



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

**“EXPORTACIÓN DE MANGO ROJO (KENT), AL MERCADO
HOLANDÉS”**

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

PRESENTADO POR

Bach. CHIU TORRES, ANGIE ALISON FIORELLA
<https://orcid.org/0000-0001-9070-7250>

ASESOR

Dra. MIRIAN ELIZABETH AREVALO RODRIGUEZ
<https://orcid.org/0000-0003-3730-3577>

**PIURA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

A mis padres, Miosotis Torres Nizama y Luis Alberto Chiu Cabrera.

A mis hijos Jacob Mateo Alzamora Chiu y Francesca Alzamora Chiu y mi esposo Ego Eduardo Alzamora que siempre me animaron a continuar, a pesar de las limitaciones de tiempo y dificultades.

AGRADECIMIENTOS

Mi reconocimiento a los docentes de pregrado de la Universidad Alas Peruanas que me supieron orientarme para mi formación como profesional.

A aquellos que en todo momento estuvieron brindándome su apoyo incondicional incentivándome para terminar mi meta profesional.

ÍNDICE DE CONTENIDO

1. PRODUCTO A EXPORTAR: MANGO KENT:.....	2
1.1 FICHA TECNICA DEL MANGO.....	2
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	5
1.3 Flujograma del procesamiento del mango.....	7
2. APROVISIONAMIENTO.....	9
2.1. Proveedores potenciales.....	9
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	10
2.3. Control de calidad.....	11
2.4. Costo de fabricación o adquisición.....	12
3. ALMACENAMIENTO.....	13
3.1. Estrategias de almacenamiento.....	13
3.2. Lay out de almacén.....	13
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	14
3.4. Costo fijo de almacén.....	16
4. ROTULADO Y ETIQUETADO.....	16
4.1. Modelos de etiqueta y rotulado del producto.....	16
4.2. Normas técnicas aplicables.....	17
4.3. Proceso de rotulado.....	18
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaquetado.....	18
5. EMPAQUE.....	19
5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado.....	19
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	19
5.3. Proceso de empaque.....	19
5.4. Tiempos y costo del proceso de empaquetado.....	20
6. EMBALAJE.....	20
6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado.....	21
6.2. Criterios usados para la selección del embalaje.....	22
6.3. Proceso de embalaje.....	22

6.4.	Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	23
7.	UNITARIZACIÓN.....	24
7.1.	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	24
7.2.	Criterios usados para la selección del contenedor.....	25
7.3.	Proceso de contenedorización.....	25
7.4.	Plano de estiba del contenedor.....	26
7.5.	Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	26
8.	CONTENEDORIZACION.....	26
8.1.	Ficha técnica de seleccionado.....	26
8.2.	Criterios usados para la selección del pallet.....	27
8.3.	Proceso de contenedorización.....	28
8.4.	Plano de estiba del pallet.....	29
8.5.	Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	29
9.	TRANSPORTE.....	30
9.1.	Proveedores del transporte interno.....	30
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight).....	31
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	32
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	34
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	34
10.1.	Agentes de aduana.....	35
10.2.	Costo de agenciamiento.....	37
10.3.	Aseguradoras.....	40
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo).....	43
10.5.	Terminales de almacenamiento.....	43
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA.....	46
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles.....	47
11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país.	48
11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos.	48

11.4.	Proceso de importación y nacionalización en el país destino.....	52
11.5.	Requisitos para importar muestras sin valor comercial	53
11.6.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	54
12.	DISTRIBUCIÓN.....	55
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	55
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución.....	55
12.3.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	57
12.4.	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación	59
12.5.	Perspectivas esperadas en materia de evolución.....	60
12.6.	Tendencias actuales y su implicación.....	61
13.	MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	61
	ANEXOS	70
	CONCLUSIONES.....	¡Error! Marcador no definido.
	FUENTES DE INFORMACIÓN.....	¡Error! Marcador no definido.
	BIBLIOGRAFÍA.....	80

Índice de figuras

Figura 1	Proceso productivo	8
Figura 2	Distribución del almacenamiento	14
Figura 3	proceso de rotulado	18

Figura 4 Ficha técnica del contenedor seleccionado	24
Figura 5 plano de estiba del contenedor	26
Figura 6 contenedorización.....	28
Figura 7 Plano de estiba	29
Figura 8 Diseño de pallets	30
Figura 9 Recorrido de ruta del transporte internacional.....	32
Figura 10 Cotización marítima.	34
Figura 11 Cadena del despacho aduanero	37
Figura 12 Exportación: embarque.....	40
Figura 13 Distribución fiscal internacional.....	47
Figura 14 Intermediarios	47
Figura 15 Proceso de nacionalización.....	53
Figura 16 Secuencia proveedor consumidor.....	55
Figura 17 Señales de distribución.....	57
Figura 18 Variables de comercialización internacional.....	57
Figura 19 Segmento de mercado	58
Figura 20 Incoterms seleccionado	59

Índice de tablas

Tabla 1 Ficha técnica del producto.....	2
Tabla 2 Temporalidad	4
Tabla 3 Valor nutricional.....	5
Tabla 4 Partida arancelaria	5
Tabla 5 Gravámenes.....	6

Tabla 6 Convenios internacionales.....	7
Tabla 7 Identificación de proveedores.....	10
Tabla 8 Matriz de selección de proveedores.....	11
Tabla 9 Criterios de calidad	12
Tabla 10 Costos de producccion	12
Tabla 11 Costos de mantenimiento	13
Tabla 12 Costos de almacenamiento	16
Tabla 13 Tiempos y costos de empaquetado.....	18
Tabla 14 Ficha técnica de empaque.....	19
Tabla 15 Envase y embalaje.....	21
Tabla 16 De los Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	26
Tabla 17 Ficha técnica del contenedor.....	27
Tabla 18 Proceso de paletizado tiempos y costos	29
Tabla 19 Empresas de transportes interno	30
Tabla 20 Inland Freight	32
Tabla 21 Proveedores de transporte internacional	33
Tabla 23 Agencias de aduanas	35
Tabla 24 Comparativo de servicios.....	38
Tabla 25 Costos de servicios adicionales	39
Tabla 26 Estructura promedio de costos.....	39
Tabla 27 Aseguradoras	41
Tabla 28 Costos	43
Tabla 29 Terminales de almacenamiento	44
Tabla 30 Terminales en Paíta	44
Tabla 31 Principales puertos.....	49
Tabla 32 Conceptos facturados	52
Tabla 33 Perfil de empresas proveedoras.....	58
Tabla 34 Importadores	60
Tabla 35 Distribuidores mayoristas.....	61

RESUMEN

El presente trabajo denominado Exportación de Mango Kent hacia el Mercado Holandés, se trabajó en base a un diseño de tipo descriptivo, organizando datos por medio de cuadros para su análisis, utilizando como herramienta al análisis documental. De las principales conclusiones se indica la viabilidad económica – financiera, técnica del trabajo, así como su factibilidad.

Finalmente, del estudio concluye que existe oportunidades en la exportación de mango, hacia el mercado de Holanda.

Palabras claves: Exportación, comercio internacional, oferta exportable.

INTRODUCCIÓN

El trabajo persiguió por objetivo general Diseñar un plan de exportación que permita analizar su factibilidad y viabilidad hacia el mercado Holandés.

El trabajo además pretendió conocer las oportunidades del mercado Holandés. De los hallazgos encontrados se sustentan en los antecedentes del estudio realizado por Villalta (2015) denominado Oportunidades de exportación de mango rojo, al mercado Holandés donde se determina la viabilidad técnica y financiera del proyecto.

Se eligió dicho mercado porque es el destino principal con una participación de U\$ 92 millones, siendo las empresas más destacadas por sus operaciones Camposol SA con U\$ 17.8 millones que representa el (7%) y Sunshine Export SAC con un valor que alcanzo U\$ 15.7 millones representando un (6%) de total de exportaciones. (Agrodata, 2021)

Socialmente se justifica la investigación porque contribuirá económicamente a generar fuentes de empleo de calidad y cantidad, así como permitirá el desarrollo de la región.

1. PRODUCTO A EXPORTAR: MANGO KENT:

1.1 FICHA TECNICA DEL MANGO



TABLA 1

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO

NOMBRE	
Mango fresco	
DESCRIPCION	Mangos frescos sanos y limpios de la especie <i>Manguifera indica L</i> para el mercado de consumo fresco
VARIEDAD	Tommy Atkins, Haden, Kent.
FECHA DE PRODUCCIÓN	Diciembre hasta Marzo (Producto estacional)
FORMA DE CONSUMO Y CONSUMIDOR POTENCIAL	El producto está destinado al consumo doméstico, ya sea como fruta entera o como zumos caseros, mermeladas, etc. Y para el público.
CARACTERISTICAS DEL PROCESO PRODUCTIVO	Los productos refrigerados son muy sensibles a los cambios de temperatura durante las fases de almacenamiento, distribución y comercialización. Debe almacenarse entre 9 y 10 °C para los cultivares Haden, Tommy y Kent:
PRESENTACION Y EMPAQUE	Es envasado en cajas de cartón y encerado con la marca brindada por el cliente. La presentación es de 4 kg. Por caja paletizadas en estibas de 240 cajas.
CARACTERISTICAS COMERCIALES DEL PRODUCTO	El tamaño de cada fruto puede ser determinado por su peso y se tienen los siguientes pesos por calibres: <ul style="list-style-type: none">- Calibre 6: 630-720 GR- Calibre 7: De 555 a 620 gr.

	<ul style="list-style-type: none"> - Calibre 8: De 488 a 555 gr. - Calibre 9: De 425 a 488 gr. - Calibre 10: De 380 a 425 gr. - Calibre 12: De 320 a 380 gr. - Calibre 14: De 280-320 gr. 					
VIDA UTIL	<p>El producto tiene una vida útil que está en función a su madurez fisiológica del fruto y se tiene en promedio:</p> <p>De 7-8° Brix: 30-50 días</p> <p>De 8-9° Brix: 20-35 días</p>					
ROTULADO	Incluye como información: Tipo, peso, fecha de fabricación, lote, código de proveedor, nombre del producto, nombre y dirección del proveedor, licencia sanitaria, método de descascarillado, valor nutricional, temperatura de almacenamiento, también podrá adicionar otras especificaciones de etiquetado del cliente.					
CONTROLES ESPECIALES DURANTE LA DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION	<p>Supervise las temperaturas del producto y de la sala de almacenamiento y controle las temperaturas al transportar productos y contenedores refrigerados.</p> <p>Tratar con cuidado</p>					
CARACTERISTICAS SENSORIALES PARA EL CONSUMIDOR	<p>Color: Verde con naranja para el mango Kent</p> <p>Amarillo con chapa roja para Haden</p> <p>Rosada con chapa roja para Tommy Atkins</p> <p>Olor: Es libre de sabores y olores extraños</p> <p>Textura: Dura al tacto</p> <p>Maduro: sensible, apto para su consumo</p> <p>Sabor: Característica de la fruta fresca</p>					
CARACTERISTICAS NUTRICIONALES	<p>Contenido nutricional en una Porción de 99.2 g.</p> <p>Calorías: 65 Colesterol: 0 mg</p> <p>Proteínas: 0.5 g Sodio: 2 mg</p> <p>Carbohidratos: 18 g Potasio: 157 mg</p> <p>Lípidos: 0.26 g Vitamina A: 38.90 mg</p> <p style="text-align: right;">Vitamina C: 27 mg</p>					
	<table border="1"> <tr> <td>MICROORGANISMO</td> <td>n</td> <td>C</td> <td>m</td> <td>M</td> </tr> </table>	MICROORGANISMO	n	C	m	M
MICROORGANISMO	n	C	m	M		

CARACTERISTICAS	Salmonella	5	0	0	-
MICROBIOLOGICAS	Aerobios mesófilos	5	3	10 ³	10 ⁴
	Coliformes totales	5	2	10 ²	10 ³

Nota. Esta tabla muestra la ficha técnica del producto a exportar

- **Disponibilidad del producto**

En relación a la disponibilidad del mango Kent los meses (noviembre, diciembre, enero) se encuentra disponible el producto.

TABLA 2

TEMPORALIDAD

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre

Nota. Esta tabla muestra la temporalidad del producto

- **Valor nutricional**

El valor nutricional que posee el producto en función a una porción de 100 g como se evidencia en la tabla siguiente.

TABLA 3

VALOR NUTRICIONAL

Ácido Ascórbico: 80 mg
Vitamina A: 1100 U.I.
Tiamina: 0.04 mg
Rivoflavina: 0.07 mg
Proteínas: 0.5
Niacina: 0.04 mg
Hierro: 0.4 mg
Grasa: 0.1 g
Fósforo: 14 mg
Fibra: 0.7 g
Carbohidratos: 16.4 g
Calorías: 58
Calcio: 10 mg
Agua: 81.8 g

Nota. Esta tabla muestra el valor nutricional del producto a exportar

1.2 Clasificación arancelaria del producto

En relación a la partida arancelaria los últimos años de la exportación de mango se detalla:

TABLA 4

PARTIDA ARANCELARIA

PARTIDA	DESCRIPCIÓN DE LA PARTIDA	FOB-20	%VAR20-19
0804502000	MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS	291,737.847	12%
0811909100	MANGO (MANGIFERA INDICA L)	118,942,991	48%
2008993000	MANGOS PREPARADOS O CONSERVADOS	14,306,832	-12%

Nota. Esta tabla muestra la partida arancelaria del producto a exportar

El producto estará exportado por medio de la partida Arancelaria 0804502000 y será por vía marítima y serán los distribuidores; los cuales se encargan de colocar el producto en supermercados haciendo desarrollar la demanda y rentabilidad.

REPORTE DE EXPORTACIONES POR PARTIDA

PARTIDA ARANCELARIA: 0804502000 - MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS

La partida arancelaria cuenta con los siguientes gravámenes vigentes

TABLA 5
GRAVÁMENES

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	0%
Impuesto de Promoción Municipal	0%
Derecho Específicos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2.5%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

Nota. Esta tabla muestra las cargas o gravámenes del producto a exportar

Entre los convenios internacionales con los que cuenta el producto se puntualizan en la siguiente tabla.

TABLA 6

CONVENIOS INTERNACIONALES

812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	17%	100%
812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	17%	100%
812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	17%	100%
812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	17%	100%
812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	17%	100%
812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	17%	100%
812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	17%	100%
812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	17%	100%
812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	17%	100%
812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	17%	100%
812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	17%	100%
812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	17%	100%
812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	17%	100%
812 - ACUERDO COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA			01/03/2013-31/12/9999	17%	100%

Nota. Esta tabla muestra los convenios internacionales del producto a exportar

RESTRICCIONES Y PROHIBICIONES

Según las nuevas restricciones de la UE a Perú y otros países, para exportar mangos se debe cumplir uno de cuatro requisitos específicos: los mangos provienen de un país libre de moscas de la fruta, condiciones que Perú no cumple; o envíos producidos desde áreas declaradas libres de moscas de la fruta, no ubicadas en el país.

No obstante, según el tratado de libre comercio con la UE requiere que toda restricción sanitaria esté debidamente justificada.

1.3 Flujograma del procesamiento del mango

A continuidad, se presentan las diversas etapas en el proceso productivo tal como se detalla en la figura 1 en el siguiente flujograma desde la recepción hasta el almacenamiento.



FIGURA 1 PROCESO PRODUCTIVO

Nota. Esta figura muestra el procesamiento del producto a exportar

Es así que el proceso productivo evidenciado en el flujograma se detalla cada una de sus etapas.

- **Siembre y Brotamiento:** Toda plantación empieza con el sembrado de las plantas cultivar. A partir de esta fase empieza el crecimiento de las mismas, hasta alcanzar la edad suficiente para empezar a desarrollar su producción. Nuestros cultivos de mango llevan un periodo de 3 años desde la siembra hasta la cosecha.
- **Poda de Formación:** Cuando la plantación ya tiene suficiente edad para producir se realiza esta actividad, preparando así la planta para su máximo desarrollo en cuanto a la producción de la fruta.

