZ, EBER ANGEL
<https://orcid.org/0000-0002-5553-7388>

ASESOR

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

**LIMA – PERÚ
2023**

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HIGOS SECOS, A ESTADOS UNIDOS - MIAMI, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA CORPORACIÓN SAEL, CIUDAD DE LIMA, 2023

INFORME DE ORIGINALIDAD

22%

INDICE DE SIMILITUD

18%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

18%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	15%
2	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	1%
3	Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Ecuador - PUCE Trabajo del estudiante	1%
4	www.apmterminals.com Fuente de Internet	1%
5	es.wikipedia.org Fuente de Internet	1%
6	www.agraria.pe Fuente de Internet	<1%
7	www.sdelsol.com Fuente de Internet	<1%
8	colposdigital.colpos.mx:8080 Fuente de Internet	<1%

9	docplayer.es Fuente de Internet	<1 %
10	prezi.com Fuente de Internet	<1 %
11	pdfcoffee.com Fuente de Internet	<1 %
12	repositorio.uti.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
13	repositorio.ute.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
14	wordwall.net Fuente de Internet	<1 %
15	pdfcookie.com Fuente de Internet	<1 %
16	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
17	www.acrimed.org Fuente de Internet	<1 %
18	www.lr.org Fuente de Internet	<1 %
19	es.scribd.com Fuente de Internet	<1 %
20	es.unionpedia.org Fuente de Internet	<1 %

21	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %
22	www.saguaservicesbroker.com Fuente de Internet	<1 %
23	hdl.handle.net Fuente de Internet	<1 %
24	repositorio.pucp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
25	www.estra.com Fuente de Internet	<1 %
26	www.mic.gov.py Fuente de Internet	<1 %
27	www.przetargi.info Fuente de Internet	<1 %
28	moam.info Fuente de Internet	<1 %
29	transportesynegocios.wordpress.com Fuente de Internet	<1 %

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Apagado

DEDICATORIA:

A mis padres Eustaquio y Exsaltacion, y a mi esposa Sharon, por su increíble apoyo y motivación en culminar mi carrera y así lograr mis objetivos profesionales; y a mi hijo Eythan por ser mi inspiración de cada día.

AGRADECIMIENTO:

A mi universidad Alas Peruanas por sus enseñanzas y a la vez ser parte de su plana estudiantil y formarme en ella. De igual forma a mis compañeros y docentes que fueron participes y apoyo en mi aprendizaje.

INTRODUCCIÓN

Los higos secos son frutos dulces y carnosos que se elaboran secando higos naturales. En los últimos tiempos, el valor de las exportaciones de alimentos naturales se ha incrementado debido a su alto valor nutricional de cada uno. El objetivo de este proyecto es promocionar el cultivo, cosecha y exportación de higos secos.

Los higos se producen en Perú en los siguientes departamentos: Ica, Tacna, Arequipa y Lima. Se cultivan unas 600 hectáreas de este fruto y el rendimiento es de 4 a 10 toneladas por hectárea dependiendo de la zona de cultivo y el manejo del cultivo.

En el primer semestre de 2022, las exportaciones de higos peruanos totalizaron 460 toneladas por un valor de 21 millones de dólares, un 23% menos en volumen y un 28% en valor con respecto a lo logrado durante el mismo periodo del año pasado. Perú, por su parte, envió un total de 52 toneladas a Estados Unidos, por US\$ 308.000. Esto es un 27% más de volumen y el doble en valor en comparación con la primera mitad de 2021. El precio que se mantuvo en el mercado norteamericano fue de US\$ 5.88 por kilogramo, o un 93% más que en 2021.

RESUMEN

El proyecto de exportación se desarrolló cumpliendo la estructura y los lineamientos: En los Capítulos I, II y III; formulamos la ficha técnica del producto, la clasificación arancelaria, los suministradores potenciales, la matriz de elección de proveedores, la estrategia del almacenamiento y el valor fijo del almacén, importantes puntos para la exportación.

En base al Capítulo IV, V, VII y VII; se obtuvo información sobre la disposición técnica para las etiquetas, el desarrollo del rotulado, se argumentó las especificaciones técnicas del empaque elegido, los criterios para la elección del empaque, se realizó el proceso de embalaje, Tiempo de embalaje y costo, se detalló el plano de estiba del pallet y con sus tiempos y costos.

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

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

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de Contenido.....	vi
Índice de Tablas.....	ix
Índice de Figuras.....	x
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	01
1.1. Ficha técnica del producto.....	02
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	02
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	03
2. APROVISIONAMIENTO.....	05
2.1. Proveedores potenciales.....	05
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	06
2.3. Control de calidad.....	07
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	08
3. ALMACENAMIENTO.....	09
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	09
3.2. Lay-out de almacén.....	10
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	11
3.4. Costo fijo de almacén.....	14
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	15
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	15
4.2. Normas técnicas aplicable.....	16
4.3. Proceso de rotulado.....	17
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaqueo.....	17
5. EMPAQUE.....	19
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	19
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	20
5.3. Proceso de empaque.....	21
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaqueo.....	22
6. EMBALAJE.....	23
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	23
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	24
6.3. Proceso de embalaje.....	25
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	26
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....	27
7.1. Ficha técnica del pallet.....	27
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	28
7.3. Proceso de paletización.....	29

7.4. Plano de estiba del pallet.....	30
7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	31
8. CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto).....	32
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	32
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	33
8.3. Proceso de contenedorización.....	34
8.4. Plano del contenedor.....	35
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	35
9. TRANSPORTE.....	36
9.1. Proveedores del transporte interno.....	36
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	37
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	38
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	39
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	40
10.1. Agentes de aduana.....	40
10.2. Costo de agenciamiento.....	42
10.3. Aseguradoras.....	43
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	43
10.5. Terminales de almacenamiento.....	43
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	45
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	45
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	47
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.....	50
12. DISTRIBUCIÓN.....	51
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	51
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	52
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	53
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de importación, condiciones de compra (60 – 90 – 120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	54
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	54
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de	

comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	56
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	56
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	58
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	58
14.2 Valor actual neto.....	56
14.3 Tasa interna de retorno.....	60
Conclusiones.....	62
Recomendaciones.....	63
Referencias Bibliográficas.....	64

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información referida al producto	02
Tabla 2	Datos de arancel.....	03
Tabla 3	Empresas productoras.....	05
Tabla 4	Empresa seleccionada.....	05
Tabla 5	Datos referenciales para proveedores.....	06
Tabla 6	Gastos de los procesos para la exportación.....	08
Tabla 7	Información de bienes del almacén.....	11
Tabla 8	Gastos requeridos para el almacenamiento.....	14
Tabla 9	Datos del proceso de las etiquetas.....	18
Tabla 10	Información del empaçado seleccionado.....	20
Tabla 11	Secuencia estructural del empaçado.....	21
Tabla 12	Datos del proceso del empaque.....	22
Tabla 13	Información del embalado seleccionado.....	24
Tabla 14	Secuencia estructural del embalado.....	25
Tabla 15	Datos del proceso de embalaje.....	26
Tabla 16	Características de las parihuelas.....	27
Tabla 17	Secuencia estructural del paletizado.....	29
Tabla 18	Información del proceso de unitarización.....	31
Tabla 19	Características del container.....	32
Tabla 20	Secuencia estructural del contenedor.....	34
Tabla 21	Información del proceso de unitarización.....	35
Tabla 22	Lista de empresas nacionales.....	36
Tabla 23	Transporte interno.....	37
Tabla 24	Transporte interno.....	37
Tabla 25	Cotización de transporte interno.....	37
Tabla 26	Lista de empresas internacionales.....	38
Tabla 27	Transporte internacional.....	38
Tabla 28	Transporte internacional.....	38
Tabla 29	Cotización de transporte.....	39
Tabla 30	Empresa de servicio de agente.....	41
Tabla 31	Empresa de servicio de agente.....	41
Tabla 32	Proforma de exportación.....	42
Tabla 33	Empresas de seguro para la exportación.....	43
Tabla 34	Costo de seguro.....	43
Tabla 35	Gastos asumidos en el proceso de exportación.....	56
Tabla 36	Ingresos económicos.....	59
Tabla 37	Egresos económicos.....	59

