



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN “UVA DE MESA” A MIAMI- EE. UU
POR LA EMPRESA MATTA S.A. DE LA CIUDAD DE ICA-PERU 2022”**

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

PRESENTADO POR

Bach. MATTA MENDIOLA, MARIA ISABEL
<https://orcid.org/0000-0003-2628-9685>

ASESOR

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

**ICA – PERÚ
2022**

Dedicatoria:

Este presente trabajo de Suficiencia Profesional le estoy dedicando a mis padres, hermano y abuelitos, quienes con su amor incondicional me dan la confianza y fortaleza para alcanzar mis sueños aunados a mi esfuerzo de superación que he puesto todo de mi para poder salir adelante y retribuirles en algo la oportunidad que me brindan en mi desarrollo personal y profesional.

Agradecimiento:

Agradezco a Dios y a la Virgen por darme salud, conocimiento y habilidad para desarrollar este proyecto, a mis padres y hermano por su amor y apoyo incondicional y a mi Alma Mater la Universidad Alas Peruanas.

INTRODUCCIÓN

El producto Uva de Mesa, que se exportará a los Estados Unidos permitirá a la empresa MATTA S.A., conseguir nuevas oportunidades para expandirse en el mercado internacional y obtener buena rentabilidad. El producto a exportar es de interés y alta demanda por el mercado internacional.

El Proyecto de Exportación, se desarrolla con el fin de dar a conocer las características y factores que hay que tener en cuenta para poder abrir un negocio de exportación al mercado de Estados Unidos específicamente por Miami aprovechando las ventajas que nos concede este país del norte de América después de 16 años de la firma del tratado de Libre Comercio entre EE. UU y Perú y que ha permitido actualmente que tenga un arancel cero costos. Dicha exportación de uva de mesa tiene gran aceptación en el mercado de Estados Unidos, dado su consistencia y su buen sabor, por lo que existe una gran porción del mercado que tiene sus preferencias por este tipo de uva, y que representan una gran oportunidad de negocio para la empresa MATTA S.A., en este sentido, es que tomaremos esta iniciativa de exportación, así como de las estrategias que se deben poner en marcha para hacer frente a la competencia que ya vienen exportando las diversas variedades de uva y ya tienen experiencia en el rubro.

La uva de mesa es sembrada en climas cálidos tropicales, aunque algunas especies se adaptan a una diversidad de climas. En nuestro país tenemos la más alta producción en las regiones de Ica, Piura, La Libertad, Arequipa y Lima. Según

PROVID quien representa a la Asociación de Productores de Uva de Mesa en nuestro país en el año 2021 Ica es la región con mayor área de producción con 9448 Hectáreas siguiéndole Piura con 7472 hectáreas.

EL INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática) dio a conocer que en febrero del 2021 la producción de Uva alcanzo 109 mil 350 toneladas cifra que representó un incremento de 11 % en comparación al año 2020. La producción de uva de mesa para el Perú representa más del 70% del total de exportaciones nacionales al mercado internacional.

RESUMEN

La elaboración del Trabajo que he realizado para poder obtener mi Licenciatura en Administración de Empresas y Negocios Internacionales mediante la modalidad de Suficiencia Profesional la he cumplido cionándome a la disposición del sistema establecida por la universidad; se detalló el producto a exportar “ UVA DE MESA “se describió el aprovisionamiento que consistió en la elección del proveedor de la Uva de Mesa, se explicó la importancia del almacenamiento enfocado en el control de calidad, donde tenemos la estrategia de almacenamiento para nuestro producto.

Asimismo, se habló del rotulado y etiquetado que consistió en tener un rotulo para la Uva de Mesa representado por la empresa MATTA S.A. También hablamos del empaque en el que escogimos las bolsas de polietileno, estas bolsas contendrán 500 gramos de Uva de Mesa. Y el embalaje que escogimos son las cajas de cartón corrugado en estas habrá 16 bolsas con un peso de 8 kilogramos por cada caja. También se habla de la contenedorización, la Empresa MATTA S.A., eligió el contenedor reefer de 20 pies. En el que cargará 20 pallets, se vieron los criterios a utilizar, el proceso, los planos, tiempos y costos. Asimismo, en la unitarización elegimos los pallets de madera de pino, denominados también parihuelas con un peso de 30 kilos. Con tratamiento MINF 15.

En cuanto al transporte interno elegimos a dos empresas cuyo precio es factible. Contamos con dos transportes internacionales cuyo flete marítimo es razonable. Ya que también contamos con las agencias de aduanas cuyo costo de agenciamiento

nos brindó información por vía correo electrónico. Por lo tanto, contamos con tres aseguradoras como son: Rimax Seguros, Liberty Seguros y Pacífico. Mencionamos los lugares o terminales donde vamos a almacenar nuestro producto que es la Uva de Mesa y con que infraestructura contamos para una excelente distribución una vez llegado al puerto de Miami ya que este cuenta con excelentes aeropuertos, puertos y terminales terrestres o anfibios para la distribución en EE.UU. de nuestro producto y que llegue en excelentes condiciones para su venta.

Damos a conocer también la importancia del Puerto Miami - EE.UU., es una ciudad puerto ubicada en el Sureste del Estado de Florida -Estados Unidos. Según las Naciones Unidas Miami se ha convertido en la novena área metropolitana más grande de EE.UU. y es una ciudad muy importante para el Comercio, Finanzas, Comercio Internacional, Medios de comunicación, Artes etc. Tiene la mayor cantidad de Bancos Internacionales de EE. UU con una población mayoritaria de origen latino.

Para la distribución utilizamos el canal directo donde intervienen nuestra empresa y nuestro cliente internacional. Damos a conocer también la matriz de costos de exportación. Cuyos incoterms que utilizaremos es el FOB (Free on Board) que significa que el vendedor en este caso exportador envía las mercancías en el barco que es escogido por el comprador que representa al importador. Finalmente, la exportación realizada por la empresa MATTA S.A., del producto de Uva de Mesa a Miami – Estados Unidos fue efectiva.