- **Desarrollo y maduración del fruto:** Tiempo que le toma al fruto alcanzar los tamaños adecuados para su trabajo y consumo.
- **Cosecha:** Actividad que consiste en retirar los frutos de las plantas para proceder a su consumo o elaboración en un producto final.
- **Packing y Exportación:** Etapa final de la cadena de desarrollo de la fruta. Tiempo donde ésta es tratada y empacada para su consumo y traslado hacia su destino final

2. APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

En relación a los proveedores se presenta en la siguiente tabla 7, identificados con su RUC, así como la ubicación de cada uno de ellos, pues serán cada uno de ellos los que entregaran y acopiaran el producto.

TABLA 7

IDENTIFICACIÓN DE PROVEEDORES

Nombre	RUC	Ubicación
TRANSFORESTAL SAC	20548460299	Proveerá con los pallets para la exportación de la mercadería.
MANGOS DEL VALLE DEL ALTO PIURA	20526518919	Se encargará de acopia el producto para su exportación.
PROMANGO	20483948256	Se encargará de acopia el producto para su exportación.
SERVICIO DE EMPAQUE D & M E.I.R.L.	20603180306	Atenderá con los empaques requerido para el producto.
CORPORACION DE EMPAQUES DEL PERU S.A.C	20605876057	Atenderá con la adquisición de cartón para el empaque

Nota. Esta tabla muestra a los proveedores en la materia prima y materiales para el proceso de exportación.

2.2. Matriz de selección de proveedores

En la siguiente tabla se muestra el proceso a tener en cuenta para la selección de los proveedores según los criterios que se han establecidos.

TABLA 8

MATRIZ DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES

FACTORES DE ÉXITO	PONDERACION	VALLEDELALTO		PROMANGO		ASOCIACIÓN DE MANGO		
		1	N 01		N 02		N 03	
			PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
CRITERIOS								
CALIDAD DEL PRODUCTO	0.3	4	1.2	4	1.2	3	0.9	
COMPETITIVIDAD DE PRECIO	0.2	3	0.6	3	0.6	2	0.4	
TIEMPO DE ESPERA	0.2	4	0.8	2	0.4	3	0.6	
LIMPIEZA DEL LOCAL	0.2	3	0.6	3	0.6	3	0.6	
SEGURIDAD DE LOCAL	0.05	3	0.15	4	0.2	3	0.15	
UBICACIÓN COMERCIAL	0.05	4	0.2	4	0.2	3	0.15	
RESULTADO	1.00	3.55		3.2		2.8		

Nota. Esta tabla muestra el análisis de la matriz de selección de proveedores.

2.3. Control de calidad

Estando el control de calidad garantizado por el producto final, teniendo un enfoque transversal desde la recepción de la materia prima o entrega del mango hasta el cliente final para ello es necesario considerar adecuados proveedores de mango que cumplan con las exigencias establecidas por el mercado internacional.

TABLA 9

CRITERIOS DE CALIDAD

Aspectos que se desean conocer de los proveedores		
Condiciones referidas a la calidad	Condiciones Económicas	Otras condiciones
Calidad de los productos	Precio unitario	Periodo de validez de la oferta
Materiales Utilizados	Descuento comercial	Causas de terminación del contrato
Características técnicas	Rappels (Descuentos por volumen de compra)	Circunstancias que pueden dar lugar a revisiones en los precios
Periodo de Garantía	Forma de Pago	Plazo de entrega
Formación de los usuarios, si fuese necesario	Plazo de Pago	Embalajes especiales
Servicio postventa	Precios de envases y embalajes	Cualquier otra información
Servicio de atención al cliente	Pago del transporte	
Otras informaciones que se necesite conocer	Pago del Seguro	
	Recargos por aplazamiento de pago	

Nota. Esta tabla muestra los criterios seleccionados para tener proveedores de calidad.

2.4. Costo de materia prima

A continuación, se detallan los costos para la producción del mango Kent en función de una hectárea.

TABLA 10

COSTOS DE PRODUCCION

RUBROS	COSTO
M.O	S/. 688.50
Maquinarias agrícolas	S/. 765.00
Insumo	S/. 5 889. 69
Riesgos	S/. 1 415. 00
Controles fitosanitarios	S/. 9 89. 50
Otros costos	S/. 3 79.32
COSTOS DIRECTOS	S/. 10 127.01
Gastos administrativos	S/. 3 67.16
Asistencia técnica	S/. 1 10.15
Gastos financieros	S/. 9 69.30
COSTOS INDIRECTOS	S/. 1 446. 61
COSTO TOTAL	S/. 11 573. 62

Nota. Esta tabla muestra los costos de producción por hectárea del producto a exportar.

Entre otros costos se pueden resaltar los costos de mantenimiento por hectárea tal como se señala a continuación

TABLA 11

COSTOS DE MANTENIMIENTO

RUBROS	COSTO
Mano de obra	S/. 511. 50
Preparación del terreno	S/. 135. 00
Cosechas	S/. 322. 50
Maquinarias agrícolas	S/. 135. 00
Insumo	S/. 2812. 29
COSTOS DIRECTOS	S/. 3916. 29
Gastos administrativos	S/. 140. 61
Asistencia técnica	S/. 42.18
Gastos financieros	S/. 371. 22
COSTOS INDIRECTOS	S/. 554. 01
COSTO TOTAL	S/. 4470.03

Nota. Esta tabla muestra los costos incurridos en el proceso de mantenimiento de plantas.

3. ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategias de almacenamiento

Lograr condiciones adecuadas en el almacenamiento del producto mango Kent dependen del momento en que se realiza la cosecha, además de la variedad y de la región, teniendo en consideración ello se tendrá en consideración lo siguiente:

	Temp °C	Rel. Humedad Relativa %	A.C.%	Tiempo de Almacenamiento
Mango	8 - 13	90 – 95	3 - 7 % O2 * 5 - 8 % CO2 *	2 - 4 semanas (enfriado) ** 3 - 6 semanas (AC) **
* Condiciones Generales. Existen grandes variaciones entre regiones / países.				
** Depende mucho de la variedad				

3.2. Lay out de almacén

La distribución general de la instalación está supeditada a un buen sistema de almacenaje que satisfaga las siguientes necesidades:

- Mejor uso del espacio
- Reducir la carga y descarga de mercancías
- Fácil acceso a los productos almacenados
- Máxima velocidad de rotación posible
- Máxima flexibilidad de colocación de productos
- Comprueba fácilmente la cantidad almacenada.

Por lo tanto, para lograr estos objetivos, es necesario primero implementar una distribución simétrica, conocida como planificación en la terminología inglesa, lo que significa que el diseño del almacén se refleja en el plano. El repositorio se creará tal como evidencia en la figura 2.

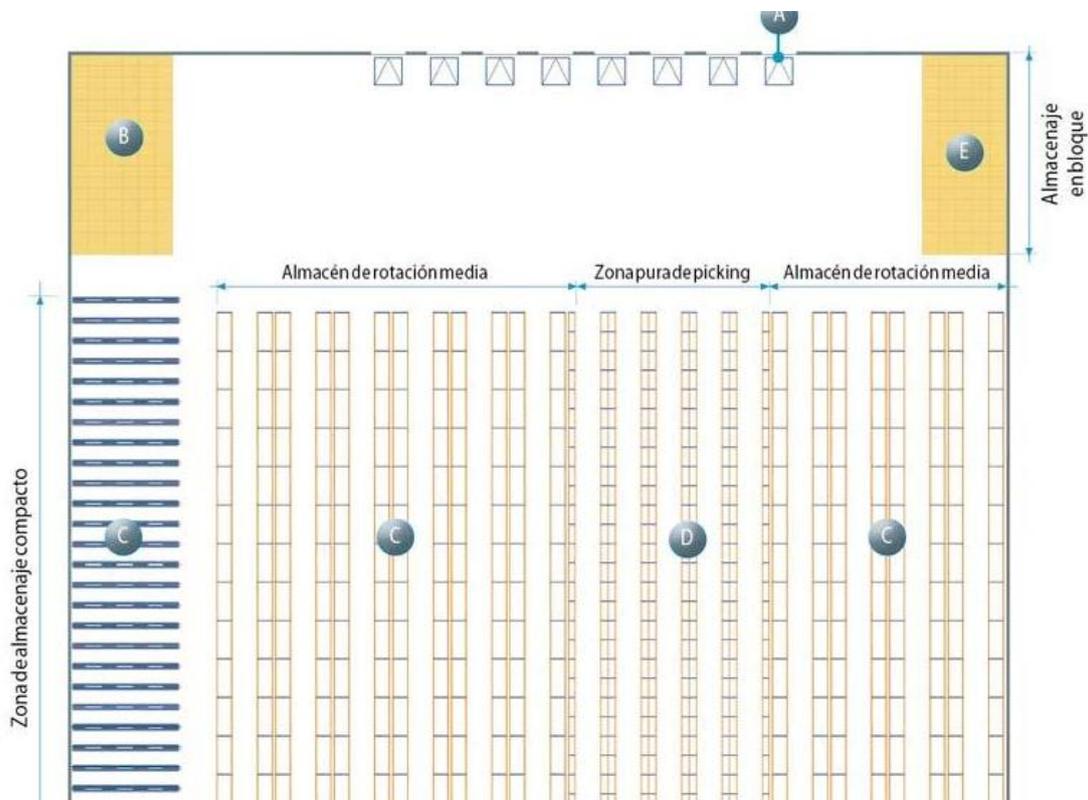


FIGURA 2 DISTRIBUCIÓN DEL ALMACENAMIENTO

Nota. Esta figura muestra la distribución del almacenamiento para el producto de exportación.

3.3. Detalles del mobiliario utilizado en almacenamiento

- Pallets



- Transpaletas



- Apiladoras



3.4. Costo fijo de almacén

TABLA 12

COSTOS DE ALMACENAMIENTO

Alquiler de almacén	2000.00
Financiación de costos de almacén	300.00
Mantenimiento y reparación	500.00
Seguros	350.00
Herramientas y equipos	800.00
Sistemas de almacén	500.00
Costos de manipulación	850.00
Suministros	380.00
COSTO FIJO DE ALMACÉN	S/. 5680.00

Nota. Esta tabla muestra los costos fijos incurridos por el almacenamiento.

Tal como se muestra en la anterior tabla los de almacenamientos tomados en consideración son mensual ascendiendo a un costo fijo de almacén de 5680.00 soles.

4. ROTULADO Y ETIQUETADO

4.1. Modelos de etiqueta y rotulado del producto

Las etiquetas empleadas en los frutos para aseverar que los empacadores y exportadores del producto, incluyan etiquetas en los frutos antes del proceso de empaque. Así la etiqueta debe contener:

- La numeración del lote del producto
- La codificación de la planta de tratamiento o la empaquetadora
- Nombre del país de origen o la leyenda "produce of Peru"
- Logo de la radura
- Leyenda
- Cualquier información relacionada la fruta tratada.

Adicionalmente las cajas en su totalidad que contengan el producto corresponderán llevar etiquetas que deben imprimirse utilizando un sistema PBMS de BENEION, siendo sus dimensiones son 5.08 cm x 7.62 cm (2" x 3"),

además las cajas se instalarán de forma que las etiquetas se puedan verse de forma visible desde afuera de la tarima, es así que es requisito que las cajas las contengan.



4.2. Normas técnicas aplicables

El país de Holanda forma parte de la Unión Europea, siendo estos países desde el 1 de marzo de 2005, abordaron a emplear una normativa internacional para medidas fitosanitarias (NIMF 15), siendo una norma que disminuye el riesgo de dispersión de las plagas concernientes con el embalaje de madera como las Estibas, Pallets, Bloques, Cajas y también embalajes y empaques de madera.

Además, los exportadores que utilicen este tipo de embalajes, deben seleccionar proveedores debidamente autorizados y registrados por SENASA que practiquen la aplicación del tratamiento fitosanitario de la madera.

4.3. Proceso de rotulado

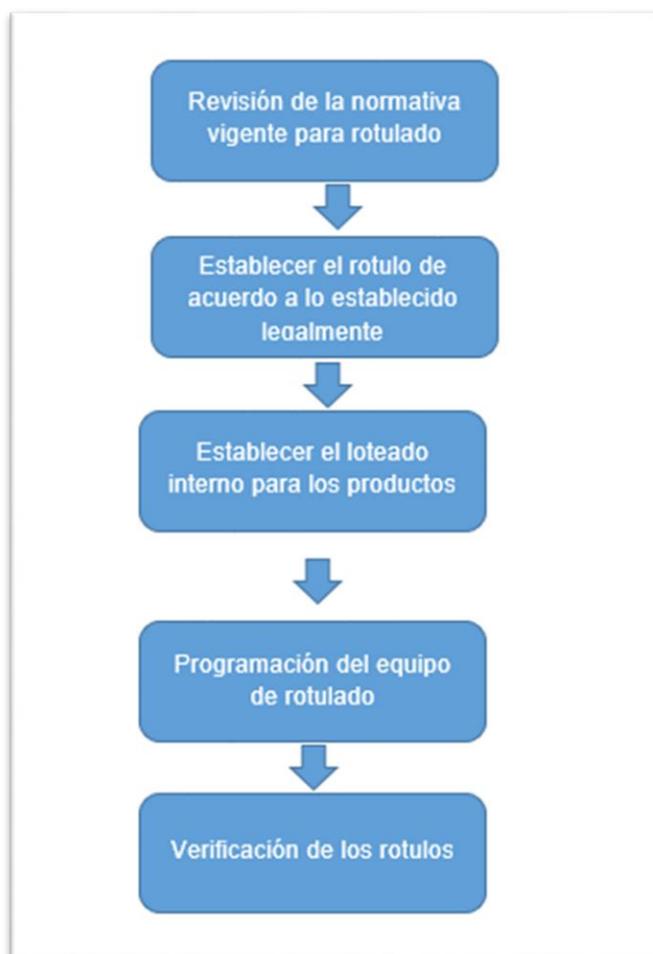


FIGURA 3 PROCESO DE ROTULADO

Nota. Esta figura muestra el proceso del rotulado del producto a exportar.

4.4. Tiempos y costos del proceso de empaquetado

TABLA 13

TIEMPOS Y COSTOS DE EMPAQUETADO

DETALLE	CANTIDAD	CTO. UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	PRECIO FINAL	TIEMPOS
<u>ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO</u>						
ROTULOS		S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	
ETIQUETAS	1.000	S/ 0,65	S/ 650,00	S/ 117,00	S/ 767,00	2 días
MANO DE OBRA	2.200	S/ 2,20	S/ 2.200,00	S/ -	S/ 2.200,00	1 días
OTROS COSTOS ADICIONALES	300	S/ 0,30	S/ 300,00	S/ 54,00	S/ 354,00	-

TOTAL ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO			S/ 3.150,00	S/ 171,00	S/ 3.321,00	3 días
--	--	--	--------------------	------------------	--------------------	--------

Nota. Esta tabla muestra los tiempos y costos del proceso de empaquetado.

Como se evidencia en la tabla de costos y tiempos del proceso de empaquetado del producto de exportación, estando el costo valorizado en moneda nacional, así la duración o de los tiempos de entrega se establece una semana equivalente a 6 días.

5. EMPAQUE

5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado

A continuación, se presenta la ficha técnica del empaque escogido

TABLA 14

FICHA TÉCNICA DE EMPAQUE

		Máximo	Mínimo
1.2.1.	Peso	4.76 kg	4.26
1.2.2.	Densidad aparente	0.43 g/cm ³	0.39 g/cm ³
1.2.3.	IRADS ID:	Mango box 13	
1.2.4.	Nombre de caja IRADS	Mango box # 13	
	Descripción IRADS	Rectangular cardboard box	

Nota. Esta tabla muestra la ficha técnica del empaque seleccionado.