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Secuencia de producción.....	03
Figura 2	Estructura del almacenamiento.....	10
Figura 3	Flujograma de las etiquetas.....	17
Figura 4	Diseño y medidas normativas.....	30
Figura 5	Distribución de pallets en container.....	35
Figura 6	Puerto Callao.....	46
Figura 7	Aeropuerto Jorge Chávez.....	47
Figura 8	Empresa de servicios logísticos.....	50
Figura 9	Mapeo comercial.....	52

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

- **Descripción del producto:**

El higo se puede poseer durante todo el año, debido a su proceso de secado. Son reconocidas por los expertos en nutrición pues los beneficios de los higos secos aportan al bienestar de la salud, gracias al alto valor energético que poseen y son ideales como parte de la alimentación para deportistas y estudiantes. Su aporte calórico se compensa con mucha fibra, por lo que también son el mejor snack para una dieta de adelgazamiento. Además, son fuente de hierro y potasio y contienen más calcio que otros frutos secos.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información referida al producto

Higos Secos Nombre Científico <i>Ficus Carica</i>	
Lugares de fabricación	Los higos secos se producen en Ica, Tacna, Arequipa, Lima, Ancash.
Indicadores de valor	Calorías 2% Proteínas 6% Azúcar 68% Carbohidratos 24%
Características físicas	Color marrón oscuro Redondo 60 mm. diámetro Sabor dulce
Países de exportación	Los principales países donde se exporta los Higos secos son: EE.UU., Canadá, Francia y Alemania.

Nota. www.siicex.gob.pe

1.2 Clasificación arancelaria:

Consiste en designar una combinación de identificación de mercaderías a 10 dígitos que identifique cada producto (objeto de comercio internacional) según sus características y aplicar las reglas de Interpretación de la Nomenclatura. En este caso nuestro producto tiene una partida específica, su identificador común en el mundo es el código 08.04.20.00 que fue asignado a "Higos Frescos y secos". (www.sunat.gob.pe)

Tabla 2

Datos de arancel

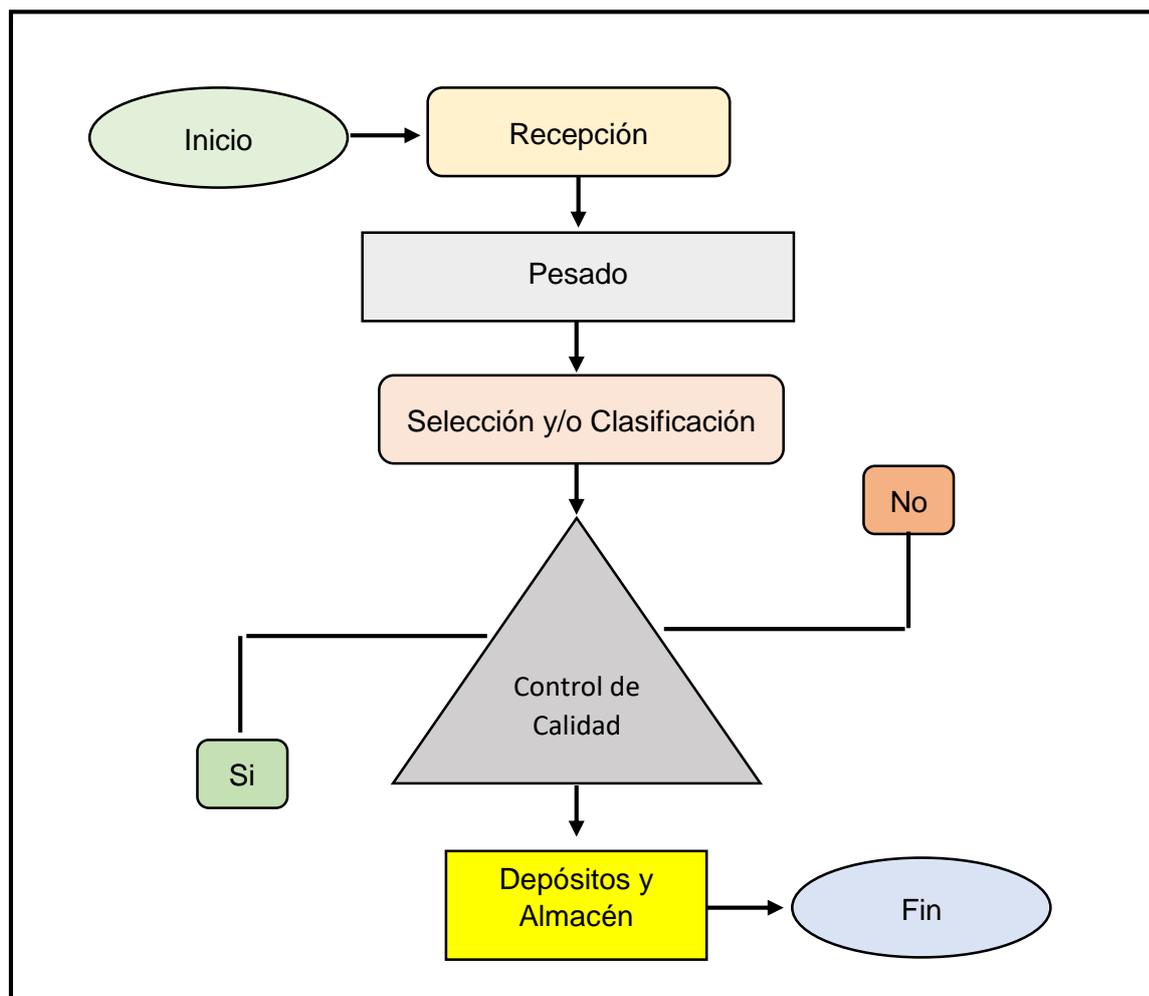
INFORMACIÓN	
Partida	Detalle
0804.20.00.00	Higos (Frescos o Secos)

Nota. www.sunant.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Secuencia de producción



Nota. Autoría propia

Recepción:

Para este proceso se cuenta con un ambiente adecuado, ya que los higos serán recepcionados secos, en jabas de polipropileno (plásticos).

Pesado:

Se verificará el peso de acuerdo a los detalles de compra y guía de remisión del proveedor. Para ello las jabas con higos se colocarán en una balanza electrónica con capacidad de 3500 kg.

Clasificación:

El operario de selección colocara los higos en una mesa metálica, donde se realizará una evaluación minuciosa de cada fruto y se seleccionara solo los que cumplan el diámetro requerido de 60 a 70 mm y cuenten con una textura concisa para ser exportados.

Depósitos y almacén:

Este será un ambiente adecuado, con clima temporizado y estantes de metal de acuerdo con las dimensiones de las jabas de plástico. En el cual se almacenará de acuerdo a la fecha de ingreso.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

Empresas	Ubicación
Fundo Las Higueras	Las entidades registradas se ubican en el departamento de Ica
Fundo Higos Monte	
El Granero de Lima S. A. C.	Las entidades registradas se ubican en el departamento de Lima
Cocos & Nuts S.A.C	

Nota. Autoría propia

Tabla 4*Empresa seleccionada*

Dirección	Jirón Soledad 241 - Lince - Perú
Correo	contacto@elgranerodelima.pe
Teléfono	942160182

Nota. www.elgranerodelima.pe**2.2 Matriz de selección de proveedores:****Tabla 5***Datos referenciales para proveedores*

Indicadores	Fundo Las Higueras	Fundo Higos Monte	El Granero de Lima	Cocos & Nuts
	Valor %			
Calidad	10	10	10	10
Certificaciones	9	8	9	8
Plazos de entrega	8	7	9	7
Precio	7	7	8	8
Transporte	6	5	7	6
Experiencia	50	50	50	50
Puntuación	90%	87%	93%	89%

Nota. Autoría propia

Resultado: Para la selección de la empresa proveedora que suministrara el producto (Higos Seco), que se exportara al mercado de Estados Unidos y de acuerdo a los criterios establecidos, la empresa que alcanzo mayor porcentaje es, El Granero de Lima con un total de 89%, el cual mantendrá un contrato de proveer a la empresa Corporación Sael S.A.C.

2.3 Control de calidad:

Cuando se utiliza el vocablo calidad, generalmente imaginamos un producto o servicio superior que cumple o supera nuestras expectativas. Estas estimaciones se basan en el uso previsto y el precio de venta al público. Por ejemplo, los discos planos de acero y los discos de acero cromado son de diferente calidad, por lo que los clientes esperan un rendimiento diferente. Cuando un producto supera nuestras expectativas, los consideramos de calidad. La calidad es perceptible e inmaterial. (Bestefield, 2009)

El control de calidad implementado en nuestra empresa está referido a los procesos productivos, realizando una correcta selección en las mejores condiciones sin que dañe el producto.