ÍNDICE

Caratula.....	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	vi
Índice.....	viii
Índice de Tablas.....	xi
Índice de Figuras.....	xiii
1. PRODUCTO A EXPORTAR	1
1.1. Ficha técnica del producto.....	3
1.2. Clasificación arancelaria del producto	4
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	5
2. APROVISIONAMIENTO	8
2.1. Proveedores potenciales	8
2.2. Matriz de selección de proveedores	12
2.3. Control de calidad.....	13
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición	19
3. ALMACENAMIENTO	20
3.1. Estrategia de almacenamiento	20
3.2. Lay-out de almacén	22
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento	23
3.4. Costo fijo de almacén	27
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	30
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto	30
4.2. Normas técnicas aplicable.....	31
4.3. Proceso de rotulado	34
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado	35
5. EMPAQUE.....	36
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	36
5.2. Criterios usados para la selección del empaque	38

5.3. Proceso de empaque	39
5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado	41
6. EMBALAJE	42
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado	42
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje	44
6.3. Proceso de embalaje.....	47
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	48
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto)	49
7.1. Ficha técnica del pallet	49
7.2. Criterios usados para la selección del pallet	51
7.3. Plano de estiba del pallet	53
7.4. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	54
8. CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto).....	55
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	55
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor	57
8.3. Proceso de contenedorización	58
8.4. Plano del contenedor.....	59
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización	61
9. TRANSPORTE	62
9.1. Proveedores del transporte interno	62
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	65
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	66
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	69
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	70
10.1. Agentes de aduana	70
10.2. Costo de agenciamiento.....	72
10.3. Aseguradoras	74
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)	75
10.5. Terminales de almacenamiento	76
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	78
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	78
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria	

del país destino	80
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc	83
11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	85
12. DISTRIBUCIÓN	86
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	86
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)	88
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del Producto	89
12.4. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización	90
12.5. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal	91
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	92
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA	94
14.1 Costo de oportunidad de capital	94
14.2 Valor actual neto.....	95
14.3 Tasa interna de retorno	96
Conclusiones.....	97
Recomendaciones.....	98
Fuentes Bibliográficas	99

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Ficha técnica del producto	3
Tabla 2 Clasificación arancelaria	4
Tabla 3 Proveedores.....	8
Tabla 4 Matriz de selección	12
Tabla 5 Costo de adquisición del producto	19
Tabla 6 Costo fijo de almacén	27
Tabla 7 Implementación de seguridad para el personal	28
Tabla 8 Costo fijo del almacén.....	29
Tabla 9 Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	35
Tabla 10 Ficha técnica del empaque	37
Tabla 11 Proceso de empacado	40
Tabla 12 Tiempos y costos Proceso de empacado	41
Tabla 13 Ficha técnica del embalaje.....	43
Tabla 14 Proceso de embalaje	47
Tabla 15 Tiempos y costos del proceso de embalaje	48
Tabla 16 Ficha técnica del pallet	50
Tabla 17 Proceso de paletización	52
Tabla 18 Tiempos y costos del pallet.....	54
Tabla 19 Ficha técnica del contenedor	56
Tabla 20 Tiempos y costos del contenedor	61
Tabla 21 Proveedores del transporte interno.....	62
Tabla 22 Costos del transporte interno	65
Tabla 23 Proveedores de servicio de transporte internacional	66
Tabla 24 Flete marítimo	69
Tabla 25 Cotización de exportación.....	72
Tabla 26 Aseguradora	74
Tabla 27 Póliza de seguro	75
Tabla 28 Mapeo descriptivo.....	87
Tabla 29 Costos de exportación	92
Tabla 30 Costo de oportunidad.....	94

Tabla 31 Flujo de caja.....	95
Tabla 32 TIR.....	96

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Flujograma de Proceso	5
Figura 2 Logo de la Empresa Pedregal	10
Figura 3 Logo de la empresa Don Ricardo.....	11
Figura 4 ISO 9001	15
Figura 5 ISO 2200	16
Figura 6 Logo HACCP.....	17
Figura 7 Modelo ISO 9001:2015	18
Figuro 8 Modelo ISO 9001:2015	22
Figura 9 Rotulado del Producto.....	30
Figura 10 Plano de estiba del pallet	53
Figura 11 Proceso del contenedor	58
Figura 12 Plano del contendor.....	60
Figura 13 Logo Yarina SAC.....	63
Figura 14 Logo Vemar SAC.....	64
Figura 15 Logo de la empresa marítima.....	67
Figura 16 Logo de la empresa marítima.....	68
Figura 17 Logo agencia aduanera.....	70
Figura 18 Logo agencia aduanera.....	71
Figura 19 Puerto el Callao.....	79
Figura 20 Infraestructura vial.....	81
Figura 21 Infraestructura portuaria	82
Figura 22 Infraestructura aérea	82
Figura 23 Mapeo comercial.....	87
Figura 24 Canales de distribución	88
Figura 25 Canal con mayor flujo	89

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

- **Descripción del producto:**


Las uvas de mesa o *Vitis Vinífera* que es su nombre científico son consumidas generalmente como fruta fresca, existen con y sin semilla. Estas pueden pertenecer a especies principales como: la Red Globe quienes tienen su baya de mayor tamaño, El Moscatel de Hamburgo o Moscatel Negro que es para consumo fresco y también Vinificable, Uva de Mesa Italia que también es para consumo fresco y Vinificable preparándose con esta variedad vino blanco y el Pisco, también encontramos uvas de mesa híbridas que han sufrido modificaciones genéticas, En España han creado hasta 15000 variedades híbridas. Para la cosecha se tiene que ver principalmente la apariencia de la fruta, el color y tamaño y es muy importante el contenido de azúcar en las bayas. Los tallos van cambiando de color paja o madera cuando las uvas están maduras.

Las Uvas de Mesa son ricas en fibras, carbohidratos en unos 17% asimilables, Contienen vitamina A, vitaminas del Complejo B, vitamina C, Vitamina K, Vitamina E, Omega 6 el cual es muy importante como antioxidantes y reparador celular. Uno de los principales componentes de la Uva de Mesa es el Resveratrol que ayuda en el metabolismo y activar la circulación sanguínea mejorando las paredes de los vasos sanguíneos.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Ficha técnica

DESCRIPCIÓN	
Producto Nombre Científico	Uva de Mesa Vitis Vinífera
	
Cantidad	Cajas de 8 kilogramos.
Descripción	La uva de mesa es seleccionada y tienen racimos de gran tamaño y Bayas grandes y dulces Son del tipo de Red Globe posee semillas con un sabor muy apetecible, una vez madura presenta una coloración rojo oscuro y ligeramente brillante. La piel de la uva es firme y su textura es consistente.
Características	<ul style="list-style-type: none">• Uva de color rojo oscuro con ligero brillo.• Esta variedad es casi el 75% del total de uva que Perú exporta.• Tiene bayas redondas y grandes.• Piel fina y pulpa carnosas y consistente.
Color	Rojo oscuro, brillo suave.
Valores Nutricionales	Calorías: 90 Grasas: 1 g Carbohidratos: 24 g Fibra: 1 g Azúcar: 23 g Proteína: 1 g Vitamina A: 2% Vitamina C: 25% Calcio: 2% Hierro: 2%
Consumo	Uva de Mesa fresca y seca como pasas. También se utiliza en la elaboración de vinos y sus derivados como vinagre, así como piscos, aguardientes y en la elaboración de jugos, mermeladas, snack, pastelería etc
Zona de Producción	Ica, Arequipa