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

Las especificaciones relacionadas al empaque del producto para sus variedades, calibres que van de 12 a 24, en cajas de material de cartón con un contenido de 10 kg aproximadamente.

5.3. Proceso de empaque



Las cajas fabricadas en base de cartón contendrán el producto Mango Kent serán de una forma rectangular y poseen las medidas que se especifican a continuación:

Largo	Ancho	Alto
34 cm	28 cm	12 cm

5.4. Tiempos y costo del proceso de empaquetado

De las restricciones relacionadas al empaque, si bien no existen restricciones en cuanto al mango, solo el de mantener los pesos mínimos y máximos de calibres de 12 al 24.

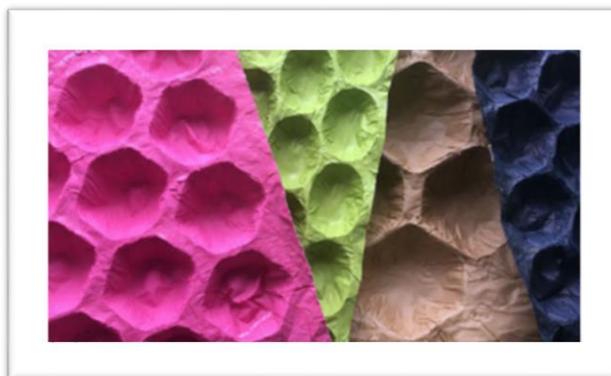
<u>EMPAQUE</u>	CANTIDAD	CTO. UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	PRECIO FINAL	TIEMPOS
ENVASE (EMPAQUE PRIMARIO)	1.000	S/ 1,00	S/ 1.000,00	S/ 180,00	S/ 1.180,00	3 días
MANO DE OBRA	1.000	S/ 1,50	S/ 1.500,00	S/ -	S/ 1.500,00	2 días
OTROS COSTOS ADICIONALES	250	S/ 0,25	S/ 250,00	S/ 45,00	S/ 295,00	-
TOTAL, EMPAQUE			S/ 2.750,00	S/ 225,00	S/ 2.975,00	5 días

Nota. Esta tabla muestra los tiempos y costos del proceso de empaquetado.

6. EMBALAJE

El embalaje se utilizará, a fin de garantizar la preservación de los envases y por ende del producto, que facilite la distribución física internacional (DFI)

A continuación, se detalla la cubierta con los que resguardara el producto envasado que se ha de transportar.



El material como se muestra anteriormente es una malla de polietileno expandido, empleado para las exportaciones de frutas en este caso del mango, que tiene como función proteger al producto y proporcionar un buen acolchonamiento, caracterizándose por ser duro a los aceites y ácidos que son propios del producto, de forma que se garantice la seguridad desde el envío hasta el consumidor final.

TABLA 15

ENVASE Y EMBALAJE

Materiales	Tipos	Embalaje	Ventajas	Desventajas
Metales	Láminas	Toneles, bidones, cajas	Sólidos, estiba fácil, reutilizables	Costo elevado, corrosión, pesado
Madera	Natura, cepillada, contrachapada, aglomerada	Caja, huacales, jabs, jaulas	Fácil de trabajar, estiba fácil	Costos altos, sensible al calor y humedad, contaminante, no reciclable, pesado y voluminoso
Cartón	Plano, ondulado	Cajas	Costo bajo, manejo fácil, liviano y se recicla	Vulnerable a la humedad y perforación, poco sólido, no es reutilizable
Plástico	Polietileno, polipropileno	Bolsas, toneles, bidones, cajas	Impermeable, reutilizable, liviano	Inflamable, muy frágil
Papel	Talegos	Bolsas	Bajo costo, fácil eliminación	Inflamable, muy frágil
Vidrio	Natural	Botellas, frascos, botellones, etc.	Estiba fácil, eliminación sencilla	Frágil, pesado y voluminoso

Nota. Esta tabla muestra los tipos de envases y embalajes que se pueden considerar.

6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado

En cuanto a la ficha técnica del embalaje seleccionado se presentan en las siguientes tablas las especificaciones técnicas en relación a sus dimensiones y características.

- **Dimensiones**

Largo	Ancho	Alto
40 cm	33 cm	13 cm

Longitud actual: 39.7 cm

- **Características**

		Máximo	Promedio	Mínimo
1.2.1.	Peso (kg)	6.74	6.38	6.01
1.2.2.	IRADS ID:	80		
1.2.3.	Nombre de caja IRADS	Mango Box #11		
	Descripción IRADS	Cardboard or paperboard box		

6.2. Criterios usados para la selección del embalaje

Actualmente la producción del mango se emplea en diversos tamaños y diseños de cajas, utilizándose como tamaño más frecuente las cajas de 12-abajo y 14-abajo. Así a lo largo de los años, el sector del mango ha crecido las cajas que se ajustan al tamaño y dimensiones de la fruta cultivada en las diversas regiones productoras, y además a fin de maximizar la cantidad del producto se puede transportar en contenedores. No obstante, hay desventajas con las cajas de mango actuales.

6.3. Proceso de embalaje

El proceso de embalaje primario será el que contiene directamente el producto, el embalaje secundario que es el que contiene el envase primario, adicionalmente el embalaje final que contiene los embalajes secundarios.

El envasado y paletizado del producto estará envasado por medio de cajas de cartón cuentan con orificios en la zona lateral, siendo el peso neto de cada una de las cajas 10 Kg. y los calibres serán de 12 y 8 mangos por caja, distribuidos en un nivel.



Los orificios laterales que se muestran en la imagen permiten que el producto tenga un aire adecuado. No obstante, los agujeros no deben estar situados en los rincones y deben equivaler únicamente al 5% y 7% del área lateral de la caja.

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

EMBALAJE	CANTIDAD	CTO. UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	PRECIO FINAL	TIEMPOS
EMPAQUE SECUNDARIO	1.000	S/ 6,60	S/ 6.600,00	S/ 1.188,00	S/ 7.788,00	3 días
MANO DE OBRA	1.000	S/ 1,20	S/ 1.200,00	S/ -	S/ 1.200,00	2 días
OTROS COSTOS ADICIONALES	380	S/ 0,38	S/ 380,00	S/ 68,40	S/ 448,40	-
TOTAL EMBALAJE			S/ 8.180,00	S/ 1.256,40	S/ 9.436,40	5 días

Nota. Esta tabla muestra los tiempos y costos del proceso de embalaje.

Como se muestra la cotización elaborada por KEINGRAF SAC a la empresa proveedora el ciento de cajas con dimensiones de 40x30x26 en la que se incorpora el logo del producto tienen un costo unitario de S/. 6.60, así como se indica en la siguiente cotización como referencia.

Cantidad Ciento

Impresión con logo 1 color

Medidas 40x30x26 [✕ Limpiar](#)

Cajas archiveras de cartón corrugado, con asas y tapa. Facilita el guardado de documentos, fólderes y productos en general.

S/660.00

7. UNITARIZACIÓN

La unidad de la carga representa el agrupamiento que contiene uno o más productos de carga general, movilizándose como una unidad indivisible de carga, así la contenerización y la paletización representan formas de modalidades más frecuentes de unitarización de la carga.

7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Tal como se señala en la siguiente imagen el contenedor a utilizar es el DRY-VAN20, así mismo se detallan sus especificaciones técnicas.

TIPOS CONTENEDORES MARITIMOS

CONTENEDOR DRY-VAN 20'

Peso vacío : 2.250 Kg
Peso máximo : 28.240 Kg

MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO	PUERTAS ABIERTAS
LARGO	6.058 mm	5.900 mm	-
ANCHO	2.438 mm	2.345 mm	2.335 mm
ALTO	2.591 mm	2.400 mm	2.290 mm
VOLUMEN	33,30 m3		



FIGURA 4 FICHA TÉCNICA DEL CONTENEDOR SELECCIONADO

Nota. Esta imagen muestra el contenedor seleccionado.

Este tipo de contenedor son unidades más usadas y se les denomina contenedores estándar, los mismos que son usados para todo tipo de carga.

7.2. Criterios usados para la selección del contenedor

- El contenedor para exportar el producto tendrá que contar con la temperatura óptima durante su envío, teniendo un sistema de refrigeración para lograr una temperatura similar dentro de todo el contenedor refrigerado y evita que su carga tenga puntos fríos / calientes.
- Se empleará para la exportación de mango el contenedor Refeer que tiene por medidas 40' x 8' x 8,6', ello debido a que es el más indicado para el producto.
- Contará con 11, 561 Mts en el alto, 2,280 a lo ancho y 2,249 aproximadamente en el alto. Teniendo por capacidad 59,3 metros cúbicos. Su peso máximo en la carga es de 27.700 kg.



7.3. Proceso de contenedorización

El proceso de contenedorización indica:

- La carga de los contenedores en su lugar de producción en lugar del muelle.
- La transferencia o carga de los contenedores al medio de transporte.
- La utilización de grúas de muelle, a fin de alzar los contenedores dentro y fuera del barco.

7.4. Plano de estiba del contenedor

Como se muestra en la figura un promedio aproximado de 36 palets unitarizados.

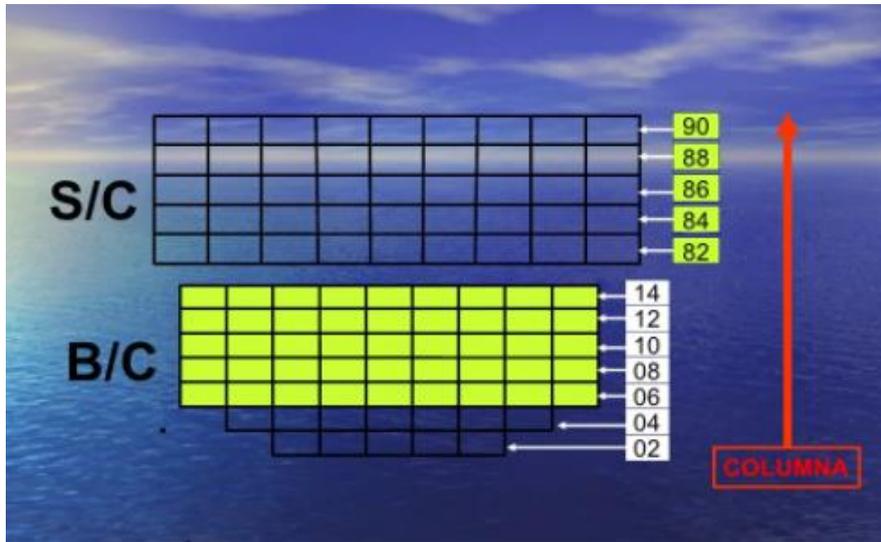


FIGURA 5 PLANO DE ESTIBA DEL CONTENEDOR

Nota. Esta imagen muestra el plano de estiba del contenedor seleccionado.

7.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

TABLA 16

DE LOS TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN

Proceso	Costo	Tiempos
Pedido de palets	350.00	24 horas
Personal para unitarizar y trasportar la carga	500.00	8 horas
Costo del proceso	850.00	32 horas

Nota. Esta tabla muestra los tiempos y costos del proceso de contenedorización..

El tiempo de contenedorización como parte del proceso es considerado 32 horas, tiempo suficiente para iniciar el pedido de fabricación de los palets y el tiempo que se demora para el logro de la unitarización de carga, así de los costos se evidencia que tienen un costo aproximado de 850 para poder cumplir con el proceso de contenedorización.

8. CONTENEDORIZACION

8.1. Ficha técnica de seleccionado

TABLA 17

FICHA TÉCNICA DEL CONTENEDOR

Medidas	LARGO: 120 cms ANCHO: 80 cms GROSOR: 14/14.50 cms
Datos técnicos	DESCRIPCIÓN: Palets de madera con cuatro entradas PESO: 20/25 kgs CARGA DINÁMICA: 1500 kgs
Color	Madera blanca y/o rojiza
Características	Palet está diseñado para múltiples utilidades, fundamentalmente para los sistemas de producción automatizada, compatible con cualquier equipamiento de almacenaje estándar.
Homologaciones	Entre otros sellos que pudiese llevar para ser palet "Europeo" deberá llevar en dos de sus tacos las siglas "EUR" y "EPAL"

Nota. Esta tabla muestra la ficha técnica del contenedor

8.2. Criterios utilizados para la selección del pallet

Los criterios tenidos en cuenta, a fin de seleccionar los pallets son los siguientes:

- Disminución de tiempos de preparación y de carga
- Minimizar costos al momento de carga y descarga
- Optimizar el espacio y tener facilidad de rotación dentro del almacén
- Mejorar la eficiencia para el uso del medio transporte
- Tener mayor seguridad para un dominio y traslado del producto



Tal como se evidencia en la imagen los pallets más empleados son los de madera, debido a su eficiencia en la manipulación de productos y para la ubicación en las estanterías, ellos son elaborados de madera y tiene las siguientes especificaciones en cuanto a medidas 1.200x 800 mm.

8.3. Proceso de contenedorización

El proceso de la contenedorización sigue la siguiente secuencia dividida en 3 etapas:

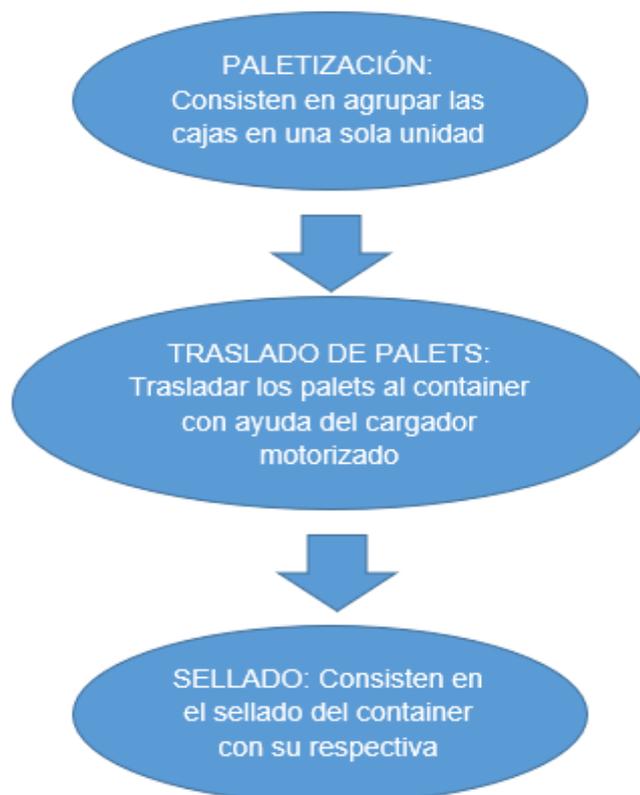


FIGURA 6 CONTENEDORIZACIÓN

Nota. Esta imagen muestra el proceso de contenedorización dividido en 3 fases.

8.4. Plano de estiba del pallet

En la siguiente imagen se evidencia la distribución que poseerán los pallets dentro del contenedor seleccionado para el proceso de exportación el mismo que consiste en 5 columnas x 9 filas.



FIGURA 7 PLANO DE ESTIBA

Nota. Esta figura muestra el plano de estiba

8.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado

TABLA 18

PROCESO DE PALETIZADO TIEMPOS Y COSTOS

UNITARIZACION	CANTIDAD	CTO. UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	PRECIO FINAL	TIEMPOS
EMBALAJE TERCIARIO	6	S/ 38,14	S/ 228,81	S/ 41,19	S/ 270,00	1 día
PALLETS	8	S/ 42,37	S/ 338,98	S/ 61,02	S/ 400,00	2 días
MANO DE OBRA	5	S/ 100,00	S/ 500,00	S/ -	S/ 500,00	1 día
EQUIPOS INTERVINIENTES		S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	-
CONDICIONES DE ARRUME/APILAMIENTO		S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	-
OTROS COSTOS ADICIONALES (CERTIFIC.)	1	S/ 62,00	S/ 62,00	S/ -	S/ 62,00	-
TOTAL UNITARIZACION			S/ 1.129,80	S/ 102,20	S/ 1.232,00	4 días

Nota. Esta tabla muestra los tiempos y costos del proceso de paletizado.