La empresa Corporación Sael S.A.C. cuenta con las certificaciones: ISO 9001 que proporciona el mejor sistema de gestión de calidad para productos, procesos y personal. ISO 22000 con el gestionar y controlar eficazmente los peligros de inocuidad alimentaria y ISO 14001 que nos permite mostrar nuestra responsabilidad con el medio ambiente.

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 6

Gastos de los procesos para la exportación

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total, S/.
Producto (Higos Secos)	2,560 k.	16.00	40,960.00
Procesos Productivos	2,560 k.	-	24,900.00
Rotulado (Etiquetas)	10,240	0.21	2,150.40
Empacado (Cajitas)	10,240	0.90	8,375.40
Embalado (Cajas)	320	8.00	2,560.00
Paletizado	8	120.00	960.00
Costos S/.			79,905.80
Costos \$			24,488.67

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

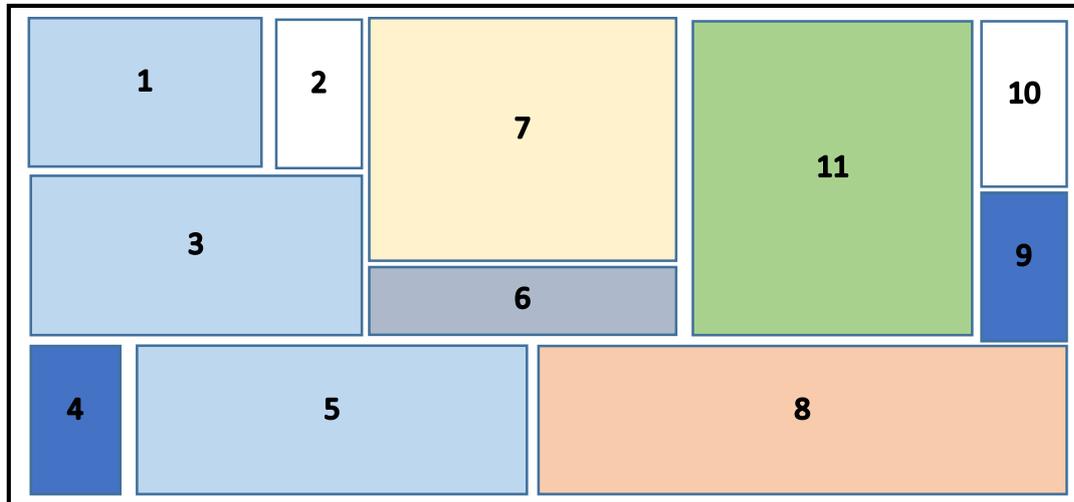
3.1 Estrategia de almacenamiento:

Iglesias (2012). La compañía debe examinar y valorar el tipo de almacén que se requiera en función de diversos criterios, teniendo en consideración términos relacionados con la cadena logística, siendo así una decisión valiosa para que los productos que se custodien sean óptimos. El almacén de Corporación Sael S.A.C, está diseñado estratégicamente y permita una manipulación adecuada del fruto y pueda seguir su proceso de producción. Está diseñado con estantes de metal y aire acondicionado para mantener una temperatura idónea de acuerdo al producto.

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Estructura del almacenamiento



Nota. Autoría propia

Leyenda:

1. Recepción
2. Servicios Higiénicos
3. Clasificación
4. Deposito equipos
5. Almacén
6. Vestuario
7. Oficinas Administrativas
8. Área Tercerizada (Procesos exportación)
9. Bodega materiales
10. Servicios Higiénicos
11. Despachos

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 7

Información de bienes del almacén

Maquinarias	
Montacarga	
Estoca manual hidráulico	

Todo almacén debe contar con maquinarias para el proceso recepción y facilidades en la manipulación del producto y la atención del mismo.

Equipos	
Aire acondicionado	
Estantes de Metal	

Balanza electrónica	
Mesa de Acero Inoxidable	
Pallet de Madera	
Luces de emergencia	
Extintor tipo ABC	

Se detalla algunos equipos que debe contar un almacén, ya que cada uno de ellos cumplen funciones importantes en determinado momento.

Implementos de seguridad

Lentes de seguridad	
---------------------	--

Guantes Quirúrgicos	
Uniforme drill	
Botín de Seguridad	
Casco de seguridad	
Mascarillas	
Tocas para cabello	

En la presente tabla se detalla los EPPs básicos que se le asignara a cada trabajador de nuestra empresa y también las personas que realizan visitas a nuestro almacén.

Nota. Autoría propia

3.4 Costos fijos del almacén:

Tabla 8

Gastos requeridos para el almacenamiento

Descripción	Cantidad	P. Unitario	Total S/.
Grúa montacarga	1	800.00	800.00
Carretilla hidráulica	2	1,462.00	2,924.00
Aire acondicionado	3	1,600.00	4,800.00
Estantes de Metal	3	390.00	1,170.00
Balanza electrónica	1	1,560.00	1,560.00
Mesa de Acero Inoxidable	2	975.00	1,950.00
Pallet de Madera	4	60.00	240.00
Luces de emergencia	4	45.00	180.00
Extintor tipo ABC	4	60.00	240.00
Botiquines	4	45.00	180.00
Lentes de seguridad	8	12.00	96.00
Guantes Quirúrgicos	8	15.00	120.00
Uniforme drill	8	40.00	320.00
Botín de Seguridad	8	62.40	499.20
Casco de seguridad	8	52.00	416.00
Mascarillas y tocas	750	2.00	1,500.00
Costo Total S/.			16,995.20
Costo Total \$			4,357.74

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

Las etiquetas son muy importantes para el proceso de exportación, ya que la información que se expone debe ser atraer y ser de interés para el consumidor final. El etiquetado permite conocer el alimento, su origen, su modo de conservación, los ingredientes que lo componen o los nutrientes que aportan a nuestra dieta. La información nutricional de un alimento se refiere a su valor energético y sus nutrientes: grasas, grasas saturadas, hidratos de carbono, azúcares, proteínas y sal. Por eso es muy importante que haya una regulación. (Ruiz, 2016)

Nutritional value	
250 gramos.	
Proteins	6%
Fiber	12%
Sugar	68%
Calories	2%
Carbohydrates	35%

Industrial Registry: 124506789010
Health Register: PE2022456246

**HIGOS SECOS
(DRIED FIGS)**



Corporación Sael
S.A.C.
250 g.

F.P. 14-01-2023
F.V. 20-01-2024






0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 1 2 3

Nota. Ruiz, 2016

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas para el etiquetado del país destino:

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

Normas para el etiquetado del país de origen:

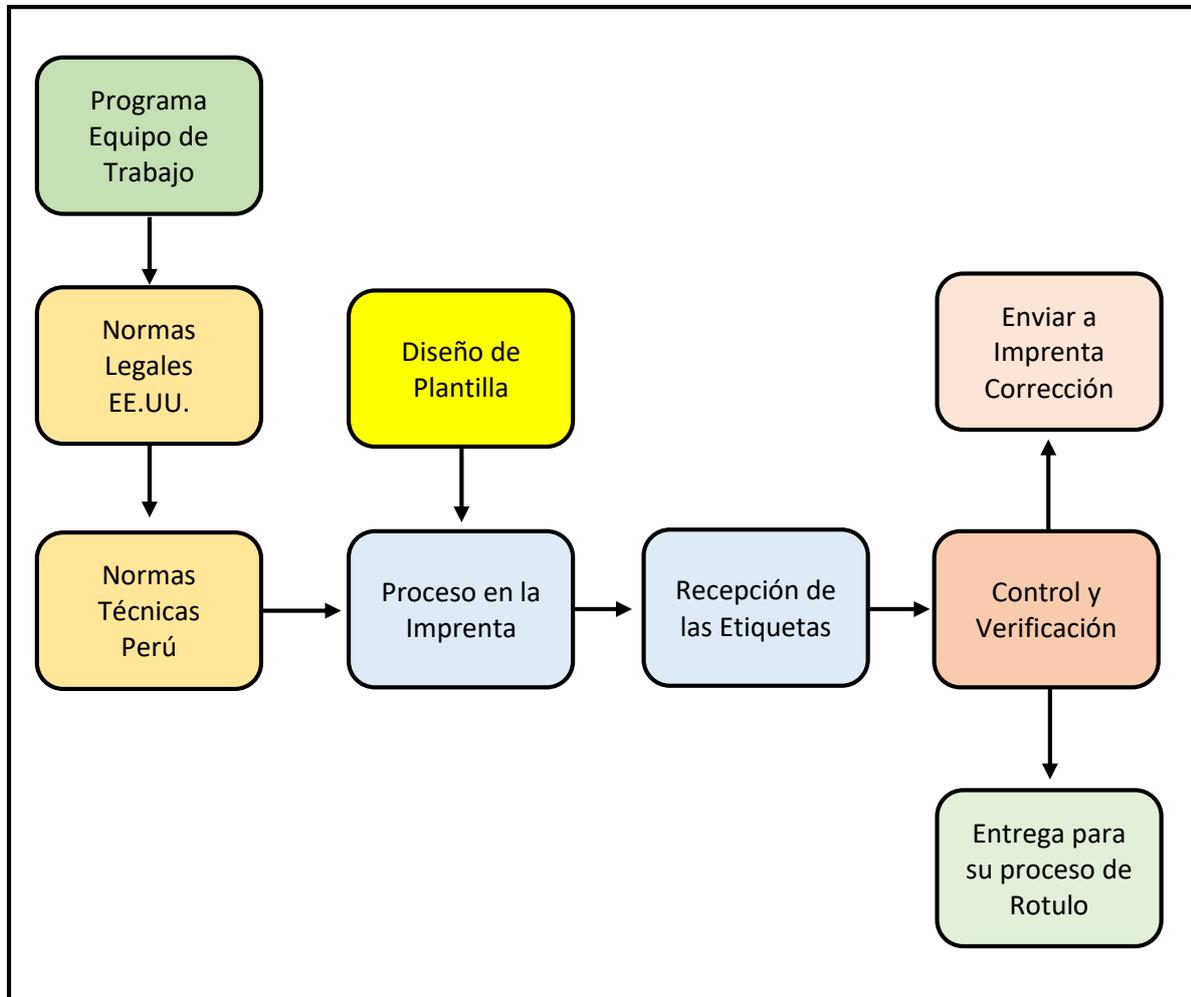
Para que un proceso exportador sea óptimo, se debe cumplir con la información que se debe señalar en las etiquetas, es importante que la información debe ser evaluada y se debe exponer en el idioma del país al que se procederá a exportar: (www.aduanas.gob.pe)

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

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 3

Flujograma de las etiquetas



Nota. Autoría propia

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Para este proceso productivo se va a tercerizar, la empresa asumirá la mano de obra, el proceso de 10,240 etiquetas en un tiempo de 16 horas, siendo su costo total de 2,150.40 soles, la empresa asumirá los materiales, maquinaria e insumos necesarios para el proceso.

Tabla 9*Datos del proceso de las etiquetas*

Criterios	Etiquetas	Tiempos	Costo S/.
Personal			
Rotular	10,2400		
Selección		4 horas	
Proceso		12 horas	
Total		2 día	2,150.40

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

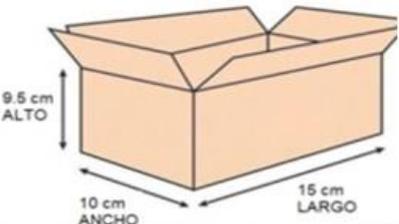
EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

El empaque es un recipiente que está destinado a almacenar mercadería para su uso, son adaptable a cualquier producto. Es importante resaltar que cumple la función de llevar el mensaje directo que el vendedor transmite al consumidor, por eso es llamado el “Vendedor silencioso”. De acuerdo a nuestro producto: Higos secos, que será exportado, se seleccionó como empaque las cajitas de cartón corrugado laminado, analizando las ventajas que ofrece y permite mantener el producto en buen estado y conservarlo hasta su destino final. (www.myperuglobal.com)

Tabla 10

Información del empaque seleccionado

Cajitas de cartón	
--------------------------	--

Para proteger el producto (Higos Secos) se seleccionó las cajitas de cartón para conservar el estado del producto.

Beneficios	Fácil de manipular No daña el producto Su material no es químico
-------------------	--

Características Técnicas

Medidas	Ancho 10 cm. – Largo 15 cm – Alto 9.5 cm.
Peso	0.10 gr.
Capacidad	1.0 Kg.

Nota. www.suragra.com

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

- **Medidas;** es importante saber las dimensiones de nuestro producto y así poder elegir un empaque de acuerdo a la necesidad del proceso.
- **Beneficios;** muestra buena apariencia y conservación adecuada de nuestro producto.
- **Capacidad;** la resistencia del empaque es superior al peso de nuestro producto.
- **Costo;** su valor de fabricación es bajo y accesible.
- **Normas;** cumple con las normas legales requeridas por el mercado destino y consumidor objetivo.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 11

Secuencia estructural del empackado

INFORMACIÓN	
	<p>Proceso 1: Para la exportación se seleccionó higos secos, que paso los controles de calidad</p>
	<p>Proceso 2: Se diseñó las etiquetas con información de interés para la empresa importadora y los consumidores</p>
	<p>Proceso 3: De acuerdo a los criterios se seleccionó las cajitas de cartón</p>
	<p>Proceso 4: Se procede a colocar los higos dentro del empaque seleccionado</p>

Nota. Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

Este desarrollo productivo se va a tercerizar, la empresa asumirá la mano de obra, el proceso de 10,240 empacketado en un tiempo de 32 horas, siendo su costo total de 8,375.40 soles, la empresa asumirá los materiales, maquinaria e insumos necesarios para el proceso.

Tabla 12

Datos del proceso del empacke

Indicadores	Cajitas	Tiempos	Costo S/.
Personal			
Empaque	10,240		
Selección		8 horas	
Proceso		24 horas	
Total		4 día	8,375.40

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

El embalaje de nuestro producto es muy fundamental pues garantiza la seguridad y conservación durante el traslado y el almacenamiento, y que permite una adecuada presentación ante los consumidores finales. Esto, por supuesto, depende del producto y de sus necesidades. Cada uno se basa en sus características físicas, vida útil y demás. Para el proceso comercial de Higos secos, las cajas de cartón corrugado se consideran como embalaje para proteger y conservar el producto en el camino al país de destino. (Estados Unidos). (www.packerandpack.com)

Tabla 13*Información del embalado seleccionado*

Cajas de Cartón corrugado	
Para colocar las cajitas de cartón que contienen 250 g, de higos secos.	
Beneficios	Fácil manipulación Permite preservar la condición del producto El 90% de las exportaciones lo utiliza como embalaje
Características Técnicas	
Medidas	Alto 20 cm, Ancho 40 cm., Largo 60 cm.
Capacidad de carga	10 kilos
Resistencia Vertical	16 kilos
Resistencia Horizontal	16 kilos

Nota. www.propecarton.com.pe**6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:**

- Para los higos secos es importante saber las medidas del embalaje a utilizar para este proceso.
- El costo del cartón es económico y además se podrían ser reciclables y ser reutilizados como segunda opción.
- Simplifica la manipulación de carga.
- Mayor flexibilidad al momento del apilamiento en los pallets.
- La presentación y protección del producto será mucho mejor ya que tienen resistencia a los golpes.

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 14

Secuencia estructural del embalado

INFORMACIÓN	
	<p>Etapa 1: Nuestro producto seleccionado, cumple con los estándares de calidad exigidas para la exportación.</p>
	<p>Etapa 2: Se evaluó la información para las etiquetas de acuerdo al idioma del país de destino</p>
	<p>Etapa 3: Con el apoyo de una balanza se corrobora que los productos cumplan el peso requerido por cajita de 250 g.</p>
	<p>Etapa 4: El producto luego de ser empacado será depositado en los embalajes seleccionados para el siguiente proceso productivo</p>

Nota. Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalado:

El embalaje será tercerizado, quien asumirá la mano de obra, el proceso es de 320 embalajes en un tiempo de 16 horas, siendo su costo total de 2,560.00 soles, así mismo también los insumos, materiales, maquinarias y equipos para el proceso serán asumidos por la empresa.