Nota: Autoría

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Clasificación arancelaria

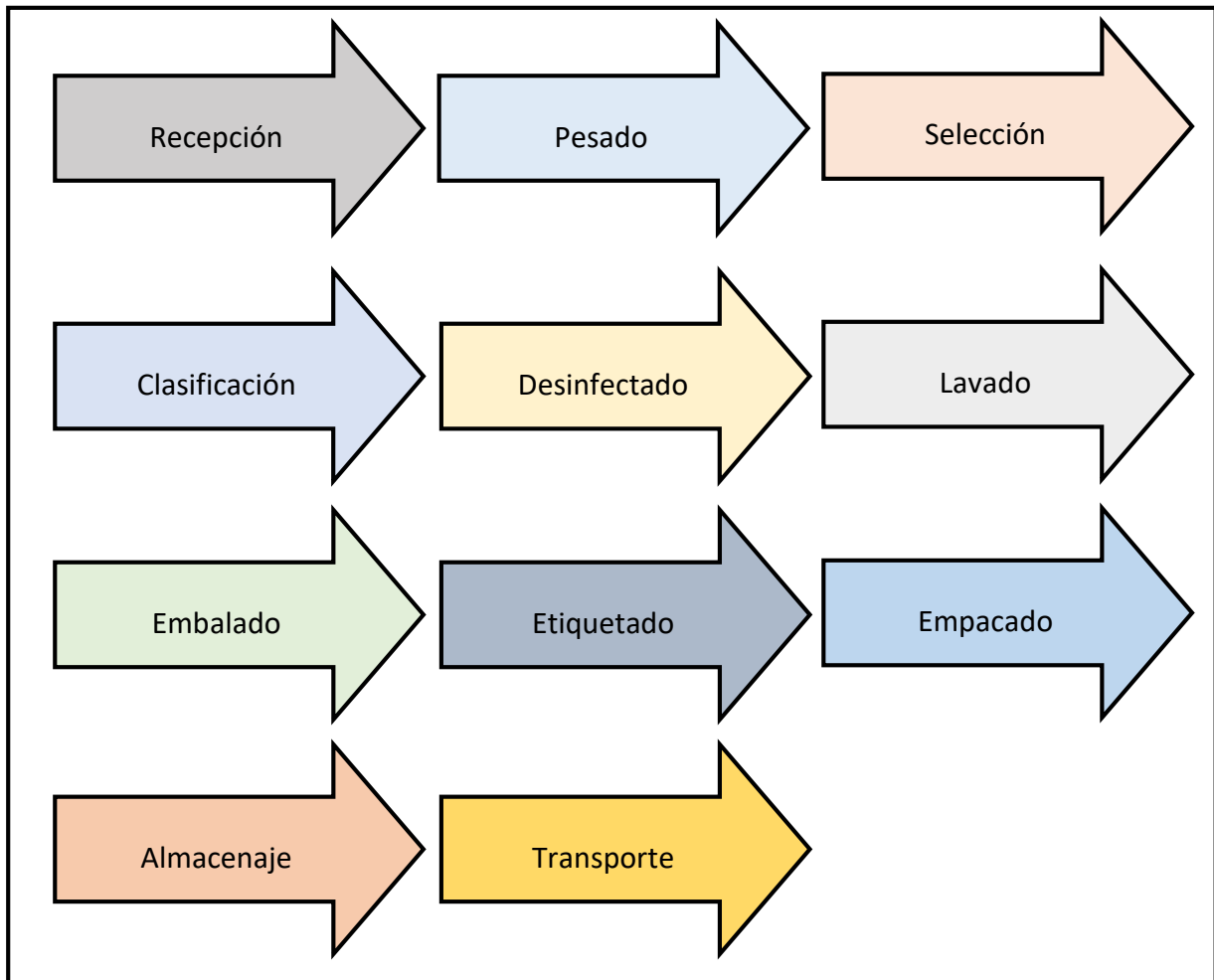
No	Partida	Descripción
13	0806.10.00.00	Uvas Frescas

Nota: (SUNAT, 2021)

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Flujograma



Nota: Autoría.

- **Recepción:** La empresa MATTA S.A., recepcionará la uva de mesa en nuestro almacén.
- **Pesado:** Las uvas de mesa serán pesadas por 500 gramos cada bolsa y las cajas pesaran 8 kilogramos que equivalen a 16 bolsas uveras.
- **Selección:** Las uvas serán seleccionadas de acuerdo al tamaño.
- **Lavado:** Las uvas serán lavadas con un procedimiento eficiente y eficaz.
- **Desinfectado:** Las uvas pasaran por una gasificación adecuada.
- **Clasificado:** Las uvas serán clasificadas de acuerdo al tamaño.
- **Empaquetado:** las uvas serán empaquetadas en bolsas uveras que son fabricadas con base de polietileno virgen de alta densidad, contendrá 500 gr. de uva que equivale a 1/2 kilo. Las bolsas escogidas miden 320 mm x 160 mm x 280 mm. con las siguientes características:
 - Gran resistencia térmica y química.
 - Una gran resistencia al impacto.
 - Son bolsas sólidas, incoloras, casi opacas.
 - Son flexibles aun a bajas temperaturas.
 - Son resistente a ser rotas, dobladas, desgarradas o molidas.
 - Son rígida ya que el polietileno es de baja densidad.
- **Etiquetado:** Todos los productos de exportación obligatoriamente tienen que tener un etiquetado de las cajas que van a contener a las frutas y deben precisar la siguiente información:
 - Datos del productor.
 - Marca del Embarcador
 - País de Origen y Puerto de Salida

- Destino y puerto de Entrada
 - Código de barras.
 - Código de la empaedora.
 - Datos de la empresa que exporta el Producto
 - Fecha del empaquetado.
- **Embalado:** Las uvas serán embaladas en unas cajas de material de cartón corrugado.
- **Almacenaje:** Las cajas que contienen las bolsas de uvas serán almacenadas en las cámaras a una temperatura adecuada para su distribución.
- **Transporte:** El transporte será por vía terrestre de la Ciudad de Lima al Puerto Callao.

CAPÍTULO 2

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Proveedores

No	Empresas	Lugar
1	Agroexportadora PEDREGAL S.A.	Ica
2	Agrícola PAMPA BAJA S.A.C.	Arequipa
3	Agroindustria CAMPOSOL S.A.	La Libertad
4	Sociedad Agrícola SATURNO S.A.	Piura
5	Agrícola DON RICARDIO S.A.C.	Ica

Nota: Autoría propia.

Empresa proveedora: Agroexportadora PEDREGAL S.A.

Lugar: Región Ica. Los Aquijes

Productos:

- Uvas
- Paltas
- Mandarinas

Certificaciones de calidad:

- SGS, ISO 9001, ISO 14001 y Sedex.

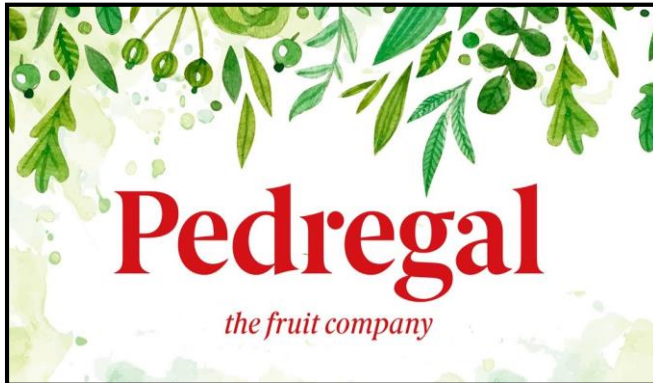
La Empresa:

La Empresa Pedregal S.A. es una empresa agroexportadora dedicada a la producción, del empaque y exportación de uvas de mesa, paltas y cítricos a diferentes partes del mundo priorizando la calidad de sus productos brindando servicios de excelencia para la entrega de fruta fresca en este caso

Uva de Mesa a nuestros clientes. Producen fruta que es consumida en más de 30 países en tres continentes con altos estándares de calidad y se preocupan por el bienestar y seguridad de su personal, así como de las personas que habitan en lugares cercanos a la empresa.