Pallet EUR (Pallet Europeo)

Los Pallets Europeos o Euro pallet, homologado EUR fabricado bajo autorización EPAL con dimensiones 120x 80 cm. Los patines orientados en la misma dirección que las maderas superiores les permiten ser el tipo de pallets para exportación mas adecuada.



FIGURA 8 DISEÑO DE PALLETS

Nota. Esta figura muestra el diseño del tipo de palets.

9. TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno

Siendo las empresas de transporte interno las que indican a continuación:

TABLA 19

EMPRESAS DE TRANSPORTES INTERNO

RUC	RAZÓN SOCIAL	DIRECCIÓN
-----	--------------	-----------

20483885581	TRANSPORTES Y SERVICIOS GENERALES CAROLINA S.A.C.	AV. PANAMERICANA KM. 4 MZA. A7 LOTE. 07 C.C. SAN FRANCISCO DE LA BUENA (AL COSTADO DEL C.REC EL PELOTERO) PIURA - PAITA – PAITA
20525373551	COSTA TRANSPORT EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	MZA. H LOTE. S/N SAN FRANCISCO DE LA BUENA (COMUN. CAMPESINA-A 6 CDRAS DEL GRIFO FTV) PIURA - PAITA - PAITA
20525667112	INCA TRANSPORT EIRL	JR. LAS CHAVELAS NRO. Q-23 INT. 101 URB. STA MARIA DEL PINAR-IIIS. (A 1 CUADRA DEL COLEGIO TURICARA) PIURA - PIURA – PIURA
20525834892	COMERCIAL E INDUSTRIAL PAITA S.A.C.	MZA. D LOTE. 7-B ZONA INDUSTRIAL II (CARRETERA PAITA SULLANA KM.3) PIURA - PAITA - PAITA

Nota. Esta tabla muestra las empresas que prestaran el servicio de transporte interno.

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

Denominado inland freight al tránsito terrestre de mercancías que transcurre hasta el espacio del despacho, ya sea aeropuerto o puerto. Transporte Aéreo. Transporte Marítimo.

Las tarifas terrestres nacional se muestran a continuación

TABLA 20

INLAND FREIGHT

Servicio	Unidad	Rango de Pesos (Kg)		Tarifa (USD)
Servicio de Recojo	Furgon	1	100	\$ 100.00
Servicio de Recojo	Furgon	101	300	\$ 110.00
Servicio de Recojo	Furgon	301	500	\$ 120.00
Servicio de Recojo	Furgon	501	1,000	\$ 140.00
Servicio de Recojo	Furgon	1,001	2,000	\$ 160.00
Servicio de Recojo	Furgon	2,001	5,000	\$ 190.00
Servicio de Recojo	Plataforma 12 m.	5,001	25,000	\$ 300.00

Nota. Esta tabla muestra los costos de transporte interno.

Se evidencia la ruta de las mercancías que sigue desde Paita hasta el destino final en el puerto de Rotterdam, como se indica en la imagen, estimando una duración de 30 a 34 días.



FIGURA 9 RECORRIDO DE RUTA DEL TRANSPORTE INTERNACIONAL
Nota. Esta figura el recorrido de ruta del transporte internacional.

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Entre los proveedores del transporte internacional se destacan en la siguiente tabla, teniendo en consideración el registro de agentes marítimos habilitados por ADUANAS.

TABLA 21

PROVEEDORES DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

Código	Razón Social	Cod. Jurisdicción	Jurisdicción	Estado	Fecha de Ingreso
0217	COSMOS AGENCIA MARITIMA SAC	046	PAITA	HABILITADO	27/12/2018
3402	MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY DEL PERU SAC	046	PAITA	HABILITADO	02/01/2021
3403	EMPRESA MARITIMA DEL SUR S.A.C.	046	PAITA	HABILITADO	27/12/2018
3406	IAN TAYLOR PERU S.A.C	046	PAITA	HABILITADO	22/12/2020
3408	DOLMAR REPRESENTACIONES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	046	PAITA	HABILITADO	17/01/2022
3453	TRANSMERIDIAN S.A.C.	046	PAITA	HABILITADO	27/12/2018
5009	TERMINALES PORTUARIOS PERUANOS SAC	046	PAITA	HABILITADO	02/03/2021
5013	MARITIMA MERCANTIL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	046	PAITA	HABILITADO	27/12/2018
5030	MAERSK LINE PERU S.A.C.	046	PAITA	HABILITADO	27/12/2018
5041	TRANSTOTAL AGENCIA MARITIMA S.A.	046	PAITA	HABILITADO	28/12/2021
5050	EMPRESA MARITIMA B & M S.A.C.	046	PAITA	HABILITADO	25/01/2022
5054	GESTIONES PORTUARIAS S.A.C.	046	PAITA	HABILITADO	27/12/2018
5059	MERCATOR PERU - OPERADOR LOGISTICO S.A.C.	046	PAITA	HABILITADO	28/03/2018
5061	CITIKOLD DEL PERU S.A.C.	046	PAITA	HABILITADO	20/04/2018
5070	MULTILOG S.A.	046	PAITA	HABILITADO	30/07/2021
6998	UNIMAR S A	046	PAITA	HABILITADO	20/08/2020

7652	SERPAC PORTUARIA S.A.C.	046	PAITA	HABILITADO	08/05/2019
7743	REPRESENTAC.NAVIERAS Y ADUANERAS S.A.C	046	PAITA	HABILITADO	04/12/2019
7770	TRABAJOS MARITIMOS S.A.	046	PAITA	HABILITADO	13/01/2021
8057	RASAN S.A.	046	PAITA	HABILITADO	27/12/2018
8264	AGENCIAS UNIVERSALES PERU S.A.	046	PAITA	HABILITADO	09/01/2021
9109	SOUTH SHIPPING LIMITED S A	046	PAITA	HABILITADO	27/12/2018

Nota. Esta tabla muestra los proveedores del transporte internacional habilitados.

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Teniéndose establecida en la siguiente tarifa estimada, permite establecer la cotización del transporte internacional, ello esta valorizado en función de la cantidad de volumen a trasladar hacia el mercado internacional.

El costo del transporte internacional por cada tonelada a trasladar 2 900 dólares.

- **Cotización marítima**

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)			Mercadería Consolidada Tm/m ³	Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (**)	Líneas navieras
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Paita	Guayaquil (Ecuador)	300	400	1,500	0	3	SEMANAL	Ver líneas
Paita	Cartagena (Colombia)	980	1,500	4,900	0	9	SEMANAL	Ver líneas
Paita	Amberes (Bélgica)	1,100	1,600	5,700	0	21	SEMANAL	Ver líneas
Paita	Hamburgo (Alemania)	1,140	1,600	5,700	0	22	SEMANAL	Ver líneas
Paita	Rotterdam (Países Bajos (Holanda))	1,198	1,600	5,700	0	22	SEMANAL	Ver líneas
Paita	Felixstowe (Reino Unido)	1,290	1,600	6,000	0	25	SEMANAL	Ver líneas

FIGURA 10 COTIZACIÓN MARÍTIMA.

Nota. Esta figura muestra la cotización marítima.

10.SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

Representado por las personas jurídicas o naturales acreditadas por el órgano fiscalización y de control aduanero, para enviar las mercaderías a cuenta de terceros se presentan en la tabla 23.

También son conocidos como agentes aduanales, agente afianzado de aduanas, comisionista, intermediario aduanero o despachador de aduanas.

TABLA 22

AGENCIAS DE ADUANAS

Código	Razón Social	Cod.	Jurisdicción	Estado
0032	DHL GLOBAL FORWARDING ADUANAS PERU S.A	046	PAITA	HABILITADO
0091	AGENCIAS RANSA S A	046	PAITA	HABILITADO
0127	A.E. SMITH S.A.C. AGENTES DE ADUANA	046	PAITA	HABILITADO
0190	GARCIA PERSICO S. A. C.	046	PAITA	HABILITADO
0221	PALACIOS & ASOCIADOS AGENTES DE ADUANA S.A	046	PAITA	HABILITADO
0659	INTERAMERICAN SERVICE CO S.A.C.	046	PAITA	HABILITADO
1009	AUSA ADUANAS S.A.	046	PAITA	HABILITADO
1351	JOSE V MOLFINO S A	046	PAITA	HABILITADO
1612	HECTOR GONZALES SANDI AGENCIA AFIANZADA DE ADUANA S.A.	046	PAITA	HABILITADO
2143	AGENCIA DE ADUANA TRANSOCEANIC S.A.	046	PAITA	HABILITADO
2224	SAVAR AGENTES DE ADUANA S A	046	PAITA	HABILITADO
3084	Q.MAR SOCIEDAD ANONIMA CERRADA AGENTE DE ADUANA	046	PAITA	HABILITADO
3110	EFRINSA AGENTES DE ADUANA S.A.	046	PAITA	HABILITADO
3147	SAN REMO OPERADOR LOGISTICO S.A.C.	046	PAITA	HABILITADO
3282	BOXPOOL AGENCIA DE ADUANAS S.A.C.	046	PAITA	HABILITADO

3728	ADUALINK S.A.C.	046	PAITA	HABILITADO
4038	AVM ADUANERA S.A.C. AGENTES AFIANZADOS DE ADUANAS	046	PAITA	HABILITADO
4303	BEAGLE AGENTES DE ADUANA S.A	046	PAITA	HABILITADO
4803	MONTEVERDE ADUANERA S.A.C.	046	PAITA	HABILITADO

Nota. Esta tabla muestra las agencias de aduanas disponibles.

En la tabla anteriormente presentada son las empresas autorizadas de representar a los usuarios ante la autoridad aduanera correspondiente y entre sus funciones destaca el asesorarlo en temas de documentos, tramites, procedimientos, actividades conexas al proceso de exportación entre ellas se pueden resultar:

- **ADUALINK S.A.C.**

Brinda servicio de agenciamiento aduanero, entre ellos el servicio de transportes y servicio logístico internacional donde pueden gestionar la carga de origen a fin.

- **GAMMA CARGO S.A.C.**

La empresa posee una cobertura internacional por medio de GAMMA CARGO S.A.C., que cuenta con 32 años en el mercado, siendo un AGENTE INTERNACIONAL DE CARGA, tiene una red de representantes y agentes a nivel internacional por medio de la cual se atiende a los eslabones de la cadena de distribución internacional.

- **SAVAR**

Empresa líder en logística, especialista en soluciones, es un socio estratégico que está innovando constantemente, para ofrecer un mejor servicio, es una empresa reconocida por sus procesos, sistemas e infraestructura.

- **RANSA**

En Paita existen diversas agencias de aduanas facultadas para realizar aquellos trámites obligatorios para realizar el despacho de aduanas de mercaderías, siendo el

agente aduanal seleccionado “*Agencias RANSA SA*”, ello debido a su trayectoria y prestigio, además se tuvo en consideración la habilitación del corredor aduanero.

Función principal de todos los agentes aduanales detallados anteriormente en el proceso de exportación se detalla.

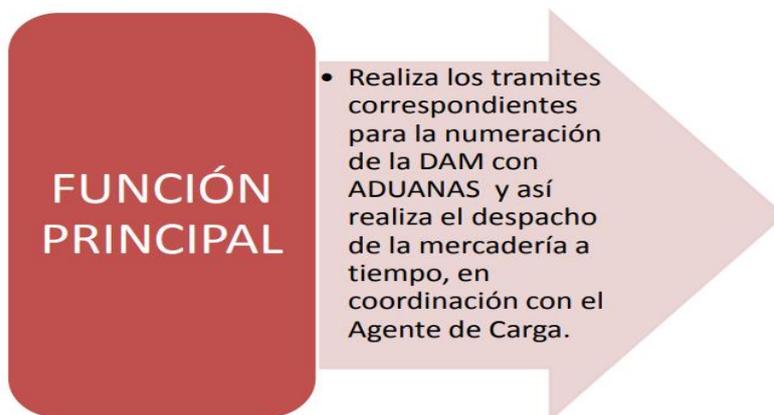


FIGURA 11 CADENA DEL DESPACHO ADUANERO

Nota. Esta figura muestra el proceso de exportación.

En la figura 11 se muestra el proceso de exportación en la que uno de los intermediarios del comercio internacional es el agente aduanal tal como se detalla.

10.2. Costo de agenciamiento

Los costos de agenciamiento dependen de la empresa con la que se contrate, ello debido a la homogeneidad de los servicios en la siguiente tabla se puede evidenciar los costos de agenciamiento este el precio establecido por tarifas.

TABLA 23

COMPARATIVO DE SERVICIOS

a. Exportación

Servicios que incluye Servicio Integrado:	Neptunia Callao	Neptunia Paita	Tramarsa	Licsa	Alconsa Callao	Alconsa Paita	Imupesa Callao	Ransa Callao	Unimar Callao	Unimar Paita
Embarque	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
manipuleo (movilización)	0	0	1	0	1	2	0	2	1	0
Tracción	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0
Almacenaje	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
Gastos Administrativos	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0
Pesaje / repesaje	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Inspección de precintos y daños	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Uso de muelle	0	0	0	0	1	1	0	1	0	0
Verificación de temperaturas	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Conexión y desconexión de energía	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Monitoreo y registro	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0

Tarifa DPW 20'	313	210	306	275	319	186	223	180	198	115
Tarifa APM 20'	286		286	260	279		253	160	178	

Tarifa DPW 40'	375	280	366	325	399	245	290	217	257	115
Tarifa APM 40'	366		346	315	349		325	197	236	

Nota. Esta tabla muestra los costos comparativos de los servicios.

Entre costos de agenciamiento para exportar se debe tener en consideración la siguiente tabla como servicios adicionales.

TABLA 24

COSTOS DE SERVICIOS ADICIONALES

a. Exportación

Servicios Adicionales:	Neptunia Callao	Neptunia Paíta	Tramarsa	Lica	Alconsa Callao	Alconsa Paíta	Imupesa Callao	Ransa Callao	Unimar Callao	Unimar Paíta
manipuleo (movilización)	55	55	45	35		56	71	42	47	47
tracción						55	95	70	70	70
Almacenaje							13			
Pesaje / repesaje			50							
Inspección de precintos y daños			5				13			
Gastos Administrativos			15		20	20	9		7	7
Uso de muelle										
Verificación de temperaturas										
Conexión y desconexión de energía	96	75	65	60		73	78	65	84	84
Monitoreo y registro	13	13	15					20		
Recepción de Reefer			99						109	109
Manipuleo de Gen Set			25							
Alquiler de Gensets					107					
Servicios Adicionales Totales	55	55	115	35	20	131	202	112	124	124
Servicios Adicionales Reefer Totales	164	143	319	95	127	204	280	197	317	317

Nota. Esta tabla muestra los costos de los servicios adicionales al proceso de exportación.

TABLA 25

ESTRUCTURA PROMEDIO DE COSTOS

Rubros	Caja (4.25 Kg)	Contenedor (5160 cajas)	Part. %
Costo Total	4,245	21 904,2	100,0
I. Costos de Exportación hasta Puerto de Embarque	2,665	13751,4	62,8
Adquisición de fruta	0,850	4386,0	20,0
Cosecha y transporte a la empacadora	0,304	1568,6	7,2
Proceso de empacado	0,900	4644,0	21,2
Insumo de empaque	0,440	2270,4	10,4
Agenciamiento de Aduana	0,048	247,7	1,1
Preparación de documentos de embarque y envío por courier	0,008	41,3	0,2
Seguros locales	0,015	77,4	0,4
Gastos financieros	0,100	516,0	2,4
II. Costos de Envío hasta Puerto de Destino	1,580	8152,8	37,2
Flete marítimo	0,795	4102,2	18,7
Seguro de mercadería	0,010	51,6	0,2
Gastos de destino	0,125	645,0	2,9
Gastos de almacenaje	0,200	1032,0	4,7
Comisión de venta (10% del precio de venta)	0,450	2322,0	10,6

1/ Asumiendo un precio de venta de US\$ 4.5 por caja

Fuente: APEM

Elaboración: MINAG

Nota. Esta tabla muestra la estructura de los costos promedios.