Tabla 15

Datos del proceso de embalaje

Indicadores	Cajas	Tiempos	Costo S/.
Personal			
Embalaje	320		
Selección		4 horas	
Proceso		12 horas	
Total		2 día	2,560.00

Nota. Autoría propia.

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionado:

Tabla 16

Características de las parihuelas

DATOS	
Pallet Americano	
Para el proceso de exportación de (Higos secos) se utilizarán los pallets para soportar las cajas con el producto	

INFORMACIÓN TÉCNICA	
Largo	120 cm.
Ancho	100 cm.
Normativa	UNE-EN13698
Peso	30 – 1,500 kilos

Nota. www.nasapack.com

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

La empresa Corporación Sael S.A.C. ha seleccionado los pallets americanos, considerando los indicadores de acuerdo a los criterios técnicos y al producto que se va a distribuir:

Criterio 1: Costo

Este medio que se utiliza para las exportaciones es en base a su precio siendo viable para los manejos financieros de la empresa.

Criterio 2: Utilidad

Por su material que es muy resistente la vida útil del pallet son periodos largos, previa inspección de los daños que puedan tener.

Criterio 3: Manipulación

Por el modelo que cuenta, son fáciles de manipular al almacenar y realizar el proceso de carga y descarga.

Criterio 4: Medidas

Sus dimensiones son estándares que se usan para las exportaciones a nivel mundial.

7.3 Proceso de paletización:

Tabla 17

Secuencia estructural del paletizado

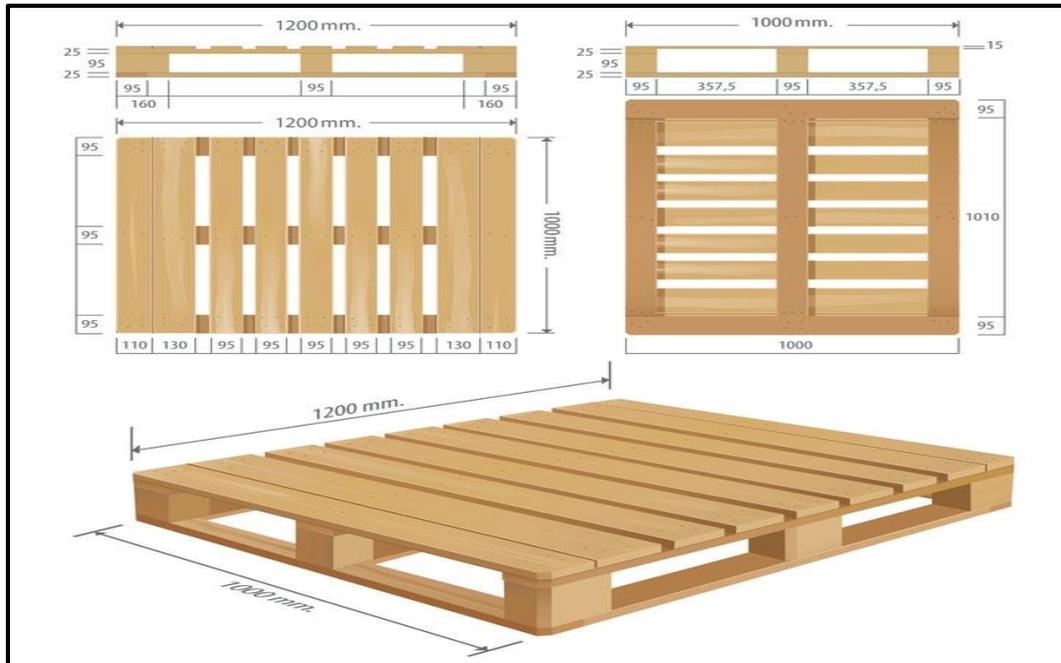
REFERENCIA	
	<p>Una vez seleccionados los productos a exportar a EE.UU., se procede al proceso de fabricación y exportación, por lo que se seleccionan pallet americano que cumplan con las normas técnicas de paletizado y se apilan las cajas según peso y cantidad.</p>
	
	
	

Nota. Autoría propia

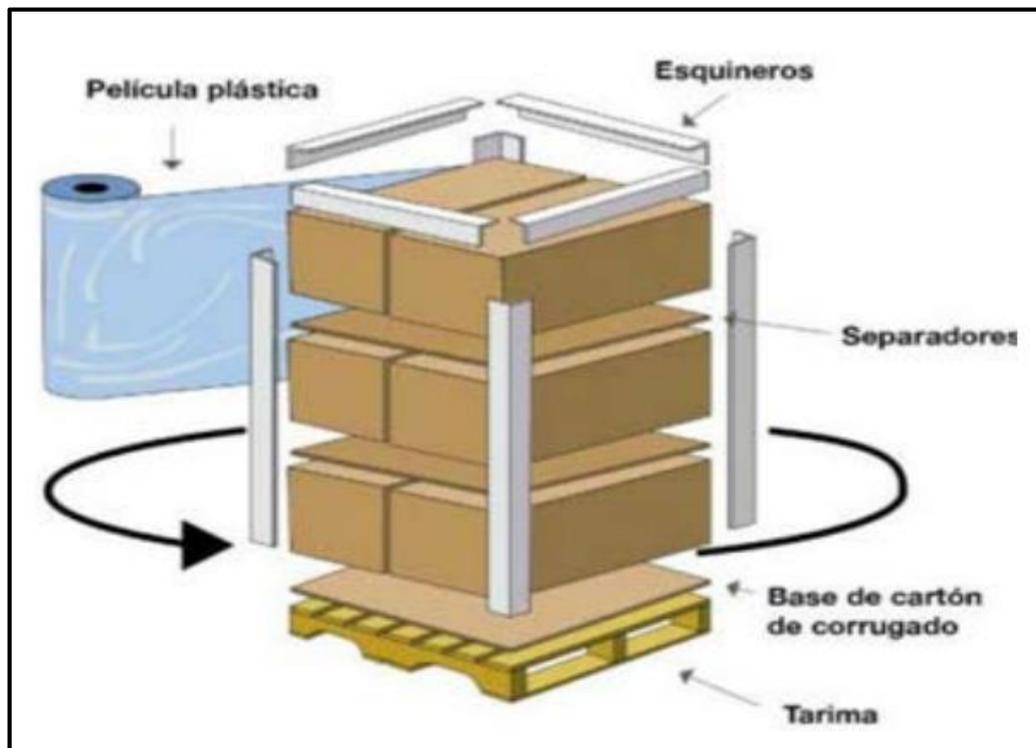
7.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 4

Diseño y medidas normativas



Nota. www.transeop.com



Nota. www.codelco.com

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletización:

Tabla 18

Información del proceso de unitarización

Indicadores	Cantidad	Tiempos	Costo S/.
Personal			
Pallet	08		
Selección		2 horas	
Proceso		6 horas	
Total		1 día	960.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 19

Características del container

DATOS	
Contenedor estándar 20'	
Para el proceso de exportación de (Higos secos) se utilizará container estándar de 20'.	

INFORMACIÓN TÉCNICA	
Norma	ISO 6346
Peso	2370 K
DIMENSIONES INTERNAS	
Largo	5,900 mm.
Ancho	2,352 mm.
Alto	2,395 mm.

Nota. www.hapag-lloyd.com

8.2 Criterios usados para la selección del container:

Corporación Sael S.A.C. ha seleccionado el container estándar de 20', considerando que es uno de los contenedores más usados a nivel mundial y evaluando los indicadores de acuerdo a los criterios técnicos y al producto que se va a distribuir:

Seguridad: Por la estructura que tiene ofrece garantía en la protección de la carga y la tasa de pérdida de mercancía en baja

Beneficios: Manipulación rápida y económica en el almacenamiento, la carga y descarga. Tiene facilidades de adaptarse a cualquier buque de carga.

Capacidad: La carga que resiste es 6 veces mayor a lo proyectado en la exportación.