Figura 2

Logo de la empresa



Nota: www.google.com

Empresa proveedora: Agrícola DON RICARDO S.A.C.

Lugar: Región Ica

Productos:

- Uva de Mesa
- Palta
- Mandarina
- Granada

Certificaciones de calidad:

- SGS
- ISO 9001
- ISO 14001
- Sedex

Figura 3

Logo de la empresa



Nota: www.google.com

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Matriz de selección

Criterios	DESCRIPCIÓN									
	PEDREGA L S. A		PAMPA BAJA S.A.C		CAMPOSO L S. A		SATURN O S.A.		DON RICARDI O S.A.C	
	%		%		%		%		%	
Precio S/.	3.50		3.60		3.70		3.80		3.00	
Seguridad	Si	9%	Si	8%	Si	7%	Si	5%	Si	10%
Transporte	Si	10%	Si	10%	No	0%	Si	10%	Si	10%
Certificaciones	Si		Si		Si		Si		Si	
Cercanía	Si	10%	Si	9%	No	5%	No	5%	Si	10%

Nota: Autoría propia.

Resultado:

La Empresa MATTA S.A., tomará como proveedor potencial a la empresa AGRÍCOLA DON RICARDO ya que la empresa nos dará el precio de la Uva de Mesa nos dará un precio a 3.00 soles por kilo. Asimismo, los demás criterios se ajustan a nuestros requerimientos.

2.3 Control de calidad:

El control de calidad consiste en implementar programas, mecanismos, herramientas o alguna forma para la detección temprana de errores y asegurar que los productos o servicios que ofrecen las empresas cumplan con los requisitos mínimos de calidad que todas las empresas debemos cumplir. (Control de Calidad, 2021). El control de calidad es el procedimiento de regulación donde podemos medir la calidad real de un producto cotejando o comparando con las normas ,precisiones o especificaciones para actuar inmediatamente sobre la diferencia y corregir a tiempo algún defecto encontrado.



- **Importancia de la calidad:**

La Calidad es muy importante porque nos da productos y servicios mejorados, disminuyendo costos, aumentando la rentabilidad Económica de las Empresas y sobre todo nos abre las fronteras para expandir nuestros productos ya que el consumidor final va a estar satisfecho con el producto ofrecido en este caso la Uva de mesa.

- **Certificaciones de Calidad:**

Certificación 1: ISO 9001

ISO 9001 es una norma de sistema de gestión de la calidad (SGC) que se enfoca en todos los elementos que se vale la administración de calidad con lo que las empresas u organizaciones deben cuantificar o contar para tener un sistema eficaz que les permita perfeccionar sus productos y /o servicios.

Este sistema es reconocido internacionalmente y está superando el millón de certificados a nivel mundial permitiendo que las empresas u organizaciones que reciben tal distinción tengan reconocimiento empoderándose en sus rubros y mejorando su crecimiento a nivel de ventas, puestos de trabajos y capacidad económica.

La norma ISO 9001 de sistemas de gestión de calidad permite ser un competidor más consistente en el mercado con mayor satisfacción para los clientes y tendremos un mejor desempeño operativo que le ahorraran tiempo, dinero y recursos ampliando las oportunidades de negocios al demostrar cumplimiento en los mismos incrementando el prestigio de la empresa.

Figura 4

ISO 9001 gestión de calidad



Nota: Google Imágenes

Certificación 2: ISO 22000:2018 con SGS:

La certificación ISO 22000:2018 va a asegurar el cumplimiento con el desarrollo de las diferentes fases de la cadena alimentaria para asegurar la seguridad del producto final.

Esta norma va a especificar cuáles son los requisitos para un sistema integral de gestión de seguridad alimentaria, así como la incorporación de los elementos de las Buenas Prácticas de Fabricación (GMP) y Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (APPCC). (SGS, s.f.)

Figura 5

Logo ISO 22000



Nota: Sitio web de SGS PERU

Certificación 3: HACCP

Sus siglas significan Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control, más conocido como HACCP. Es un sistema de base científica de Inocuidad Alimentaria que permite identificar los peligros específicos de los ingredientes del producto que pueden ser peligrosos en las diferentes fases

de la producción de estos alimentos, así como tomar las medidas para su control. Esto permite que se pueda evitar posibles riesgos relacionados con la contaminación de los alimentos y así, evitar enfermedades transmitidas por los alimentos. Esta certificación es avalada por CODEX Alimentarios Guidelenis con certificación mixta FAO/WHO que lleguen al consumidor. (Veritas, s.f.). Según la plataforma de Bureau Veritas la certificación HACCP brinda los siguientes beneficios:

- Va a Identificar riesgos de posible contaminación de alimentos u otros peligros críticos.
- Va a permitir que las empresas tengan las mismas normas para eliminar las barreras a la comercialización por problemas técnicos relativos a la falta de seguridad e higiene de los productos.
- Va a proporcionar análisis de peligros y puntos críticos que permita la mejora de la seguridad alimentaria de forma eficaz.
- Va a generar confianza en las empresas que compran los productos porque hay seguridad sobre la higiene de estos

Figura 6

Logo ISO 22000



Nota: Sitio Web Bureau Veritas

Figura 7

Modelo Certificación ISO 9001:2015



Nota: Google Imágenes

2.4 Costo de fabricación:

Tabla 5

Costo de fabricación y/o producto

DESCRIPCIÓN			
Descripción	Cantidad	Precio x Kg.	Precio Total
Lavado	8 kilos	0.10	0.80
Pesado	8 kilos	0.10	0.80
Selección	8 kilos	0.10	0.80
Etiquetado	1 caja de 8 Kilos	0.15	0.15
Empacado	1 caja de 8 Kilos	0.20	0.20
Embalado	1 caja de 8 Kilos	0.10	0.10
Costo		S/. 0.75	S/. 2.85
2,500 cajas de 8 K. – Exportar 20,000 Toneladas²⁵			

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO 3

ALMACENAMIENTO

3.1 Estrategia de almacenamiento:

El almacén de la Empresa MATTA S.A... Seguirá las disposiciones de la subgerencia de Obras Privadas de la Municipalidad de Ica, Estará ubicada en la Calle Industrial del Cercado de Ica. será de construcción segura y amigable con el medio ambiente, los techos serán impermeables al agua de lluvia u otras inclemencias del clima, las paredes serán lisas y pintadas en tonos claros; las puertas, ventanas y pisos serán impenetrables a las lluvias y agua del subsuelo. El material del cielo raso o falso techo será de material aislante térmico, para que el goteo del agua condensada no afecte las láminas del techo.