El costo de exportación de mango Kent para el contenedor que contenga 5 160 cajas de 4,25 KG aproximadamente consigue un costo aproximado de 21 900 de los cuales el 62.8 % equivale el costo en el que se incide hasta colocar la carga en el puerto de embarque, es decir Paita y el resto de costos del envío al puerto de destino, supone un precio de 4.5\$ por cada caja y una comisión de precio de venta para el bróker.

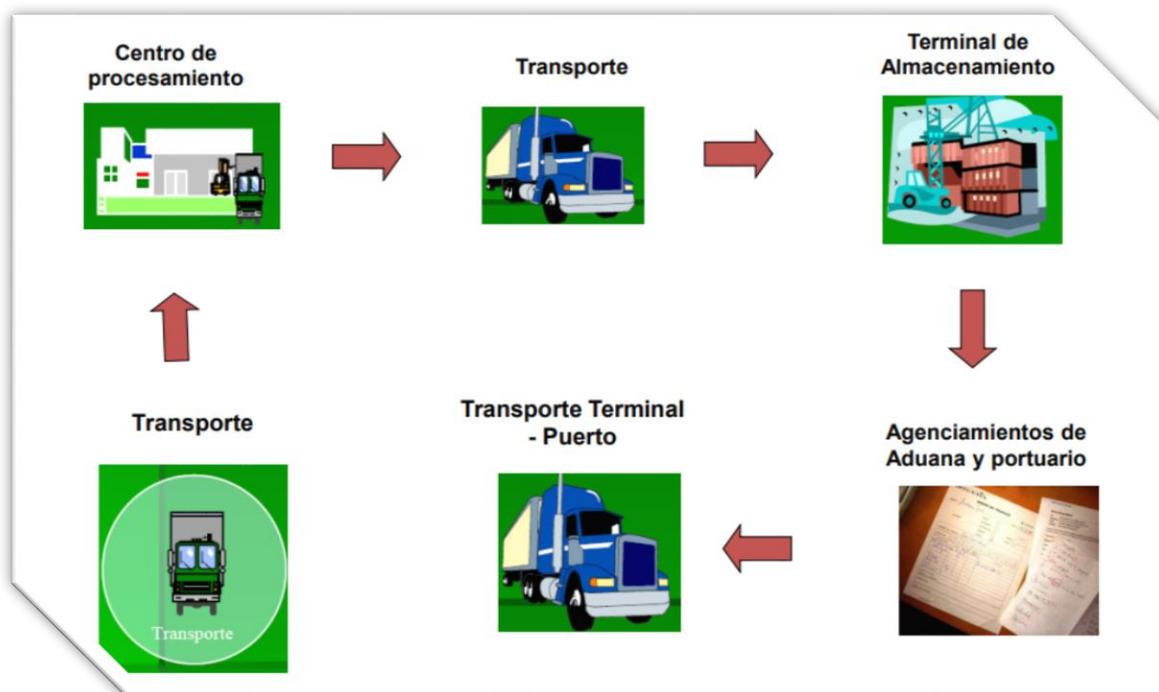


FIGURA 12 EXPORTACIÓN: EMBARQUE

Nota. Esta figura muestra el proceso de exportación transcurrido.

10.3. Aseguradoras

El aumento de los riesgos que asume el comercio internacional hace necesario la articulación de ciertos instrumentos de cobertura. La actividad de la empresa y el país destino de los servicios o productos exportados condiciona en medida el tipo de cobertura que resulta más conveniente contratar.

Respecto a la cobertura de la póliza que se contratara protege al ASEGURADO contra los daños y pérdidas directas que pueden llegar a sufrir el producto en condiciones particulares durante el trayecto en el transporte desde un punto de origen hacia su destino en el puerto internacional o almacenen de proveedor o del ASEGURADO o depósitos particulares de aduanas y que se den como resultado de riesgos cuya causa inmediata se encuentre comprendido en la póliza.

El seguro de mercaderías es brindado por una entidad aseguradora que se compromete al pago de establecidas indemnizaciones a consecuencia de posibles daños sobrevenidos durante el traslado de mercaderías sea cualquier tipo de transportes marítimo, aéreo o terrestre. Estos daños pueden afectar al objeto transportador (seguro de casco) o a las propias mercaderías transportadas. Según lo antes señalado las aseguradas a contratar se presentan en la siguiente tabla.

TABLA 26
ASEGURADORAS

RAZON SOCIAL	RUC
MAPFRE	20202380621
RIMAC SEGUROS Y REASEGUROS	20100041953
CORREDORES DE SEGUROS VIP S.A.C	20505829574
VOLCA FREIGHT FORWARDERS SA	20556264563

Nota. Esta tabla muestra las aseguradas de comercio internacional.

- **MAPFRE**

Incluye las mercancías que transportamos a lo largo de todo el trayecto de exportación, incluido el tránsito marítimo o aéreo, el despacho de aduana y el transporte por carretera hasta el almacén.



- **RIMAC SEGUROS**

Empresa con presencia internacional que brinda servicios de protección de mercadería ante riesgos de daños y pérdidas eventuales en el comercio.

RIMAC

- **CORREDORES VIT**

Corredor de Seguros VIP Más de 40 años en el mercado asegurador. Esta es la primera empresa en Perú en ofrecer cotizaciones en línea para informar a nuestros clientes. Desde el 2008, las tarifas en línea han revolucionado el mercado asegurador peruano, supervisadas y aprobadas por las Gerencias Generales de Banca y Seguros y AFP con registro J0645 y operamos en todo el país.



- **VOLCA**

En el internacional se contratará con seguros VOLCA brinda el servicio de seguro de mercancías que cubren los posibles daños que puedan recibir las cargas transportadas, tanto en el traslado como durante la descarga; de igual forma, la cobertura, depende del servicio estipulado. Dicha cubrirá la póliza de seguro de transportes.



10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

Teniendo en cuenta la naturaleza de carga denominada perecedera, debido a que las mercaderías pueden sufrir una degradación normal en sus características físicas, microbiológicas y químicas resulta necesario la cobertura de una póliza.



TABLA 27

COSTOS

Descripción	Costo Mensual	Costo Anual
Certificado de origen	\$ 13	\$ 51
Certificado de fumigación	\$ 18	\$ 72
Bill of lading (conocimiento de embarque)	\$ 25	\$ 100
Comisión agente de aduanas	\$ 110	\$ 440
Aforo físico	\$ 36	\$ 143
Derecho de embarque	\$ 60	\$ 240
Cuadrilla	\$ 90	\$ 360
Gastos administrativos	\$ 35	\$ 140
TOTAL		\$ 1,546

Nota. Esta tabla muestra los costos adicionales del proceso de exportación.

10.5. Terminales de almacenamiento

Los almacenes utilizados para el envío de mercancías se cargan, descargan, transportan por aire, mar, carretera, correo y río. Para todos los efectos, deberán ser considerados como una extensión del área principal de la administración aduanera a la que pertenecen, y por tanto las mercancías estarán sujetas a los procedimientos y prácticas aduaneras que prescriba la Ley. Se podrán acoger las disposiciones del derecho común.

TABLA 28

TERMINALES DE ALMACENAMIENTO

Ítems	Empresa	RUC
01	DP WORLD	20607564460
02	OCEAN PROJECTS LOGISTICS SAC	20566450128
03	Aduanera logística integral SAC	20600615948

Nota. Esta tabla muestra los terminales de almacenamiento disponibles.

Entre otros terminales de almacenamiento con cobertura a nivel nacional, con circunscripción en Paita se evidencia en la siguiente tabla.

TABLA 29

TERMINALES EN PAITA

RUC	Razón Social	Tipo de Operador	Estado
17000410098	INTENDENCIA REGIONAL PIURA	ALMACEN ADUANERO > DEPOSITO ADUANERO	AUTORIZADO
20100039207	RANSA COMERCIAL S A	ALMACEN ADUANERO > DEPOSITO ADUANERO	AUTORIZADO
20100044626	DEPOSITOS S A DEPSA	ALMACEN ADUANERO > DEPOSITO ADUANERO	AUTORIZADO
20132062791	ALMACENERA TRUJILLO S.A.C.	ALMACEN ADUANERO > DEPOSITO ADUANERO	AUTORIZADO
20257364357	MOLINOS & CIA S.A.	ALMACEN ADUANERO > DEPOSITO ADUANERO	AUTORIZADO
20483885581	TRANSPORTES Y SERVICIOS GENERALES CAROLINA S.A.C.	ALMACEN ADUANERO > DEPOSITO ADUANERO	AUTORIZADO

Nota. Esta tabla muestra del transporte disponibles en lugar de origen.

Entre los operadores logísticos encargados de diseñar aquellos procesos de una o varias etapas dentro de la cadena de suministro en las que se involucra actividades de aprovisionamiento, transporte, almacén y distribución se explica a continuación.

Criterios para la selección:

Según aquellos criterios tenidos presente en la selección se detallan a continuación.

- a) Que se encuentre legalmente constituidos y debidamente instalados y que cuente con experiencia internacional y servicio eficiente.
- b) Que ofrezca un servicio personalizado y calificado, es así que por un servicio competitivo.
- c) El agente de logística tiene que ofrecer un servicio que responda claramente a las exigencias del cliente.
- d) Debe estar debidamente actualizado y capacitado.

- **IMUPESA**

Los almacenes consignados para depositar carga que son embarcadas o desembarcadas, transportada por medio marítimo es así que las acciones se ejecutaran por IMUPESA que coloca a disposición uno de los terminales de almacenamiento más modernos del Pacífico Sur.

Una empresa especializada en operaciones de terminales de carga, depósitos de contenedores, distribución y transporte, retado por adicionar valor en la gestión de los negocios de los clientes y asegurarse de los exigentes requisitos de calidad y actualmente se encuentran en la búsqueda permanente de soluciones logísticas.



- **DP WORLD**

Otros de los terminales de almacenamiento es DP WORLD que brinda diferentes servicios como operadores logísticos entre ellos, el almacenamiento temporal, hasta la realización del embarque.

La empresa es subsidiaria de DP World, líder en la facilitación del comercio, y es un trascendental actor de la cadena logística. Realiza sus operaciones desde terminales marítimos y ofrece servicios afines con la logística y soluciones tecnológicas. En el Perú está presente desde el año 2006 operando el Terminal portuario Muelle Sur.

- **OCEAN PROJECTS LOGISTICS S.A.C**

Los servicios de agenciamiento de exportación desde el puerto de Paita también estarán brindados Ocean Projects Logistics SAC que cuenta con amplia experiencia en asesoría logística.

Es empresa que cuenta con amplia experiencia ofreciendo asesoría logística y ejecutando la coordinación de las operaciones logísticas para actividades de exportación e importación, Desde y hacia cualquier puerto nacional del Perú entre sus operaciones destaca las ooperaciones terrestres en puertos, proyectos, almacenes de aduanas, manipulaciones de cargas equipos y carga en general.



11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

La Distribución física internacional es un proceso logístico en el que se desenvuelve el entorno a colocar un determinado producto dentro del mercado internacional cumpliendo con los términos de negociación entre el importador y exportador, siendo el objetivo primordial disminuir el tema de costos, tiempos y riesgos generados por el trayecto, de un punto de salida origen, hacia el punto de destino. Tal como se señala en la imagen.

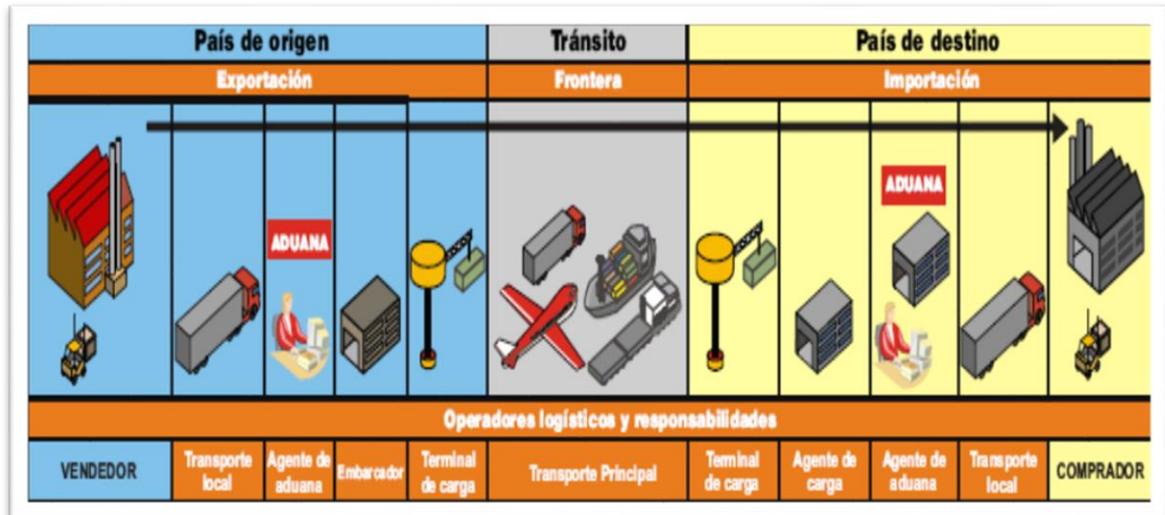


FIGURA 13 DISTRIBUCIÓN FISCA INTERNACIONAL

Nota. Esta imagen muestra el recorrido del proceso de exportación.

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

El terminal portuario clásico y el operador portuario incluyen sus instalaciones para facilitar el intercambio modal de clientes. El administrador puede ser público o privado.



FIGURA 14 INTERMEDIARIOS

Nota. Esta imagen muestra el proceso de colocación de mercaderías.



Los contenedores partirán del puerto de Paita en los terminales portuarios EUROANDINOS que tienen únicamente las operaciones, administración y explotación del Terminal Portuario ubicado en Paita conforme a los términos y condiciones determinados en el Contrato de Concesión firmado por el Perú.

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

caracterizándose los Países Bajos por tener una óptima infraestructura de sus puertos, poseen más de 40 puertos entre los que se destacan principales y auxiliares. Siendo una de sus mayores fortalezas de Holanda contar con un puerto de Róterdam, debido que este es el principal puerto de Europa y del mundo en donde la mayor parte de las líneas marítimas distribuyen y conectan carga a diversos lugares del mundo.

En relación a las posibilidades para poder acceder al mercado de los Países Bajos por vía aérea, tiene 27 aeropuertos, entre los más resaltantes destacan: Los aeropuertos de Eindhoven, Groningen, el Aeropuerto Internacional de Ámsterdam, el Aeropuerto Internacional de Maastricht Aachen, además del Aeropuerto Internacional de Róterdam.

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

a) Principales puertos

Teniendo en consideración el país de destino para la exportación de mango Kent se detallan los puertos más importantes con los que cuenta Holanda en las diversas ciudades.

TABLA 30

PRINCIPALES PUERTOS

PRINCIPALES PUERTOS	
Alkmaar	Ijmuiden
Amsterdam	Middelburg
Aruba	Moerdijk
Breskens	Nijmegen
Brouwershaven	Rotterdam
Den Helder	Scheveningen
Dordrecht	Schiedam
Eemshaven	Texel
Europoort	Vlaardingen
Flushing	Vlissingen
Groningen	Willemstad
Hansweert	Zaanstad
Harlingen	Zierikzee
Hellevoetsluis	Hook of Holland

Nota. Esta tabla muestra los principales puertos en el país de destino.