Normas: Tienen con cumplir con las normas internacionales de nuestro país destino y los controles de aduanas.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 20

Secuencia estructural del contenedor

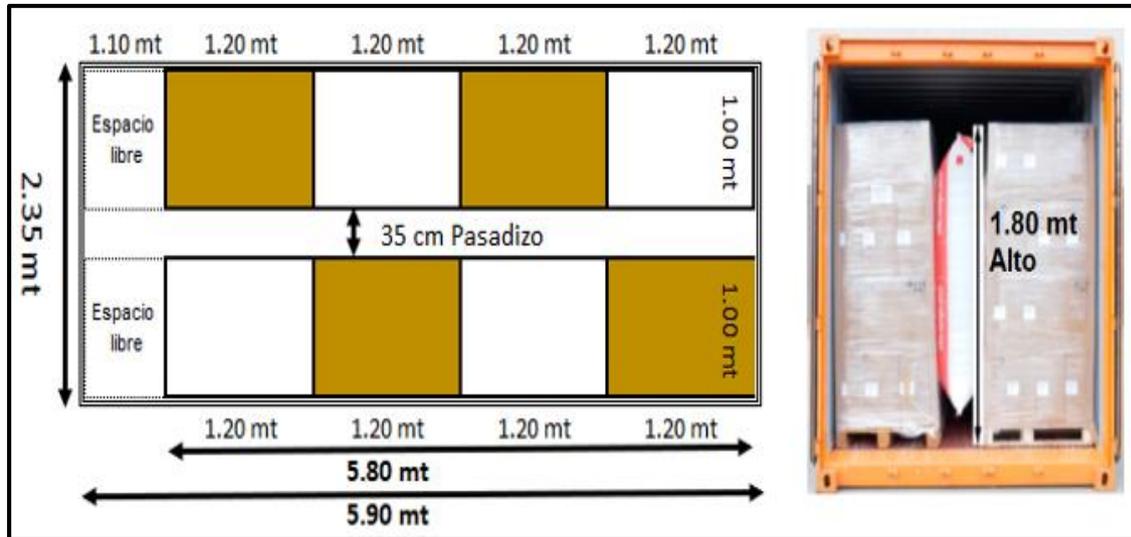
REFERENCIA	
	
	<p>Una vez elegido el producto que se va a exportar al mercado de EE.UU, se realizó el proceso productivo, como de exportación; para lo cual se eligió el container estándar de 20', cumpliendo con normas técnicas se realizó la carga de los pallets de acuerdo al peso y medidas.</p>
	
	

Nota. Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 5

Distribución de pallets en container



Nota. Autoría propia

8.5 Tiempos y costos del proceso del contenedor:

Tabla 21

Información del proceso de unitarización

Indicadores	Tipo	Tiempos	Costo S/.
Personal			
Contenedor	20´		
Selección		2 horas	
Proceso		3 horas	
Total		1 día	2,700.00

Nota. Autoría propia.

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores de transporte interno:

Tabla 22

Lista de empresas nacionales

Empresas	Ubicación
Ransa	Los proveedores que se señalan se ubican en la ciudad de Callao y Ate.
DP Word Logistics	
Transporte flores hurtado	
Acoinsa	

NOTA. Autoría propia

Tabla 23*Transporte interno*

Dirección	Cal fray martín de Murúa N° 150
Teléfono	998257141
E-mail	atencionclientes@comex.com.pe

Nota. www.comex.com.pe**Tabla 24***Transporte interno*

Dirección	Av. 28 de Julio 1150
Teléfono	013136000
E-mail	servicioalcliente@ransa.net

Nota. www.ransa.biz**9.2 Costo de transporte interno:****Tabla 25***Cotización de transporte interno*

Datos	
Comex Aduana	Ruta: Chorrillos - Callao
1,129.50 soles	48 kilómetros / tiempo 2 h. 40 m.

Nota. Autoría propia

9.3 Proveedores del servicio de transporte internacional:

Tabla 26

Lista de empresas internacionales

Empresas	Ubicación
Mediterranean Shipping Company del Perú S.A.C.	Las empresas tienen su sede principal en la ciudad de Lima
Hapag-Lloyd	
BBC Chartering	

Nota. Autoría propia

Tabla 27

Transporte internacional

	
Dirección	Av. Elmer Faucett S/n
Teléfono	952 852 369
E-mail	peru@service.hlag.com

Nota. www.hapag-lloyd.com

Tabla 28

Transporte internacional

	
Dirección	Av. Álvarez Calderón N° 185
Teléfono	01-221 7561
E-mail	mscperu@msc.com

Nota. www.msc.com

9.4 Cotización del flete marítimo:

Tabla 29

Cotización de transporte

Información	
Comex Aduana	Ruta: Callao - Miami
12,942.02 soles	Tiempo 19 días

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

La tarea de los agentes es realizar el control legal sobre la importación y exportación de bienes y valores que transita por la aduana. Aduana es un término relativamente común que se refiere a una serie de agencias gubernamentales ubicadas en lugares estratégicos: en la costa, en las fronteras, en los aeropuertos, en las estaciones de ferrocarril, en los puertos, etc. El papel de la aduana es monitorear las operaciones de comercio exterior y registrar el movimiento internacional de mercaderías hacia y desde el territorio peruano. (www.prosegur.es)

Tabla 30

Empresa de servicios de agentes



Dirección	Av. Elmer Faucett 474
Teléfono	(01) 639 5404
E-mail	atencionalcliente@tiamat.com.pe

Nota. www.tiamat.com.pe

Tabla 31

Empresa de servicios de agentes



Dirección	Cal fray martín de Murúa N° 150
Teléfono	998257141
E-mail	atencionclientes@comex.com.pe

Nota. www.comex.com.pe

10.2 Costo de agenciamiento.

Tabla 32

Proforma de exportación



CALLAO, 12 DE FEBRERO 2023

PROFORMA

Despacho N° 2023/000000105
Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO
Aduana: MARITIMA CALLAO
Nave / Avión:
Tipo de cambio: 4.20
Peso bruto: 0.00
Valor CIF
FOB 150,483.52
Valido: 25-02-2023

Señores:

Pomachagua Valdez Eber Angel

RUC:

Teléfono:

Fax:

Contenido:

Destino: ESTADOS UNIDOS – MIAMI

Fecha de Llegada: 19 días

Flete US\$ 3,081.43 Seguro US\$ 90.00

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV (Exonerado)	24,077.36
IPM (Exonerado)	3,009.67

Total Impuesto

Contenedor	2,700.00
Gastos operativos	273.00
Documentos de aduanas	105.00
Gastos administrativos	399.00
Transporte	378.00
Almacenaje	924.00
Comisión de aduanas	840.00
Gastos de origen	546.00
Descarga	223.02
Handling	322.14
Visto bueno	495.60
Transmisión	148.68
Total General	S/. 7,354.44

SON: SIETE MIL TRESCIENTOS CINCUENTA Y CUATRO CON 44/100 SOLES

Av. Bertello Balatti Mz. "C" Lt. 14 Urb. Los Jazmines – Callao Provincia Constitucional del Callao

Teléfono: 01 574-2614

E-mail: contacto@logisticainternacionaladuanera.com

Web: www.logisticainternacionaladuanera.com

10.3 Aseguradoras:

Tabla 33

Empresas de seguro para la exportación

Datos	Costos S/.	Costo \$
Zuru	356.19	91.33
Comex Aduana	346.50	90.00
Assekuransa	350.39	91.01

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguro:

Tabla 34

Costo de seguro

Comex Aduana	346.50 Soles
atencionclientes@comex.com.pe	955 572 424

Nota. Autoría propia

10.5 Depósitos temporales:

Alma Group:

Con 15 años de trayectoria, nos caracterizamos por nuestro compromiso con nuestros clientes, siempre en ofrecer un servicio de mayor carácter, flexibilidad y disponibilidad para satisfacer todas sus necesidades a corto plazo, contamos con un equipo de profesionales de primer nivel que puede brindar una amplia gama de servicios. (www.almagrouplogistic.com)

APM Terminals:

Con la nueva infraestructura que contamos podemos ofrecerles un servicio diferenciado basado en la calidad de servicio, atención personalizada, tarifas competitivas y la oportunidad de reducir los tiempos de disposición de sus mercancías. Al realizar las operaciones con el Depósito Temporal de APM Terminal Callao sus cargas podrán ser destinadas a los distintos regímenes que permite la normatividad vigente. (www.apmterminals.com)

CAPITULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

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

Análisis de los puertos:

El puerto del Callao es el más fundamental del país en vocablos de tráfico y capacidad de almacenamiento. Siendo de los más importantes de América Latina ocupando el 7° lugar. Tiene una capacidad de casi un kilómetro y medio y cuenta con 5 muelles. El Ministerio de Transportes y Comunicaciones menciona que, en setiembre de 2022, se inició la ampliación del muelle sur del Puerto del Callao con una inversión de 350 millones de dólares.