Como Ica tiene un clima caluroso y poder reducir la absorción del calor en el almacén, implementaremos un techo voladizo con el fin de evitar que los rayos solares lleguen directamente a las paredes. Las superficies expuestas al sol

serán de color claro; debe evitarse que el polvo y la corrosión reduzcan su capacidad reflectora.

Los pisos serán de material resistente, antideslizantes, de fácil limpieza, lisos y sin grietas, se mantendrán limpios, libres de residuos de grasas o alimentos, sin soluciones de continuidad. Asimismo, el piso constituirá un conjunto homogéneo, al mismo nivel; de no ser así se salvarán las diferencias de altura con rampas de pendientes no superior al 10%. El almacén contará con servicios higiénicos.

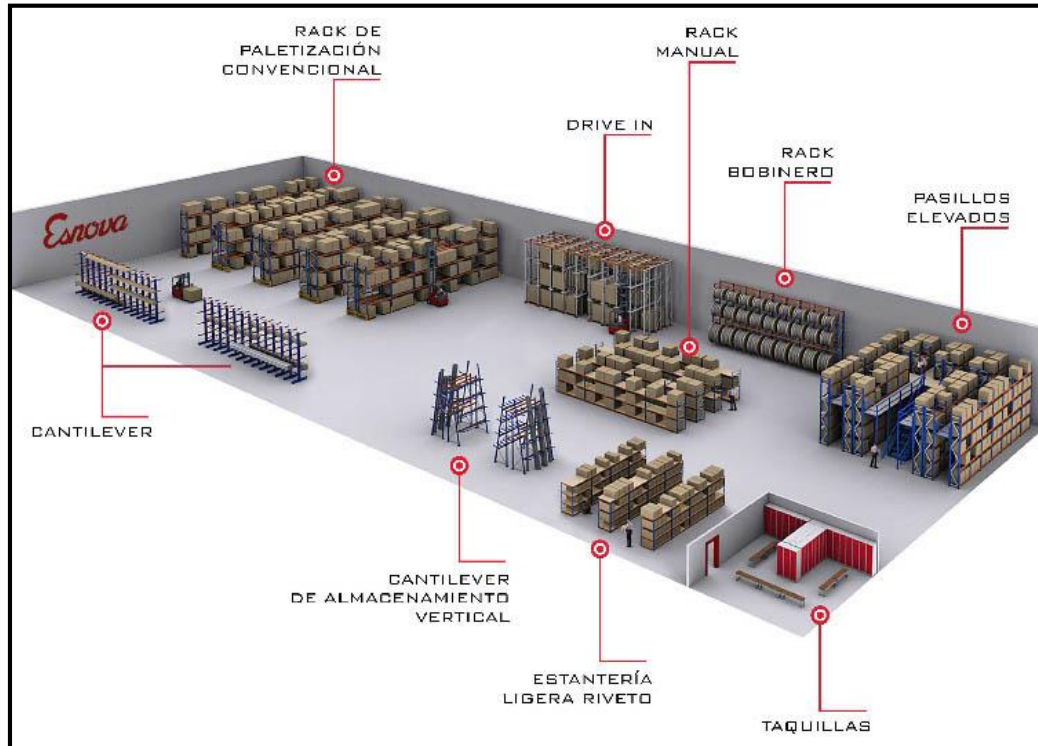
Los servicios higiénicos contarán con agua permanente y todos los materiales para su uso responsable como papel higiénico, jabón, secador de manos y papelera con tapa; debidamente ubicados para no generar contaminación de del producto a exportar. El almacén contará con ventilación natural y controlada, asegurando la circulación del aire; reducir las emanaciones de polvos, fibras, humos, gases, vapores, entre otros; en lo posible por sistemas de extracción.

El almacén tendrá iluminación natural, artificial o mixta, para ejecutar la verificación del almacenamiento del producto a exportar, de igual forma los lugares de trabajo y de tránsito con niveles de iluminación uniforme. El almacén dispondrá de un sistema de alcantarillado/desagüe, proceso que no implique riesgo de contaminación para el producto a exportar.

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 8

Modelo Certificación ISO 9001:2015



Nota: Autoría propia

3.3 Equipamiento para el almacén:

Escritorios:

Mueble que se emplea para escribir o para desarrollar tareas de oficina.

Sillas giratorias:

Sillas que serán utilizados en oficina ya que ofrece múltiples ventajas. Entre ellas la de cuidar la postura del colaborador.

Muebles de espera:

Los muebles serán utilizados para la recepción del personal.

Estante de madera:

Será utilizado para poner objetos del almacén.

Parihuelas:

Parihuela de pino radiata. Se usará para el pallet del producto.

Computadora:

Utilizaremos computadoras PC Y Laptop en el área administrativa con sistemas de Internet de banda ancha, permanente.

Impresora:

Utilizaremos Impresoras con alta velocidad y productividad multifuncionales

Grúa hidráulica:

La grúa hidráulica es un mecanismo sofisticado que se usa para cargar y descargar, transportar o elevar cargas de diferentes tamaños y pesos. Se aplica en muy diversos trabajos.

Banderines:

Sirven para delimitar las zonas de trabajos o peligros.

Fajas:

Son dispositivo de tela elástica que provee soporte al cargar y proteger la zona lumbar y sacrolumbar. La faja de soporte lumbar es uno de los accesorios más utilizados en ambiente laborales de carga y descarga, su uso es ligero y permite movimiento al operador.

Señalizaciones:

La finalidad de la señalización es llamar la atención sobre cualquier situación de riesgo de una manera rápida y fácilmente entendible pero no va a sustituir a las medidas preventivas. La señalización puede ser de tipo visual, acústico, olfativo y táctil siendo las más usuales las dos primeras.

Extintores:

Un extintor de incendios, extinguidor de fuego es un equipo que sirve para apagar fuegos indispensables en cualquier empresa.

Luces de emergencia:

Las luces de emergencia tienen como finalidad, proporcionar la luz necesaria en las vías de evacuación de manera que las personas puedan abandonar el lugar con la mejor seguridad a través de las salidas previstas para ese fin en casos de ausencia de luz natural o artificial.

Implementos de Seguridad para el Personal:

- Guantes de seguridad:

Los riesgos a lesionarse las manos aumentan si no se cuenta con guantes de seguridad. Ofrecen protección para evitar accidentes.

- Eléctricos
- Químicos
- Térmicos
- Mecánicos.

- Zapatos de seguridad:

Los zapatos de seguridad permiten proteger al pie de objetos filosos, superficies ásperas, resbaladizos o alguna caída de objeto. Algunos modelos también ofrecen protección a los riesgos eléctricos.

- Arnés de seguridad:

Son equipos de protección personal indispensables en los trabajos de altura. Se ajustan adecuadamente sobre el cuerpo para evitar los accidentes de caídas.

- Protectores auditivos:

Es muy importante cuidar la salud auditiva de los trabajadores que trabajan con maquinarias ruidosas. Para evitar escuchar ruidos a altos decibeles, nada mejor que los tapones y orejeras.