- **Puerto de Rotterdam:** Estimado un puerto prestigioso del país de destino desde sus inicios en 1962, debido a la ubicación en Europa central, justamente en la costa del mar de Norte facilitando la captación de todo el tráfico entre los países vecinos.



- **Puerto de Zelanda:** Ubicado en el lado sur del país de Holanda entre las desembocaduras del río Escalda y el canal de Gent, es parte de los puertos de Terneuzen y Flesinga- siendo su ubicación estratégica lo que le favorece de manera que su fluido comercial es estimado por miles de millones de dólares diariamente.

Actualmente su tráfico marítimo es óptimo, pero en los años posteriores será más lucrativo debido que el gobierno está indagando la forma de unificar conexiones con el río Sena y el Escalda.



- **Puerto de Middelburgo:** Es la ciudad portuaria donde se alberga uno de los puertos de Países Bajos, ubicada en la zona este de la isla de Walcheren en la provincia de Zelanda. Desde sus inicios el puerto fue edificado como uno de los tres puntos defensivos para luchar contra los vikingos en la antigüedad, posteriormente los mercaderes distinguieron las ventajas marítimas, así lo convirtieron en centro de acopio comercial por su accesibilidad con puertos de otros países.

b) Principales aeropuertos

- **Aeropuerto Internacional de Ámsterdam,** Se considera el tercer aeropuerto más grande de Europa con sus volúmenes de carga, sirve de conexión a diferentes destinos de Europa y el mundo. De instalaciones están adaptadas para manipular todo tipo de equipos y cargas, además facilita el servicio de almacenaje de carga refrigerada y en general. Siendo Holanda el principal comercializador de flores y plantas, esto lo ha transformado, en el primer país a nivel mundial con características excepcionales en el dominio de este producto, donde el volumen de sus exportaciones e importaciones va en creciendo de forma considerablemente cada año.

- **Aeropuerto de Maastricht Aachen,** un aeropuerto regional a 9 km al noreste de Maastricht, en el municipio de Beek, Países Bajos, y no más lejos de Aquisgrán, Alemania. Siendo el segundo mayor centro de operaciones de vuelos de carga de Holanda. En 2008, el aeropuerto asumió más de 252 000 pasajeros y manipuló 87.000 toneladas de carga.

- **Aeropuerto de Eindhoven:** El segundo aeropuerto en importancia dentro de Holanda es el aeropuerto de Eindhoven, que ofrece vuelos mayoritariamente dentro de Europa.

c) Infraestructura

Su infraestructura portuaria cuenta con varios muelles, amarres y grúas directamente sobre sus orillas para trasladar la carga en menor tiempo. Cabe recalcar que la instrumentación en el puerto cuenta con tecnología moderna.

En cuanto a los contenedores, cabe señalar que en 2012 este puerto holandés colocó alrededor de 5 mil contenedores en sus almacenes, pero estos podrían ser mayores con el tiempo debido a la expansión.

d) Capacidad portuaria

En relación a la capacidad portuaria capaz de mover alrededor de 400 millones de toneladas de carga por año, transportadas por más de 34 000 embarcaciones internacionales y 133 nacionales. De hecho, cada minuto carga en la cantidad de 600 toneladas de bienes y servicios.

e) Restricciones

Se debe tener en cuenta que para exportar hacia el mercado de destino Holanda debe considerarse las leyes europeas en relación al ambiente, calidad, salud y seguridad, además los productos que ingresan deben cumplir reglas especiales respecto a las etiquetas y embalajes.

f) Costos

TABLA 31

CONCEPTOS FACTURADOS

CONCEPTO	COSTO
Gate Out	125. 00
Utilización de muelle	60.00
Transporte terrestre del vacío o del lleno	100.00
Transporte terrestre	100.00
Servicio de transferencia	100.00
Seguro del contenedor	450.00
Manipuleo al costado del buque	230.00
Manipuleo	300.00
Gate In	177. 00
Emisión del conocimiento de embarque	50.00
Desvió del contenedor	50.00
Derechos de embarque	320.00
Conocimiento del embarque	150.00
Costo total	\$ 2212.00

Nota. Esta tabla muestra los conceptos facturados del proceso de exportación.

11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino

El proceso de nacionalización de mercaderías sigue las siguientes etapas.

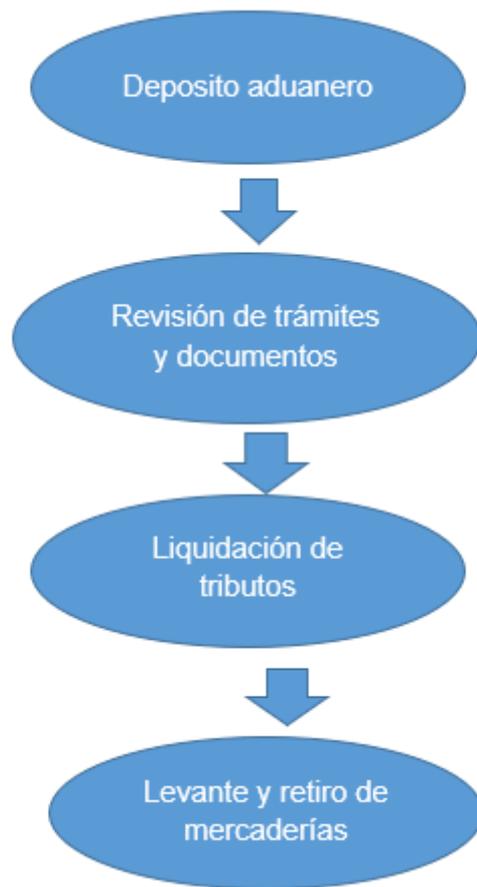


FIGURA 15 PROCESO DE NACIONALIZACIÓN

Nota. Esta imagen muestra el proceso de nacionalización de mercaderías.

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

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

- **STS HOLLAND**, es una empresa proveedora de servicios, fundada en 2006, que desarrolla sus actividades en el sector Transportes por carretera: servicios logísticos. También está presente en los sectores transporte y envío de mercancías. Tiene su sede en Zaandam, Países Bajos.

STS HOLLAND



- **PANALPINA**: Fue fundada en 1935. Operando en más de 70 países y tienen sus socios donde no tienen suministro. Se especializan en transporte aéreo y marítimo transcontinental y soluciones relacionadas con la gestión de la cadena de suministro. Además, se han expandido a áreas como la energía y las soluciones de TI. Se esfuerzan continuamente por llevar a cabo sus negocios con integridad y respeto por las diferentes culturas e individuos. Han dividido su estructura operativa en regiones: América, Asia, Europa y Medio Oriente, África y la Comunidad de Estados Independientes (CEI).



- **CH Robinson**: Esta es una empresa con sede en los Estados Unidos. Fundada desde 1905, es una organización más antigua de la industria. Opera en regiones específicas: América del Norte, América del Sur, Europa y Asia. Sus acuerdos de logística incluyen tierra, aire, mar, ferrocarril, logística extendida, gestión

de TMS, cooperación de subcontratación y consultoría de la cadena de suministro.



12. DISTRIBUCIÓN

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

Mapeo de una cadena de suministro representa una recopilación de información acerca de los proveedores y aquellas personas que trabajan en su cadena de suministro, a fin de crear un mapa global de red de suministro. Dicha información podría almacenarse en una plataforma única de datos para obtener una mayor comodidad y facilitar el análisis.

La secuencia proveedor-consumidor continuará la siguiente ruta.

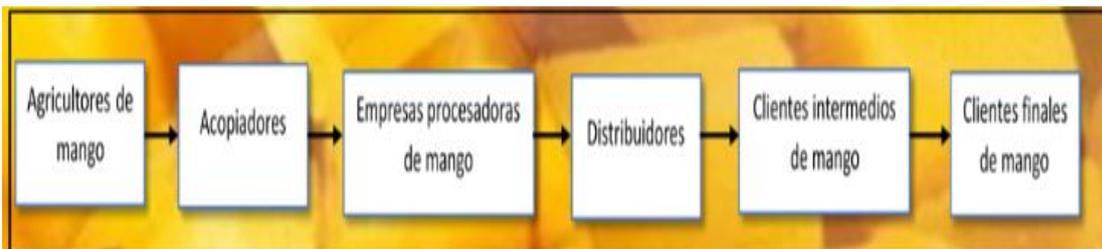


FIGURA 16 SECUENCIA PROVEEDOR CONSUMIDOR

Nota. Esta figura muestra la secuencia proveedor-consumidor.

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)

Los canales de distribución internacionales considerados se detallan, entre los que se pueden destacar el Wholesaler, direct marketing y el mom's así como sus principales ventajas y desventajas, que son necesarias tenerlas presentes en el momento de seleccionar el canal apropiado.

CANAL COMERCIAL	VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>Wholesaler o Mayorista</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Generalmente el dueño es el presidente y algunos manejan las compras, estableciendo una relación personal. 2. Compran de inmediato en el mismo sitio en que les ofrecen los productos. 3. Tienen clientela fiel y constantemente están en busca de otros clientes 4. Cuentan, además de su departamento de ventas, con reps en regiones. 5. Mantienen inventarios, de manera que las re-órdenes se efectúan con mayor fluidez. 6. Constantemente envían diseños de productos para su desarrollo inmediato. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Utilizan empaques diferentes, lo que aumenta el costo de los productos. 2. El costo a Mom's & Pop's, y luego de estos al consumidor final, trata que sea parecido al de los retailers. 3. La supervisión de calidad es rigurosa y se lleva a cabo en sus propias instalaciones. 4. Cualquier error es cobrado de inmediato al proveedor. 5. Los costos de los espacios muertos en los contenedores se deducen de las facturas. 6. Cuando el producto no es igual a la muestra es motivo para detener el pago y negociar descuentos, entre otros. 7. El cobro se debe negociar antes de aceptar el pedido. 8. El consumidor final es desconocido. 9. Sí encuentra otro producto similar a costos más bajos, seguramente dejará de comprarle paulatinamente.

CANAL COMERCIAL	VENTAJAS	DESVENTAJAS
<p>Mom's & Pop's</p> <p><i>(Para venderle a este canal y conseguir resultados satisfactorios, los productos tienen que ser importados, almacenados y distribuidos por la misma empresa exportadora).</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Las ventas se efectúan principalmente en las ferias especializadas. 2. Se vende el producto en empaques predeterminados. 3. Los márgenes de ganancia son más elevados que en cualquier otro canal; sin embargo, las ordenes son pequeñas. 4. Las negociaciones de venta se llevan a cabo con los dueños directamente. 5. Es posible solicitar adelantos en caso de que se pidan desarrollos nuevos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Costos elevados por participar en las ferias regionales o especializadas . 2. Las órdenes suelen ser pequeñas y de varios artículos 3. Se tiene que ofrecer cierto crédito, <u>net 30 days</u>, después del embarque. 4. Existe un porcentaje de tiendas que no pagan. 5. Embarques y cobros se tienen que efectuar en forma directa 6. Exigentes en cuanto a la calidad (consistencia) de los productos . 7. Inversión en catálogos y comisiones por venta .

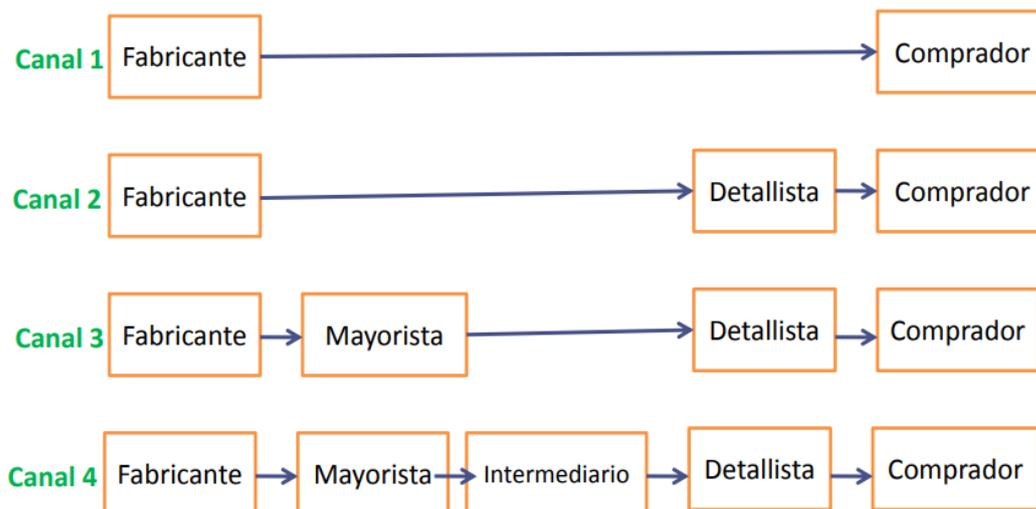


FIGURA 17 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Nota. Esta imagen muestra los canales de distribución considerados.

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

El país de Holanda, es conocido internacionalmente por la tradición comercial, así por su desarrollo en los canales de logística y comercialización, en el mercado doméstico, así como en el mercado internacional, a continuación, se presenta las variables de comercialización internacional

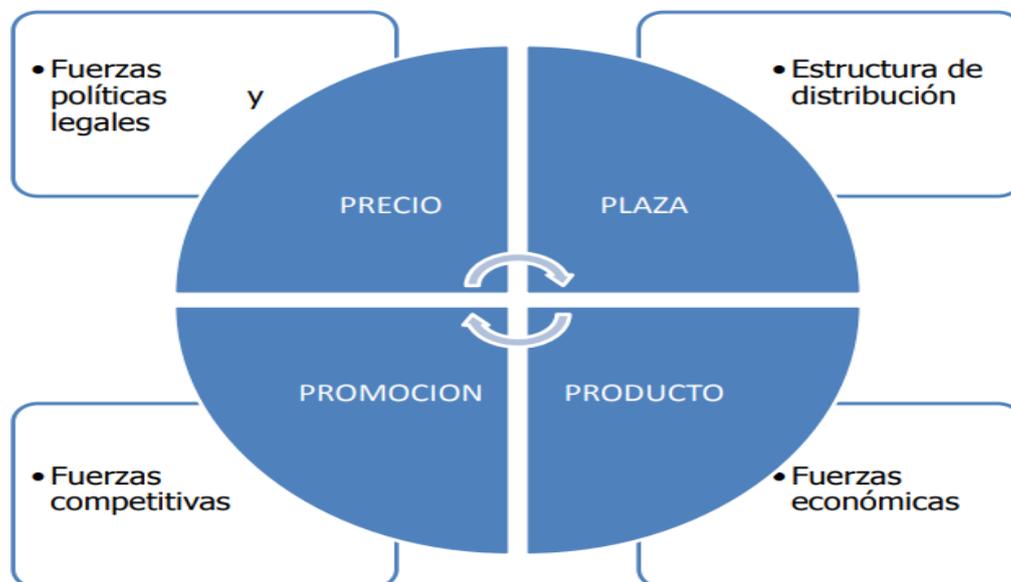


FIGURA 18 VARIABLES DE COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL

Nota. Esta tabla imagen las variables consideradas.

En la figura 18 se muestra las variables de marketing internacional que serán empleadas en el país de destino, ellas representan aspectos controlables y no controlables, pero para ello se debe planear, a fin de anticiparse al futuro y minimizar el nivel de riesgo. El análisis micro involucra el precio, plaza, promoción y producto, así también el nivel macro estas variables están relacionadas a las fuerzas políticas legales del país, además de las fuerzas competitivas y económicas del entorno internacional, sumado a una adecuada estructura de distribución.