Además, existen puertos de mediana infraestructura como el de Puerto Paita, San Martín de Pisco, San Juan de Marcona, Huarney, Pucallpa y Huacho. (www.ositran.gob.pe).

Figura 6

Puerto el Callao



Nota: www.apmterminalscallao.com.pe

Análisis de los aeropuertos:

El Aeropuerto Internacional Jorge Chávez es de clase 4E, según la Organización de Aviación Civil Internacional, informa que alberga aeronaves de gran porte como el Boeing 747, Boeing 777 o Airbus A340 que comúnmente se operan. Cuenta con 51 posiciones de estacionamiento para aeronaves; cada PEA admite un promedio de 3 a 4 vuelos por día. Dentro de Ciudad Aeropuerto se encuentra las obras de construcción de la ampliación del Jorge Chávez, en el que LAP ha estado trabajando desde 2018, año que se adquirieron la totalidad de los terrenos de parte del Gobierno Peruano.

Nuestro país también cuenta con aeropuertos de menor infraestructura como Alejandro Velasco Astete (Cusco), Rodríguez Ballón (Arequipa), Inca Manco Cápac (Juliaca) entre otros. (www.ositran.gob.pe)

Figura 7

Aeropuerto Jorge Chávez



Nota: www.bnamericas.com

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

Sistema Vial:

Esta modalidad es una de las más empleadas mundialmente, para cargas refrigeradas, a granel, transportes especiales, mercaderías peligrosas y demás. Miami es una ciudad localizada en el sureste de Florida en EE.UU; sus principales autopistas, Peaje de Florida, Dolphin y Palmetto, siendo este último del sistema de autopistas de libre tráfico, sin peajes, financiadas y reguladas por el Gobierno. (www.datosmundiales.com)

Sistema portuario:

Estados unidos cuenta con más de 300 puertos, entre los más importantes están; Puerto de Los Ángeles ubicado 25 kilómetros al sur del centro de Los Ángeles y tiene una superficie total de 7.500 hectáreas. Puerto Long Beach es uno de los pocos puertos de los EE. UU. Que puede acoger a los buques más grandes de la actualidad. Puerto Nueva York y Nueva Jersey es la puerta de entrada a uno de los mercados de mayor demanda. (www.datosmundial.com).

Sistema aeroportuario:

Los aeropuertos de EE.UU., tienden a ser un poco más grandes que los aeropuertos de otros países. Según las estadísticas de la Organización de Aviación Internacional, muchos aeropuertos de los Estados Unidos se encuentran regularmente entre los aeropuertos más grandes del mundo con un tráfico significativo e impresionante en cifras de pasajeros y manipulación de carga. (www.datosmundial.com)

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

- Miami
- Los Ángeles
- Nueva York y Nueva Jersey
- Norfolk

Principales Aeropuertos:

- Orlando
- Chicago
- San Francisco
- Washington

Capacidad:

Estados Unidos cuenta con más de 15 puertos y 30 aeropuertos principales destinados para la carga de exportación e importación de productos provenientes de los diferentes países del mundo. Siendo el más grande aeropuerto internacional de Memphis, el que movilizó en el 2022, un aproximado de 4.6 millones de toneladas de carga.

Restricciones:

De acuerdo a los controles en el país de destino está prohibido exportar, armas, municiones, gases tóxicos, baterías de litio, sustancias radioactivas, recursos botánicos vivos, animales, dinero, materiales preciosos, obras de arte, antigüedades, cheques, monedas, papel timbrado entre otros.

Servicios:

Los servicios que ofrecen en los terminales mencionados son; carga y descarga de mercancías, depósitos temporales, agentes aduaneros, consultores, externo comerciales, transporte, etc.

11.4 Datos de proveedores de servicio logístico en el país destino

Valesan:

Es una empresa americana situada valiosamente en Miami, al sur de la Florida, brinda servicios de operaciones logísticas, enfocado al almacenamiento, consolidación de carga, distribución y proceso de pedidos. Sus operaciones iniciaron hace más de 24 años en Uruguay y sus operaciones en Miami el año 2015.

Figura 8

Empresa de servicios logísticos



Nota: www.valesan.miami.com

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

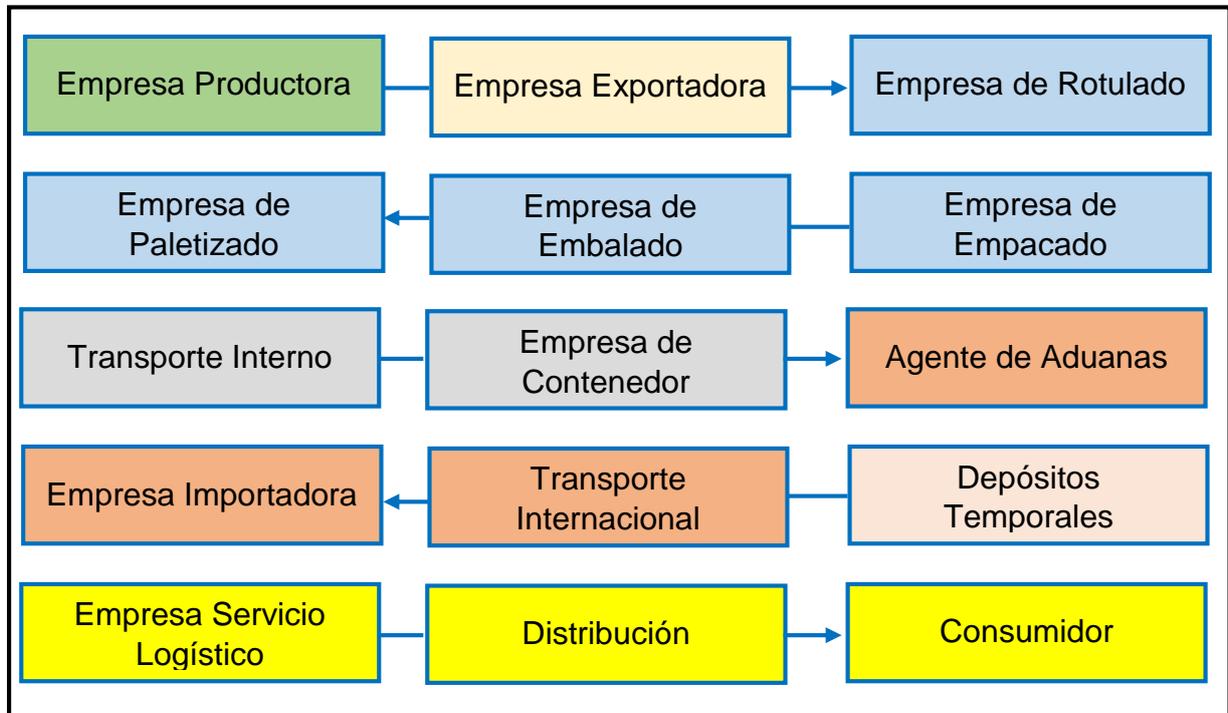
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

La empresa Corporación Sael, después de un análisis se seleccionó como producto Higos secos, desde Lima – Perú, donde se realizarán los procesos productivos y de exportación (Rotulado, empaçado, embalado y paletizado). En las instalaciones de la empresa se cargarán los pallets al contenedor, pasando los controles de calidad y se utilizará el transporte interno hasta el puerto del callao, para obtener la documentación aduanera, para disponer de su embarcación con destino al país de (EE.UU, Miami) donde será recepcionado

por la empresa importadora y su distribución a los negocios para su venta al consumidor.

Figura 9

Mapeo comercial



Nota: Autoría interna

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos):

Para el proceso de exportación se identifican dos canales que son de interés y que permiten la viabilización del comercio:

Canal directo:

Su uso más frecuente es para la comercialización de productos destinados a uso industrial. Los fabricantes utilizan su propia fuerza de ventas que se especializa en sus productos.

Canal indirecto:

En este caso intervienen distintos tipos de intermediarios entre los proveedores de bienes y los consumidores. Dependiendo de la cantidad de intermediarios involucrados en la distribución, los canales se pueden dividir en de corto plazo, de largo plazo y de dos líneas. Según el papel de los intermediarios en la distribución de productos, encontramos tres tipos principales: agentes, mayoristas y minoristas.