- **Gafas de seguridad:**

Son indispensables para evitar accidentes oculares, deben ser resistentes al calor y con protección lateral.

Vestimenta:

Las prendas en el lugar de trabajo también actúan como agentes protectores para las lesiones en el cuerpo y para evitar la contaminación del producto en este caso la Uva de mesa.

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 6

Equipamiento para el almacén

EQUIPAMIENTO	PRECIO S/.	PRECIO TOTAL S/.
Escritorios (2)	300.00	600.00
Sillas giratorias (4)	150.00	600.00
Muebles de espera (3)	300.00	900.00
Estante de madera (3)	100.00	300.00
Parihuelas (50)	20.00	1,000.00
Computadora (2)	1,200.00	2,400.00
Impresora multifuncional (2)	500.00	1,000.00
Grúa hidráulica (1)	5,000.00	5,000.00
Banderola de seguridad (10)	20.00	200.00
Faja ratchet 4" 9m (2)	500.00	1,000.00
Stickers de señalización (20)	5.00	100.00
Extintor pqs 6kg con certificación (3)	100.00	300.00
Luces de emergencia (5)	50.00	250.00
Papelería	200.00	200.00
Vigilancia (2)	1,500.00	3,000.00
Mantenimiento del almacén	200.00	200.00
Alquiler del Local	2,000.00	2,000.00
Compra de insumos	500.00	500.00
Sueldos de personal (4)	1,500.00	6,000.00
Otros	2,000.00	2,000.00
TOTAL		27,550.00

Nota: Autoría propia.

Tabla 7*Implementos de seguridad*

IMPLEMENTOS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO S/.	TOTAL, S/.
Guantes de seguridad	2	50.00	100.00
Zapatos de seguridad	2	200.00	400.00
Arnés	2	15.00	30.00
Protectores auditivos	4	15.00	60.00
Gafas de seguridad	4	10.00	40.00
Vestimenta	4	50.00	200.00
Casco	4	25.00	100.00
TOTAL			930.00

Nota: Autoría propia.

Tabla 8: Costo Fijo del Almacén

PRECIO TOTAL S/.	
Equipamiento para el Almacén	27,550.00
Implementos de Seguridad para el Personal	930.00
TOTAL	28,480.00

CAPÍTULO 4

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

Figura 9

Rotulado del producto



Nota: Autoría propia

La etiqueta se utiliza para denominar el rótulo que presenta información relevante para un producto determinado. La empresa MATTA S.A., utilizará un modelo de etiqueta, con los colores negro, morado y verde que representan a nuestra empresa.

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para la Exportación:

SENASA es la empresa que da el permiso y certificado fitosanitario que todas las plantas de producción como las empacadoras deberán contar

Los requisitos son las siguientes:

- Certificado de lugar de producción
- Plantas de empaque aprobadas por el SENASA
- Inspección fitosanitaria
- Tratamiento de frío
- Emisión del certificado fitosanitario que es un documento oficial necesario para la exportación de alimentos.

Tratamientos requeridos:

- Tratamiento en calor utilizando tanques de procesamiento con inmersión del producto a temperaturas prefijada.
- Tratamiento en frío con sistema de Enfriamiento rápido usando túneles de enfriamiento para las uvas de mesa tan pronto como entran a la planta de empaque obteniendo una mejor conservación de la fruta por un tiempo mayor.
- Tratamiento de fumigación con bromuro de metilo
- Límites máximos de residuos
- Plaguicidas permitidas en E.EUU.
- Plaguicidas permitidas según SENASA

Normas de Acceso de EEUU:

Para poder comercializar un alimento. Debe tener el visto bueno del FDA (Food And Drug Administration).

Requisitos para productos agrícolas frescos:

- Estar sujetos a cuarentena y aprobada el permiso por el APHIS. (Servicio de Inspección sanitaria de plantas y animales)
- Libre de mosquitos o cualquier otro insecto dañino
- Libre plagas

Norma del Instituto Nacional de Calidad (INACAL):

El INACAL es un organismo público técnico especializado que está adscrito al Ministerio de la Producción promueve y asegura el cumplimiento de la política nacional para la calidad con miras al desarrollo de la competitividad de las actividades económicas y protegiendo al consumidor. desarrolla los servicios Preciso que la norma técnica de la uva de mesa es aplicable a las variedades comerciales de los racimos de uvas de mesa obtenidas de la especie Vitis Vinífera, pertenecientes a la familia Vitaceae, que habrán de suministrarse frescas al consumidor, después de su acondicionamiento y envasado. Se excluyen las uvas destinadas a elaboración industrial. (INACAL, 2021)

Además, los racimos y las bayas de uva deben estar sanos, limpios, prácticamente libres de cualquier materia extraña visible, plagas, podredumbre o deterioro, que afecten el aspecto general del producto. (INACAL, 2021)

Incluso, no deben presentar humedad externa anormal, salvo la condensación consiguiente a su remoción de una cámara frigorífica; así como sabores u olores extraños. Los granos de uva deberán estar bien formados y desarrollados con un grado de madurez satisfactorio de acuerdo con la variedad. (INACAL, 2021)

4.3 Proceso de rotulado:

Es toda inscripción, leyenda, imagen o materia descriptiva o gráfica que se haya escrito, impreso, esparcido, marcado o adherido al envase:

- **Logo del fabricante;** El logo de la Empresa MATTA S.A., es un símbolo de identificación, cuyo diseño cuenta con una imagen de un racimo de uvas de mesa. Asimismo, lleva el nombre de la empresa y valores nutricionales.
- **Dirección de la empresa;** Calle industrial 560 cercado de Ica.
- **País de origen;** Perú.
- **Medidas de la caja;** 50 x 40 x 12
- **Marcas de manipuleo;** Son los pictogramas que utilizaremos, tales como este lado arriba, manténgase seco, entre otros.
- **Dirección de destino;** Lima- Puerto Callao.
- **Peso;** 8 kilogramos cada caja.

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

El rotulado es colocar letras, dibujos o números ya sea manual o digital en una etiqueta o cartel avisando a los clientes los datos de la empresa como, dirección, provincia, localidad, suelen ser los datos esenciales que forman parte del rótulo:

Tabla 9

Tiempos y costos del proceso de rotulado

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	0.15	Rotular 50 Cajas de 8 Kilos
8 horas laboradas	60.00	Rotular 400 Cajas de 8 Kilos

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO 5


EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

El empaque es el envase que contiene el producto y lo va a recibir el consumidor final. Asegura que al transportar este no se dañe ni entre en contacto con el exterior para mantenerse limpio o fresco en caso de que sea un alimento. El empaque que la empresa MATTA S.A., utilizará será bolsas de plástico de polietileno, son bolsas uveras ya que estas están aptas para ser exportadas conjuntamente con el contenido de las uvas de mesa. Estas bolsas uveras no tienen componentes tóxicos y están aprobadas por el FDA USA y son 100% seguras, también tiene agujeros para que las uvas tengas mayor ventilación y tienen muy buena resistencia.