TABLA 32
PERFIL DE EMPRESAS PROVEEDORAS

Ingredientes frescos	Ingredientes secos	Productos procesados
Hillfresh: Uvas, frutas y verduras diversas	Olam Europe: Cacao, nueces y especias	Engel Foreign Food Alimentos étnicos
Nature's Pride: Palta, mango, exóticos	Acomo: Frutas secas, nueces y semillas	Terrasana Marcas y productos orgánicos
BUD Holland: Frutas y verduras exóticas	Simon Lévelt: Café y té	Unidex Marcas étnicas
Eosta: Frutas y verduras orgánico	Tradin: Ingredientes orgánicos a granel	Sidhu Food Alimentos étnicos, carne, pescado, bebidas

Nota. Esta tabla muestra las principales empresas proveedoras del país de destino.

En la tabla 33 se observa las principales empresas importadoras, así como los productos que comercializan en el país de destino Holanda, son empresas proveedoras con quienes se lleva a competir directamente el producto.



FIGURA 19 SEGMENTO DE MERCADO

Nota. Esta imagen muestra el segmento seleccionado para la distribución.

En relación al segmento de mercado internacional al que quedará dirigido el producto está distribuido segmentado por los siguientes de canales de comercialización como se evidencia en el grafico la mayor parte del producto se distribuye en supermercados representando así un 52%, de otro lado el 24% en tiendas especializada y el 7% se distribuyen en otros canales.

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

Los incoterms son los medios de negociación entre el importador y el exportador, su importancia radica en ayudar a limitar las responsabilidades, así como comparten riesgos y costos, se establecen los siguientes aspectos en la negociación, también de establecen el lugar y momento donde se produce la transferencia del riesgo y los costos, sobre la mercadería entre el exportador e importador. Determinan ¿Quién contrata y paga? El transporte, el Seguro y los documentos requeridos.

La utilización de incotems seleccionado en este caso depende del medio de transportes que se utilizara, se considero un icomtems maritimo denmida FOB porque es el mas apropiado para el comerico internaiconal y donde los riesgos son compartido para ambas partes, la trasferias de resposabilidad se evidencia en la siguiente imagen.



FIGURA 20 INCOTERMS SELECCIONADO

Nota. Esta imagen muestra incoterms seleccionado.

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

Según la red comercial podrían ser considerados los canales de comercialización como:

- **Empresas Industriales:** Principalmente realizan compras a los productores.
- **Mayoristas:** Usualmente transfieren a los distribuidores, además pueden ser considerados clientes directos.
- **Cadenas de Tiendas:** Son los almacenes grandes con una organización central.
- **Retailer:** Están conformados por aquellos denominados minoristas.
- **Agente Comisionado:** Aquel que hace el vínculo entre el exportador y el importador; recibiendo una comisión.
- **Trading Company:** Compañía que adquiere en un determinado mercado para venderlo nuevamente en uno nuevo.

TABLA 33
IMPORTADORES

Importadores  **364** empresas

Ingredientes frescos	Ingredientes secos	Productos procesados
OTC - frutas y verduras orgánico	Nutland - frutas secas, nueces, semillas	Terrasana - marcas y productos orgánicos
Eosta - frutas y verduras orgánico	Doens Food - ingredients diversos a granel	UDEA - marcas y productos orgánicos
Fairtrasa - frutas y verduras orgánico	Tisco - materias primas sin alérgenos	-
Bio World - frutas y verduras orgánico	Do-it - ingredients orgánicos a granel	-

Nota. Esta tabla muestra los importadores.

La tabla 34 nos muestra los principales competidores o exportadores que dirigen sus productos al país de destino seleccionado Holanda, así se evidencia los principales productos que comercializan.

TABLA 34

DISTRIBUIDORES MAYORISTAS

Empresa / Enlace	Descripción
UDEA www.udea.nl	Mayorista, casa de marcas, importadora y exportadora de productos alimenticios orgánicos y franquicia de la cadena de supermercado ecológico Ekoplaza.
Natudis www.natudis.nl	Mayorista de productos naturales, 6,500 productos, 300 proveedores, orgánico, biodinámico y marcas propias; Franquiadora de la fórmula de Natuurwinkel.
Terrasana http://terrasana.nl	Distribuidor, productor y proveedor de marca de productos orgánicos. TerraSana atiende a más de 400 minoristas dentro del canal especializado de alimentos naturales a nivel nacional, con más de 900 productos orgánicos en los segmentos comestibles secos y cosmética natural
De Nieuwe Band www.nieuweband.nl	Mayorista cooperativo en alimentos orgánicos con 3,000 productos. En Enero del 2018 decidieron hacer una fusión con la cadena cooperativa de supermercados ODIN. De Nieuwe Band se enfocará en los comestibles secos.
Vehgro www.vehgro.nl	VehGro se especializa en la importación, exportación y distribución de alimentos orgánicos de alta calidad.
Nutriboost https://nutriboost.nl	Mayorista de superalimentos

Nota. Esta tabla muestra los principales mayoristas.

Como de detalla en la tabla 35 las principales empresas mayoristas destinadas a la distribución del producto exportado.

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

Las exigencias del mercao internacional Holandes estan relaciondas a la capacidad productiva, exigencias tecnicas, estandares de calidad, especificaciones y normas sanitarias regulas por el pais de destino.

13.MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

13.1. Presupuesto de inversiones

DETALLE	VALOR COMPRA	IGV	PRECIO COMPRA	PORCENTAJE DEPRECIAC.	DEPRECIAC. ANUAL	DEPRECIAC. ACUM.
MAQUINARIA Y EQUIPO	S/. 45.641,95	S/. 8.215,55	S/. 53.857,50	10%	S/. 4.564,19	S/. 13.692,58
MUEBLES	S/. 17.000,00	S/. 3.060,00	S/. 20.060,00	10%	S/. 1.700,00	S/. 5.100,00
CAPITAL DE TRABAJO	S/. 40.000,00	S/. 0,00	S/. 40.000,00	0%	S/. 0,00	S/. 0,00
TOTAL	S/. 102.641,95	S/. 11.275,55	S/. 113.917,50		S/. 6.264,19	S/. 18.792,58

13.2. Presupuesto de inversiones

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
CANT. UNIDADES X CAJAS	24.000	26.400	29.040	79.440
VALOR VTA UNIT.	S/. 48,00	S/. 48,00	S/. 48,00	
VENTA ADICIONAL	S/. 0,00	S/. 0,00	S/. 0,00	S/. 0,00
VALOR VTA TOTAL	S/. 1.152.000,00	S/. 1.267.200,00	S/. 1.393.920,00	S/. 3.813.120,00
IGV	S/. 207.360,00	S/. 228.096,00	S/. 250.905,60	S/. 686.361,60
PRECIO VENTA TOTAL	S/. 1.359.360,00	S/. 1.495.296,00	S/. 1.644.825,60	S/. 4.499.481,60
VENTA AL CONTADO	S/. 1.087.488,00	S/. 1.196.236,80	S/. 1.315.860,48	
VENTA AL CREDITO	S/. 271.872,00	S/. 299.059,20	S/. 328.965,12	

13.3. Detalle de costos

DETALLE	AÑO 3					TOTAL
	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	
MATERIA PRIMA			S/.813.120,00	S/.146.361,60	S/.959.481,60	S/.2.624.697,60
LIMON	S/. 28,00	29040	S/.813.120,00	S/.146.361,60	S/.959.481,60	S/.2.624.697,60
MANO DE OBRA			S/.35.138,40	S/.0,00	S/.35.138,40	S/.96.122,40
COSTO DE M.O.D.	S/. 1,10	31.944	S/.35.138,40	S/.0,00	S/.35.138,40	S/.96.122,40
COSTOS INDIRECTOS DE FAB.			S/.26.335,00	S/.2.940,30	S/.29.275,30	S/.82.728,30
C.I.F. VARIABLE	S/. 0,75	21.780	S/.16.335,00	S/.2.940,30	S/.19.275,30	S/.52.728,30
C.I.F. FIJO			S/.10.000,00		S/.10.000,00	S/.30.000,00
TOTAL COSTOS (A+B+C)			S/.874.593,40	S/.149.301,90	S/.1.023.895,30	S/.2.803.548,30

13.4. Presupuesto de gastos

DETALLE	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			TOTAL
	VALOR	IGV	PRECIO	VALOR	IGV	PRECIO	VALOR	IGV	PRECIO	
GASTOS ADMINISTRAT. (A)	S/.12.000,00	S/.2.160,00	S/.14.160,00	S/.12.000,00	S/.2.160,00	S/.14.160,00	S/.15.000,00	S/.2.700,00	S/.17.700,00	S/.46.020,00
GASTOS ADMINISTRAT.	S/.12.000,00	S/.2.160,00	S/.14.160,00	S/.12.000,00	S/.2.160,00	S/.14.160,00	S/.15.000,00	S/.2.700,00	S/.17.700,00	S/.46.020,00
GASTOS DE VENTAS (B)	S/.61.100,00	S/.630,00	S/.61.730,00	S/.66.860,00	S/.630,00	S/.67.490,00	S/.73.196,00	S/.630,00	S/.73.826,00	S/.203.046,00
GASTOS DE VENTAS VARIABLES	S/.57.600,00		S/.57.600,00	S/.63.360,00		S/.63.360,00	S/.69.696,00		S/.69.696,00	S/.190.656,00
GASTOS DE VENTAS FIJOS	S/.3.500,00	S/.630,00	S/.4.130,00	S/.3.500,00	S/.630,00	S/.4.130,00	S/.3.500,00	S/.630,00	S/.4.130,00	S/.12.390,00
TOTAL GASTOS (A+B+C)	S/.73.100,00	S/.2.790,00	S/.75.890,00	S/.78.860,00	S/.2.790,00	S/.81.650,00	S/.88.196,00	S/.3.330,00	S/.91.526,00	S/.249.066,00

13.5. Costos de exportación por lote

DETALLE	AÑO 1					AÑO 2				
	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO
MATERIA PRIMA			S/.672.000,00	S/.120.960,00	S/.792.960,00			S/.739.200,00	S/.133.056,00	S/.872.256,00
LIMON	S/. 28,00	24000	S/.672.000,00	S/.120.960,00	S/.792.960,00	S/. 28,00	26400	S/.739.200,00	S/.133.056,00	S/.872.256,00
MANO DE OBRA			S/.29.040,00	S/0,00	S/.29.040,00			S/.31.944,00	S/0,00	S/.31.944,00
COSTO DE M.O.D.	S/. 1,10	26.400	S/.29.040,00		S/.29.040,00	S/. 1,10	29.040	S/.31.944,00		S/.31.944,00
COSTOS INDIRECTOS DE FAB.			S/.23.500,00	S/.2.430,00	S/.25.930,00			S/.24.850,00	S/.2.673,00	S/.27.523,00
C.I.F. VARIABLE	S/. 0,75	18.000	S/.13.500,00	S/.2.430,00	S/.15.930,00	S/. 0,75	19.800	S/.14.850,00	S/.2.673,00	S/.17.523,00
C.I.F. FIJO			S/.10.000,00		S/.10.000,00			S/.10.000,00		S/.10.000,00
TOTAL COSTOS (A+B+C)			S/.724.540,00	S/.123.390,00	S/.847.930,00			S/.795.994,00	S/.135.729,00	S/.931.723,00

13.6. Amortización de préstamo (apalancamiento financiero)

AÑO	CAPITAL	INTERES	AMORTIZ.	CUOTA
AÑO 1	S/.40.000,00	S/.6.000,00	S/.10.000,00	S/.16.000,00
AÑO 2	S/.30.000,00	S/.4.500,00	S/.10.000,00	S/.14.500,00
AÑO 3	S/.20.000,00	S/.3.000,00	S/.10.000,00	S/.13.000,00
AÑO 4	S/.10.000,00	S/.1.500,00	S/.10.000,00	S/.11.500,00
TOTAL		S/.15.000,00	S/.40.000,00	S/.55.000,00

HOJA DE COSTOS - LOTE DE EXPORTACION

MANGO KENT EN ENVASE DE CARTON PRESENTACION DE 10 KILOS

240000 kilos

TIPO DE CAMBIO: 3,75

DETALLE	LOTE DE EXPORTACION 01							
	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	VALOR	IGV	PRECIO
MATERIA PRIMA			S/.67.200,00	S/.12.096,00	S/.79.296,00	\$ 17.920,00	\$ 3.225,60	\$ 21.145,60
MANGO KENT X CAJA	S/. 2,80	24000	S/.67.200,00	S/.12.096,00	S/.79.296,00	\$ 17.920,00	\$ 3.225,60	\$ 21.145,60
	S/. 0,00	0	S/.0,00	S/.0,00	S/.0,00	\$ -	\$ -	\$ -
MANO DE OBRA			S/.23.760,00	S/0,00	S/.23.760,00	\$ 6.336,00	-	\$ 6.336,00
COSTO DE M.O.D.	S/. 1,10	21.600	S/.23.760,00		S/.23.760,00	\$ 6.336,00	\$ -	\$ 6.336,00
COSTOS INDIRECTOS DE FAB.			S/.18.028,37	S/.3.120,69	S/.21.149,06	\$ 4.807,57	\$ 832,18	\$ 5.639,75
C.I.F. VARIABLE	S/. 0,75	21.600	S/.16.200,00	S/.2.916,00	S/.19.116,00	\$ 4.320,00	\$ 777,60	\$ 5.097,60
ROTULADO Y ETIQUETADO			S/.1.828,37	S/.204,69	S/.2.033,06	\$ 487,57	\$ 54,58	\$ 542,15
TOTAL COSTOS (A+B+C)			S/.108.988,37	S/.15.216,69	S/.124.205,06	\$ 29.063,57	\$ 4.057,78	\$ 33.121,35

Hb

ESTADO INTEGRAL DE COSTOS (EXPRESADO EN USD \$)

	Material directo		17.920,00
	Mano de obra directa		6.336,00
	Costos indirectos de Fabricación		<u>4.807,57</u>
	Costo de produccion del lote de exportación		29.063,57
(+)	Invent. Inicial de productos en proceso		<u>-</u>
=	Costo de produccion acumulada		29.063,57
(-)	Invent. Final de productos en proceso		<u>-</u>
=	Costo de producción terminada		29.063,57
(+)	Invent. Inicial de productos terminados		<u>-</u>
=	Costo de producción disponible para la venta		29.063,57
(-)	Invent. Final de productos terminados		<u>-</u>
=	Costo de produccion terminada y vendida		29.063,57
(+)	Costos de almacenaje		1.084,28
(+)	Gastos Operativos		600,00
	Gastos de administración	400,00	
	Gastos de ventas	<u>200,00</u>	-

=	Costo total		29.663,57
(+)	Utilidad	50%	<u>14.831,78</u>
=	Valor EXW TOTAL		44.495,35

X CAJA

=	Valor EXW POR UNIDAD COMERCIAL	0,19	DÓLAR X KG \$ 1,85
---	---------------------------------------	-------------	--------------------

13.7. Presupuesto de liquidación de IGV

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
IGV Ingresos	S/.0,00	S/.207.360,00	S/.228.096,00	S/.250.905,60
IGV Egresos	-S/.11.275,55	-S/.126.180,00	-S/.138.519,00	-S/.152.631,90
Liquidación IGV	-S/.11.275,55	S/.81.180,00	S/.89.577,00	S/.98.273,70
Crédito Fiscal	S/.0,00	-S/.11.275,55	S/.0,00	S/.0,00
Crédito Acumulado	-S/.11.275,55	S/.0,00	S/.0,00	S/.0,00
Neto a Pagar	S/.0,00	S/.69.904,45	S/.89.577,00	S/.98.273,70