Ficha de Perfil: Market Walmart

País: Estados Unidos

Ciudad: Miami

Cubrimiento geográfico: 50 Estados

Tiendas: 4700

Producto: Higos secos

Dirección: 6991 SW 8th St, Miami, FL 33144

Teléfono: 1 786-257-4094

E-mail: service@walmartcontacts.com

12.3 Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto

Para la exportación de (Higos secos) al país de Estados Unidos, Miami, se ha utilizado el canal directo; porque entre el proceso comercial de la empresa importadora y empresa exportadora, no ha intervenido ningún intermediario, por tal razón se considera como canal de mayor flujo comercial al canal directo.

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

La secuencia del comercio internacional está dentro de un proceso legal y comercial (Tratado de Libre Comercio) en la importación de (Higos secos) y está respaldado por el incoterms FOB; donde se señalan los costos de inversión, sin considerar el pago por el seguro ni del flete por el traslado internacional (marítimo). Las condiciones de la compra son por 60 días y se establece un adelanto del 50% para iniciar con el proceso de exportación y el saldo con la embarcación de la mercancía completa al país de destino, el volumen es 2,560 kilos utilizando un contenedor estándar de 20', con destino al estado de Miami, Estados Unidos.

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

Buscamos que nuestro producto sea ampliamente aceptado, lo que fortalecerá a nuestra empresa como una marca confiable y competitiva. Por esta

razón, planeamos exportar a varios países dentro de 5 años. En términos de diversificación, se planea exportar higos en polvo, batido de arándanos, mermelada de aguacate, maíz morado, nueces pecanas, etc. En cuanto a los actores del canal, se mantienen relaciones con el objetivo de posicionar a nuestra empresa en el mercado internacional para lograr el desarrollo organizacional y financiero.

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

La tecnología: Esto nos permite competir contra los procesos burocráticos, y desarrollar procesos que brinde las necesidades y requisitos de los importadores y clientes, así mejorar la eficiencia y la calidad de nuestros productos.

La globalización: Permite nuevas oportunidades de mercado, es decir, el desarrollo comercial para diversificar o vender más productos a países internacionales.

CAPITULO XIII

MATRIZ COSTO DE EXPORTACION

Tabla 35

Gastos asumidos en el proceso de exportación

Descripción	Costo s/.	Costos \$
Certificado Fitosanitario	46.20	11.00
Certificado sanitario	29.40	7.00
Certificado de calidad (9001)	2,045.40	487.00
Contenedor	2,700.00	642.86

Gastos operativos	273.00	65.00
Documentos de aduanas	105.00	25.00
Gastos administrativos	399.00	95.00
Transporte	378.00	90.00
Almacenaje	924.00	220.00
Comisión de aduanas	840.00	200.00
Gastos de origen	546.00	130.00
Descarga	223.02	53.10
Handling	322.14	76.70
Visto bueno	495.60	35.40
Transmisión	148.68	35.40
Total Costo	S/. 9,475.44	\$ 2,173.46

CAPITULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costo de oportunidad de capital:

Este proceso señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión y la rentabilidad sería mayor que la exportación de Higos secos pero es un riesgo optar por una exportación el que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, es lo contrario a la exportación de Higos secos donde se conoce a productores,

procesos productivos, empresas tercerizadas para los procesos de exportación, transporte interno, agentes de aduanas, servicios de soluciones logísticas y empresas importadoras. Siendo su COK (72,000.00)

14.2 Valor actual neto:

Tabla 36

Ingresos económicos

Años	Datos
0	-180,000.00
1	216,000.00
2	302,400.00
3	483,840.00
4	870,912.00
5	1'045,094.40

Tabla 37

Egresos económicos

Descripción	Costos s/.
Producto	40,960.00
Procesos productivos	24,900.00
Rotulado	2,150.40
Empacado	8,375.40
Embalado	2,560.00
Paletizado	960.00
Transporte Interno	1,129.50
Gastos de exportación	9,475.44

Costo fijo del almacén	16,995.20
Costo fijo de la empresa	20,803.38
Costos fijos de servicios	6,154.20
Gastos de personal	16,020.00
Total	150,483.52

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

TIR = 0.7

$$\frac{-180,000.00 + 216,000.00 + 302,400.00 + 483,840.00 + 870,912.00 + 1'045,094.40}{1.70 \quad 2.89 \quad 4.91 \quad 8.35 \quad 14.20}$$

$$-180,000.00 + 127,058.82 + 104,636.68 + 98,481.58 + 104,274.61 + 73,605.61$$

VAN = 328,057.30

14.3 Tasa interna de retorno:

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

TIR = (a) 1.62 / (b) 1.63

$$\frac{-180,000.00 + 216,000.00 + 302,400.00 + 483,840.00 + 870,912.00 + 1'045,094.40}{2.62 \quad 6.88 \quad 18.04 \quad 47.30 \quad 124.04}$$

$$-180,000.00 + 82,442.75 + 44,053.38 + 26,902.83 + 18,482.86 + 8,465.43$$

VAN = 347.24

$$\frac{-180,000.00 + 216,000.00 + 302,400.00 + 483,840.00 + 870,912.00 + 1'045,094.40}{2.66 \quad 6.93 \quad 18.24 \quad 48.02 \quad 126.42}$$

$$-180,000.00 + 82,051.91 + 43,636.68 + 26,522.02 + 18,1234.85 + 8,266.66$$
$$\text{VAN} = -1,387.87$$

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

$$\text{TIR} = 1.62 + \frac{347.24}{347.24 - 1,387.87} (1.63 - 1.62)$$

$$\text{TIR} = 1.62$$

$$\text{TIR} = 1.62 \text{ mensual} \times 12 = 19.44\% \text{ tasa anual}$$

CONCLUSIONES

1. Fue un trabajo arduo analizar los diferentes productos que pueden ser exportables a mercados internacionales, para lo cual, se pusieron criterios que dieron como resultados la exportación de Higos Secos.
2. Se analizaron diversos países en América Latina como de Europa para la exportación del producto seleccionado, determinando a los Estados Unidos como un país que ve en el Perú como un potencial para los diversos productos que se cultivan y que son de calidad.
3. Fue un proceso muy importante identificar y hacer una lista de empresas para el transporte internacional por vía marítima, siendo la más adecuada por el precio y por la seguridad de los productos con destino a Estados Unidos.

RECOMENDACIONES

1. Las instituciones que están inmersas en los procesos del comercio internacional y el estado peruano deben organizar seminarios o charlas para capacitar a las pequeñas y micro empresas en la exportación de productos.
2. Tener una lista de empresas productoras a nivel nacional, que productos cultivan y los precios que se establecen, para hacer una planificación a mediano plazo con la finalidad de apostar exportaciones a nuevos mercados.
3. Es importante identificar los países internacionales que tienen TLC tratado de libre comercio con el Perú, de esta manera se estaría beneficiando las exportaciones y la parte económica sería más rentable para las empresas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Información referida al producto, (2023). *CIISEX*

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

Datos de arancel, (2023). *SUNAT*

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

Empresa proveedora, (2023). *El Granero*

<https://www.elgranerodelima.pe>

Bestefield, (2009). *Control de calidad*. Pearson Educación de México, S.A.

Iglesias, (2012). *Manual de gestión de almacén*. Balanced Life S.L.

Ruiz, (2016). *La importancia del etiquetado*. Lúa Ediciones

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

<https://www.fda.gov>

Información del empaçado, (2022). *Suragra*

<https://www.suragra.com>

Información del embalado, (2022). *Propecarton*

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

Plano de estiba del pallet, (2022). *Transeop*

<https://www.transeop.com>

Características del contenedor, (2022). *Hapag-Lloyd*

<https://www.hapag-lloyd.com>

Transporte interno, (2022). *Comex*

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

Transporte interno, (2022). *Ransa*

<https://www.ransa.biz>

Transporte internacional, (2022). *Hapag-Lloyd*

<https://www.hapag-lloyd.com>

Transporte internacional, (2022). *MSC*

<https://www.msc.com>

Empresas de servicios de agentes, (2022). *Tiamat*

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

Empresa de servicios de agentes, (2022). *Comex*

<https://comex.com.pe>

Depósito temporal, (2022). *Alma Group*

<https://www.almagroup.com>

Depósito temporal, (2022). *APM Terminals*

<https://www.apmterminals.com>

Análisis de la infraestructura de Estados Unidos, (2022). *Datos mundiales*

<https://www.datosmundiales.com>