Tabla 10

Ficha técnica del empaque

EMPAQUE SELECCIONADO	
<p>BOLSA RACIMO: Polietileno de elevada transparencia LDPE, no tiene componentes tóxicos. Los materiales utilizados en la fabricación están aprobados por el FDA / USA y son 100 % vírgen. Medidas 33x28x16 cm. El código PLU cambia según la variedad de uva: - PLU 4636: Red Globe.</p>	
Características generales	Notable resistencia térmica y química. Excelente resistencia al impacto. Es sólido, incoloro, translucido, casi opaco. Muy flexible, aun a bajas temperaturas. Es tenaz (resistente a ser roto, molido, doblado, desgarrado o suprimido) Bastante rígido ya que el polietileno es de baja densidad. Livianos, exclusivo para productos frescos, biodegradable, higiénico, muy resistente al apilamiento.
Material	Son bolsas a base de plástico polietileno con orificios vírgen de alta densidad.
Características físicas	El envase llamado Poly Slider que contendrá 1,000 gramos de uva de mesa.
Medidas	Las bolsas escogidas miden 320 x 160x 280 mm.

Nota: Autoría propia

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Estos criterios que la empresa MATTA S.A., utilizará serán los siguientes.





- Alta resistencia térmica y química.
- Excelente resistencia al impacto.
- Sólido, incoloro, casi opaco.
- Flexible, a bajas temperaturas
- Muy tenaz (resistente a ser roto, molido, doblado, desgarrado)

5.3 Proceso de empaque:

El proceso se inicia por la adecuada protección primaria y de presentación que tendrán las uvas frescas, el empaque va a ser de plástico de polietileno con orificios virgen de alta densidad, ya que al ser la uva de mesa un producto perecible es importante que el envase tenga las características mencionadas anteriormente. En el mercado estos envases de plástico de polietileno con orificios juegan un papel muy importante para la conservación de estos productos.

Tabla 11

Proceso de empackado

DESCRIPCIÓN	
	La Empresa MATTA S.A. seleccionará las uvas frescas en la cámara de frío. Según el calibrado a exportar.
	Es la protección primaria y de presentación que tendrán las uvas frescas, el empaque será de plástico de polietileno con orificios.
	El cartón corrugado tiene una unión de tres papeles que lo hacen resistentes y esto ayudará a que se disminuya la posibilidad de algún daño con la mercadería al momento del traslado.
	Para la comercialización una vez empackado el producto será colocado en cajas de cartón corrugado para su embalaje.

Nota: Autoría propia.

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

El empaqueo de las uvas será de la siguiente manera, empaquear una bolsa de 500 gramos de uva, en un tiempo de 5 minutos y el costo será de 0.40 soles. Es entonces que al empaquear 96 bolsas de 500 gramos cada una, tendrá un costo de 38.40 en un tiempo de 8 horas laboradas.

Tabla 12

Tiempos y costos del proceso de empaqueo

DESCRIPCIÓN		
TIEMPO	COSTOS S/.	PRODUCTOS
1 hora	0.20	Empacar 50 Cajas de 8 Kilos
8 horas Laboradas	80.00	Empacar 400 Cajas de 8 Kilos

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO 6

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

El embalaje es un proceso de acondicionamiento y protección en el que se colocan productos envasados, envueltos y/o unidos, así como sueltos (a granel) para su embarque y distribución y agruparlos de manera temporal y que durante su manipulación, transporte y almacenamiento no sufran algún deterioro. También llamado envase terciario. El embalaje escogido será el de las cajas de cartón corrugado que van a proteger los empaques que son las bolsas uveras que contendrán nuestro producto uva de mesa.

Tabla 13

Ficha técnica del embalaje



EMBALAJE SELECCIONADO

Descripción física del empaque	Son cajas de cartón corrugado cubiertas de cera.
Beneficios	<p>Flexibilidad durante el proceso de fabricación.</p> <p>Resistencia a la manipulación durante el transporte.</p> <p>Aprovechamiento de sus caras para la comunicación gráfica.</p> <p>Costo muy económico en su producción.</p> <p>Es reciclable.</p>

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL EMPAQUE

Medidas	50 largo x 40 Ancho x 12 Alto cm.
Peso	870 gramos
Resistencia vertical	Si
Resistencia horizontal	Si
Color	Color marrón

Nota: Autoría propia

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

La Empresa MATTA S.A., considerara los criterios siguientes para la selección del embalaje

- **Tamaño y volumen:**

Dependiendo del producto a embalar en este caso las bolsas uveras será primordial seleccionar un tamaño específico con una forma adecuada, que sea de fácil manejo para cumplir con su función del embalaje.

- **El material y su calidad:**

Una vez escogido el material del embalaje deberá pasar distintos controles sanitarios y de calidad como la resistencia en diferencias de presión, de vacío, la presión interna y de presión externas.

- **Cartón:**

Es uno de los materiales más ecológico ya que es 100% reciclable.

- **Ergonomía:**

Que se pueda manejar de una manera cómoda, de fácil apertura y cierre y que se pueda transportar y almacenar adecuadamente.

- **Tipo de impresión:**

Habrà que analizar el sistema de impresión más adecuado para nuestro producto.

- **Diseño:**

El diseño servirá para destacar nuestra marca por encima de otros productos del mercado internacional. Es vital la elección de nuestros colores, la tipografía y sobre todo que el diseño sea creativo para captar la atención incluyendo el logotipo y slogan de la empresa con el fin de que los consumidores se acuerden de la marca.

- **Comunicación:**

El embalaje deberá informar al consumidor sobre las características y propiedades del producto mostrando sus ingredientes, valor nutricional, consumo o aplicación, información de la empresa y sobre todo mencionar las fechas de caducidad o de consumo preferentemente...

- **Conservación y Seguridad:**

Evitar cualquier alteración de las propiedades y características del producto. Es fundamental que nuestro envase este limpio y que no deje olores ni sabores raros a los productos de alimentación

- **Sostenibilidad:**

La empresa MATTA S.A., tendrá presente el concepto (bio-friendly) es decir, que respete al medio ambiente y que el embalaje que elegimos se pueda reciclar, reutilizar y sea lo menos contaminante posible para proteger nuestra capa de ozono.

- **Coste:**

Antes de lanzar nuestro producto al mercado internacional, realizaremos un análisis exhaustivo de costes.