13.7 Matriz de costos DFI

PAIS EXPORTADOR

		Unitario		(DIAS)	Unitario		(DIAS)	Unitario	
A	VALOR EXW	0,000	-	-	6,437	44.495,35		0,000	
	<i>Costos Directos</i>								
1	EMPAQUE	0,000			0,327	2.262,30		0,000	
2	EMBALAJE	0,000			1,307	9.033,00		0,000	
3	UNITARIZACIÓN	0,000			0,158	1.090,00		0,000	
4	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR	0,000	-		0,022	150,00		0,000	
5	DOCUMENTACIÓN	0,000	-		0,011	75,00		0,000	
6	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)	0,000	-		0,007	50,00		0,000	
7	ALMACENAMIENTO INTERMEDIO	0,000			0,000	-		0,000	
8	MANIPULEO PREEMBARQUE	0,000	-		0,000			0,000	
9	MANIPULEO EMBARQUE	0,000	-		0,003	20,00		0,000	
10	SEGURO	0,000			0,000			0,000	
11	BANCARIO	0,000			0,000			0,000	
12	AGENTES	0,000	-		0,014	100,00		0,000	
	<i>Costos Indirectos</i>								
13	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto	0,000	-	-	0,001	10,00	-	0,000	-
14	CAPITAL-INVENTARIO	0,000	-	-	0,000	-	-	0,000	-
	COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR	0,000	-		1,850	12.790,30		0,000	-
B	VALOR : FCA.No Incluye Embarque	0,000	-	-	8,285	57.265,65	-	0,000	
C	VALOR : DAP*		N/A			N/A		0,000	
D	VALOR : FAS No Incluye Embarque	0,000	-	-		N/A			N/A
E	VALOR : FOB	0,000	-	-		N/A			N/A

TRÁNSITO INTERNACIONAL	1	TRANSPORTE INTERNACIONAL	0,000	-	-	0,810	5.601,60	0,000	-	-	
	F	VALOR CFR	0,000	-	-		N/A		N/A		
	G	VALOR CPT	0,000	-	-	9,095	62.867,25	0,00	0,000	0,00	
	1	SEGURO INTERNACIONAL	0,000	-	-	0,033	230,00	0,000	-	-	
	H	VALOR CIF	0,000	-	-		N/A		N/A		
	I	VALOR CIP	0,000	-	-	9,129	63.097,25	0,00	0,000	-	0,00
	1	MANIPUELO DE DESEMBARQUE	0,000	-	-	0,000	-	0,000	-	-	
		<i>Costos indirectos</i>									
	2	CAPITAL-INVENTARIO	0,000	-	-	0,000		0,000	-	-	
		COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL	0,000	-	-	2,694	18.621,90	0,000	-	-	
	C	VALOR DAP** No Incluye Desembarque	0,000	-	-		N/A		N/A		
	J	VALOR DPU	0,000	-	-	9,129	63.097,25	0,00	0,000	-	0,00
PAIS IMPORTADOR	1	TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR	0,000	-	-	0,000		0,000	-	-	
	2	ALMACENAMIENTO	0,000	-	-	0,000		0,000	-	-	
	3	SEGURO	0,000	-	-	0,000		0,000	-	-	
	C	VALOR DAP***	0,000	-	-	9,129	63.097,25	-	0,000	-	-
	1	DOCUMENTACION	0,000	-	-	0,000		0,000	-	-	
	2	ADUANEROS (IMPUESTOS)	0,000	-	-	0,000		0,000	-	-	
	3	AGENTES	0,000	-	-	0,000		0,000	-	-	
	4	BANCARIO	0,000	-	-	0,000		0,000	-	-	
		<i>Costos indirectos</i>									
	5	CAPITAL-INVENTARIO	0,000	-	-	0,000		0,000	-	-	
		COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR	0,000	-	-	2,694	18.621,90	0,000	-	-	
	K	VALOR DDP TOTAL	0,000	-	-	9,129	63.097,25	-	0,000	-	-

FUENTE: Adaptación de Matriz elaborada por Proexport - Colombia

Valor DDP por unidad comercial



0

13.8 Estado de resultados proyectado

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
VENTAS	S/.1.152.000,00	S/.1.267.200,00	S/.1.393.920,00	S/.3.813.120,00
(-) COSTO DE VENTAS	-S/.724.540,00	-S/.795.994,00	-S/.874.593,40	-S/.2.395.127,40
= UTILIDAD BRUTA	S/.427.460,00	S/.471.206,00	S/.519.326,60	S/.1.417.992,60
(-) GASTOS OPERATIVOS				
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-S/.12.000,00	-S/.12.000,00	-S/.15.000,00	-S/.39.000,00
GASTOS DE VENTAS	-S/.61.100,00	-S/.66.860,00	-S/.73.196,00	-S/.201.156,00
DEPRECIACION Y AMORT.	-S/.6.264,19	-S/.6.264,19	-S/.6.264,19	-S/.18.792,58
= UTILIDAD OPERATIVA	S/.348.095,81	S/.386.081,81	S/.424.866,41	S/.1.159.044,02
(-) GASTOS FINANCIEROS	-S/.6.000,00	-S/.4.500,00	-S/.3.000,00	-S/.13.500,00
= Utilidad antes de I.R.	S/.342.095,81	S/.381.581,81	S/.421.866,41	S/.1.145.544,02
(-) IMPUESTO A LA RENTA	-S/.100.918,26	-S/.112.566,63	-S/.124.450,59	-S/.337.935,48
= UTILIDAD NETA	S/.241.177,54	S/.269.015,17	S/.297.415,82	S/.807.608,53

13.9 Flujo de caja

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
ENTRADAS EFECTIVO	-	1.087.488,00	1.468.108,80	1.614.919,68	4.170.516,48
VENTAS CONTADO PERIODO	-	S/. 1.087.488,00	S/. 1.196.236,80	S/. 1.315.860,48	3.599.585,28
VENTAS CREDITO PER. ANTERIOR	-	-	S/. 271.872,00	S/. 299.059,20	
SALIDAS DE EFECTIVO	-113.917,50	-1.094.642,71	-1.215.516,63	-1.338.145,59	-3.762.222,43
INVERSION ACTIVO FIJO	-S/. 73.917,50	-	-	-	-73.917,50
INVERSION INTANGIBLE	-	-	-	-	-
CAPITAL DE TRABAJO	-S/. 40.000,00	-	-	-	-40.000,00
COSTO DE PRODUCTOS TERMIN.	-	-S/.847.930,00	-S/.931.723,00	-S/.1.023.895,30	-2.803.548,30
GASTOS ADMINISTRAT.	-	-S/.14.160,00	-S/.14.160,00	-S/.17.700,00	-46.020,00
GASTOS VENTAS	-	-S/.61.730,00	-S/.67.490,00	-S/.73.826,00	-203.046,00
PAGO DE IGV	-	-S/.69.904,45	-S/.89.577,00	-S/.98.273,70	-257.755,15
PAGO DE IMP. RENTA	-	-S/.100.918,26	-S/.112.566,63	-S/.124.450,59	-337.935,48
FLUJO DE CAJA ECONOM.	-113.917,50	-7.154,71	252.592,17	276.774,09	408.294,05
FINANCIAMIENTO					-
PRESTAMO	S/.40.000,00				40.000,00
AMORTIZACION	-	-S/.10.000,00	-S/.10.000,00	-S/.10.000,00	-30.000,00
INTERESES	-	-S/.6.000,00	-S/.4.500,00	-S/.3.000,00	-13.500,00
FLUJO DE CAJA FINANC.	-73.917,50	-23.154,71	238.092,17	263.774,09	404.794,05

SALDO INICIAL DE CAJA	-	-	-23.154,71	214.937,46	-
SALDO FINAL DE CAJA	-	-23.154,71	214.937,46	478.711,55	478.711,55

13.10 Balance general proyectado

BALANCE GENERAL PROYECTADO - AÑO 3

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

EFFECTIVO Y EQUIV. EFFECTIVO	478.711,55	
CAPITAL DE TRABAJO	40.000,00	
CUENTAS POR COBRAR		S/. 328.965,12
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	847.676,67	

ACTIVO NO CORRIENTE

ACTIVO FIJO		S/.45.641,95
(-) DEPREC.ACUM		-S/.13.692,58
INTANGIBLES		S/.17.000,00
(-) AMORTIZAC.ACUM.		-S/.5.100,00
TOTAL ACTIVO NO CORR.		S/.43.849,36

TOTAL ACTIVO

891.526,03

PASIVO

IMPUESTOS POR PAGAR	-
PRESTAMO POR PAGAR	S/.10.000,00
TOTAL PASIVO	10.000,00

PATRIMONIO

CAPITAL	73.917,50
RESULTADO ACUMULADO	S/.807.608,53
TOTAL PATRIMONIO	881.526,03

TOTAL PASIVO Y PATRIM.

891.526,03

FLUJO DE CAJA

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
ENTRADAS EFECTIVO	-	1.359.360,00	1.495.296,00	1.644.825,60	4.499.481,60
VENTAS CONTADO PERIODO	-	1.359.360,00	1.495.296,00	1.644.825,60	4.499.481,60
VENTAS CREDITO PER. ANTERIOR	-	-	-	-	
SALIDAS DE EFECTIVO	-113.917,50	-1.094.642,71	-1.215.664,13	-1.338.440,59	-27.587.096,95
INVERSION ACTIVO FIJO	-S/. 22.060,00	-	-	-	-22.060,00
INVERSION INTANGIBLE	-	-	-	-	-
CAPITAL DE TRABAJO	-S/. 141.730,00	-	-	-	-141.730,00
COSTO DE PRODUCTOS TERMIN.	-	-S/.7.613.683,84	-S/.8.374.052,22	-S/.9.210.457,45	-25.198.193,51
COSTOS DE EXPORTACION	-	-S/.73.178,92	-S/.73.178,92	-S/.73.178,92	-219.536,76
GASTOS ADMINISTRAT.	-	-S/.12.000,00	-S/.12.000,00	-S/.15.000,00	-39.000,00
GASTOS VENTAS	-	-S/.515.420,00	-S/.566.612,00	-S/.622.923,20	-1.704.955,20
PAGO DE IGV	-	-S/.69.904,45	-S/.89.577,00	-S/.98.273,70	-257.755,15
PAGO DE IMP. RENTA	-	-S/.1.048,57	-S/.1.343,66	-S/.1.474,11	-3.866,33
FLUJO DE CAJA ECONOM.	-113.917,50	264.717,29	279.631,87	306.385,01	-23.087.615,35
FINANCIAMIENTO					-
PRESTAMO	S/.40.000,00				40.000,00
AMORTIZACION	-	-S/.13.333,35	-S/.13.333,35	-S/.13.333,30	-40.000,00
INTERESES	-	-S/.6.000,00	-S/.4.000,00	-S/.2.000,00	-12.000,00
FLUJO DE CAJA FINANC.	-73.917,50	245.383,94	262.298,52	291.051,71	724.816,67
SALDO INICIAL DE CAJA	-	-	245.383,94	507.682,46	-
SALDO FINAL DE CAJA	-	245.383,94	507.682,46	798.734,17	1.551.800,57

13.11 Indicadores financieros

Proveedores de capital	Capital invertido	Tasa de rentabilidad requerida	Participación en el financiamiento	Costo ponderado (TRRxPF)	Rendimiento de la inversión (ClxTRR)
Accionistas	35.642,00	20%	34,39%	6,88%	7.128,40
Proveedor	28.000,00	14%	27,02%	3,78%	3.920,00
Banco	40.000,00	13%	38,59%	5,02%	5.200,00
Total	103.642,00		100%	15,68%	16.248,40

Proveedores de capital	Capital invertido	Tasa de rentabilidad requerida	Participación en el financiamiento	Costo ponderado
Proveedor	63.642	14%	61,41%	8,60%
Banco	40.000	13%	38,59%	5,02%
Total	103.642		100%	13,61%

$$WACC = \frac{E}{V} \times Ke + \frac{D}{V} \times Kd \times (1 - T)$$

SE VEN AFECTADOS POR EL ESCUDO FISCAL

$WACC = \frac{35.642}{103.642} \times 20\% + \frac{55.000}{102.642} \times 13,61\% \times (1 - 0,27)$

$WACC = 0,34389533 \times 20\% + 0,53584 \times 13,61\% \times 0,73$

WACC = 12,20%

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3					
INGRESO EFECTIVO	-	1.152.000,00	1.267.200,00	1.393.920,00					
VENTAS	-	1.152.000,00	1.267.200,00	1.393.920,00					
SALIDA DE EFECTIVO	-113.917,50	-870.334,00	-973.767,00	-1.064.393,00					
INVERSION	-113.917,50	-	-	-					
COSTO DE VENTAS	-	-724540	-795994	-874593					
GASTOS OPERATIVOS	-	-75890	-88196	-91526					
TRIBUTOS	-	-69904	-89577	-98274					
FLUJOS DE CAJA ECONOMICO	-113.917,50	281.666,00	293.433,00	329.527,00					
VAN TRAER TODOS LOS FLUJOS FUTUROS AL PRESENTE, DESCONTANDO LA TASA DE DESCUENTO Y RESTANDO LA INVERSION INICIAL									
TASA DE DESCUENTO	WACC =	12,20%							
INVERSION INICIAL	AÑO 0 =	-113917,50		281.666,00	293.433,00	329.527,00			
FLUJOS FUTUROS	AÑO 1 =	281666,00		1,122033	1,258957	1,412591			
	AÑO 2 =	293433,00							
	AÑO 3 =	329527,00		251.031,93	233.076,26	233.278,46	-113.917,50	603.469,16	
VAN		603.469,16	AL SER MAYOR A CERO, INDICA QUE EL PROYECTO ES RENTABLE.						
TIR		146,00%	SI LA TIR ES MAYOR AL WACC, INDICA QUE EL PROYECTO ES RENTABLE.						

CONCLUSIONES

- El Perú han mostrado una creciente significativa en las agroexportaciones los últimos tiempos, considerándose una alternativa muy rentable para la generación de ingresos y de divisas, así como de fuentes de empleo, generando un desarrollo económico sostenible para el país.
- Las exportaciones de Mango al mercado de Holanda, es rentable, por lo que la planificación estratégica es necesario para conservar una adecuada oferta exportable y conseguir precios atractivos en los mercados internacionales exigentes.
- Los indicadores económicos para el plan de exportación son positivos, existe un horizonte favorable. Obteniendo un WACC de 17.58 %, un VAN de 2.904.109,66 soles, con un TIR de 97.46% y un periodo de retorno de 3 años.
- El Perú presenta una ventaja comparativa en relación a los competidores potenciales de otros países, debido que este puede producir mango, en la zona norte del país por contar un suelo y clima apropiado para esta variedad de mangos. Esto hace tengamos capacidad de entrega cuando la competencia no tiene producción.
- El trabajo de exportación cumple con los requisitos de factibilidad, rentabilidad y siendo el panorama se hace más optimista debido a que nuevas inversiones no son necesarias en manera indispensable para la puesta en marcha de la empresa y se recomienda su ejecución.

BIBLIOGRAFÍA

- Agrodataperu. (s.f.). 2021. Obtenido de Mangos Frescos Perú Exportación 2021
Noviembre - Agrodataperu
- Fruit, N. (2021). Piura . Obtenido de
<https://navarrofruits.com.pe/producto/mango-kent/>
- MAPFRE. (2022). Obtenido de [https://www.mapfre.com.pe/media/cond-
importacion-exportacion.pdf](https://www.mapfre.com.pe/media/cond-importacion-exportacion.pdf)
- SEARATES. (2022). Obtenido de <https://www.searates.com/>
- SIICEX. (2022). *SIICEX RUTAS MARINAS*. Obtenido de
<https://rutasmарitimas.promperu.gob.pe/>
- Sistema integrado de informacion de comercio exterior. (2021). *SIICEX*. Lima.
Obtenido de
[https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/fichaproducto/118pdf2014Jul2
3.pdf](https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/fichaproducto/118pdf2014Jul23.pdf)
- SUNAT. (2022). Obtenido de
[https://ww3.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/fast/estructuras/formato-
Mani-Ingreso-versiones-antiores.html](https://ww3.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/fast/estructuras/formato-Mani-Ingreso-versiones-antiores.html)