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 14

Proceso de embalaje

Nota: Autoría propia

DESCRIPCIÓN	
	 <p>La empresa MATTA S.A., seleccionará las uvas frescas Red Globe en la cámara de frío. Según el calibrado a exportar.</p>
	 <p>Es la primera protección y a la vez la presentación que tendrán las uvas frescas, el empaque va a ser de plástico de polietileno con múltiples orificios.</p>
	 <p>Papel sulfito: Es especial para estar en contacto con alimentos. Generalmente se coloca en los costados de la caja envolviendo la fruta.</p>
	 <p>El cartón corrugado es la unión de tres papeles que lo hacen resistentes para evitar que se produzca algún daño con la mercancía de su interior durante su traslado.</p>
	 <p>Para la comercialización de las uvas de mesa una vez envasado van a ser colocadas en cajas de cartón corrugado.</p>

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Tabla 15*Proceso de embalaje*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	0.10	Embalar 50 Cajas de 8 Kilos
8 horas laboradas	40.00	Embalar 400 Cajas de 8 Kilos

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO 7

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

La Unitarización de la carga consiste en ordenar y agrupar la mercancía con el fin de conservar la integridad de todos los productos en unidades de carga para su transporte ya sea por vía aérea, vía marítima, o vía terrestre. Para la unitarización utilizaremos los pallets de madera o también denominadas parihuelas ya que estas están aprobadas para uso de exportación. Estas pasan por tratamiento MINF 15. Damos a conocer las medidas y características en la tabla:

Tabla 16

DESCRIPCIÓN

PALLETS



CARACTERÍSTICAS

Alto 15Cm	Largo 120Cm	Peso 18kg	Peso Máximo 1500Kg
--------------	----------------	--------------	-----------------------

- Se utiliza para grandes volúmenes: Aplicar calor al menos 56° de temperatura durante 30 minutos.
- Escaso costo de preparación.
- Reutilizable (dura hasta 20 vueltas).
- Alta resistencia al maltrato y a daños accidentales Capacidad de sostener la carga sin flexionarse demasiado Resistir manipuleo y almacenamiento sin fracturarse.

FABRICADO

Pino

ACTUALIDAD

Representa casi el 95% del mercado de pallets. En estos tiempos la normativa internacional obliga a tratar la madera que se destina a exportación.



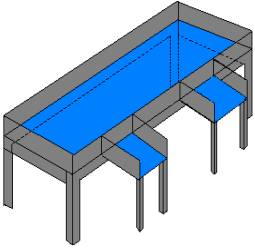





Nota: Obtenido de (Noatum, 2021)

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

- Se almacenan en bodegas cubiertas en ambientes secos y con buena ventilación.
- Concentra la mayor resistencia vertical de las cajas y canastillas de plástico.
- Ofrece estabilidad sin perjudicar la resistencia vertical de las canastillas.
- Hacer coincidir con las esquinas de las canastillas para el cuidado del producto.
- Garantiza que las ondas de corrugación queden en disposición vertical.
- Soporte del peso especificado.
- Diseñados de acuerdo con las condiciones de la planta por lo tanto tienen límite de resistencia de carga.
- Protege de la humedad a la carga.
- Mayor firmeza estática para la ordenación cruzada de las canastillas con el producto.
- El arrumaje es más estable para su ordenamiento adecuado.
- Acelera la carga y descarga de las mercancías. (despeje del muelle)
- Facilidad de recepción y control de entregas.
- Fácil manipulación y colocación en estanterías y vehículos.
- Simplifica el manejo de inventarios.
- Reduce los daños de las mercancías, gracias a las mejores condiciones de transporte.

Tabla 17

Proceso de paletización

DESCRIPCIÓN	
	 <p>Es la protección primaria y de presentación que tendrán las uvas de mesa el empaque será de cajas.</p>
	 <p>Las cajas de uvas serán seleccionadas, clasificadas y pesadas, embaladas y empaçadas.</p>
	 <p>En cada paleta se colocarán las cajas de uvas de mesa empaçada y embaladas.</p>
	 <p>Luego las paletas son llevadas a unas cámaras de reposo donde serán colocadas para su mantenimiento a una temperatura de -1 grado con la finalidad de que el producto no se malogre.</p>

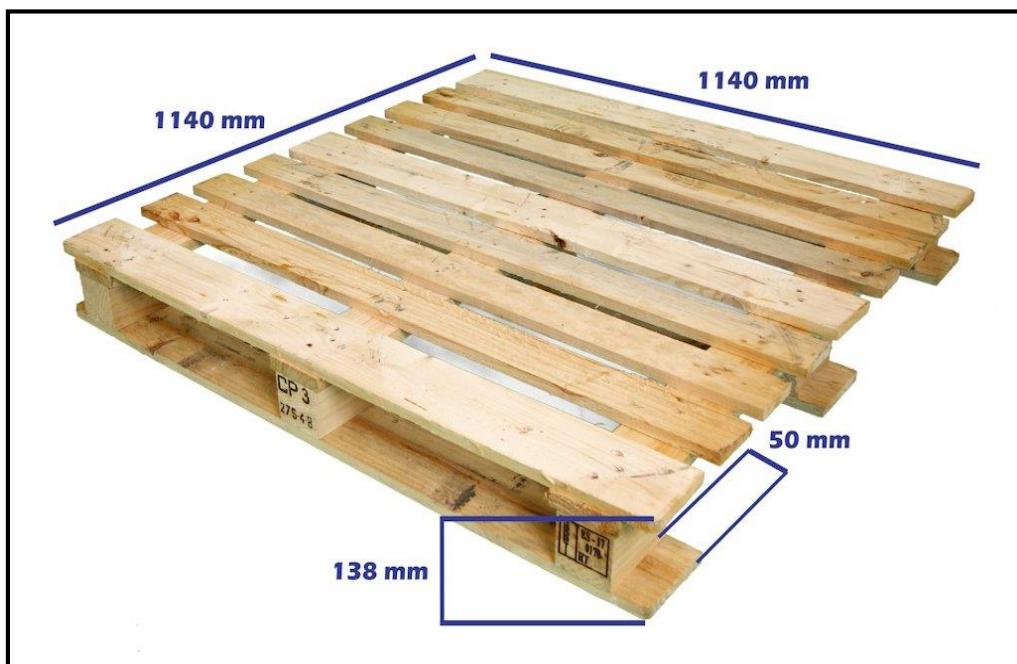
Nota: Autoría propia

7.3.- Plano de estiba del pallet:

Los Pallets o paletas son unas plataformas rígidas portátiles que se usan para consolidar envíos y permitir un fácil traslado de las cargas ya que pueden ser levantadas con pequeñas grúas hidráulicas llamadas carretillas elevadoras. Estas armazones pueden ser de madera, plástico u otros materiales. Se arman torres de cajas de la misma capacidad sobre una parihuela de madera, pesando cada pallet más de 1 tonelada.

Figura 10

Plano de estiba del pallet



Nota: www.google.com

7.4.- Tiempos y costos del proceso de paletizado:

Tabla 18

Tiempo y costos

Descripción	Costo S/.	Paletizado
1 hora	5.00	Apilar 5 Pallet de 50 Cajas
8 horas laborales	200.00	Apilar 40 Pallet de 50 Cajas

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO 8

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Los Contenedores o Container son los recipientes de carga que permiten almacenar las mercancías para poder transportarlas en camiones, trenes y barcos posibilitando el transporte intermodal. Este término se utiliza para designar una caja de metal que tiene puertas o paneles laterales que se pueden desmontar. Están provistos de dispositivos como ganchos, anillos, soportes y ruedas que facilitan operaciones de maniobra y disposición de la carga a bordo de un buque. Su utilidad radica en que hay movilización de mercancías sin que se deba hacer cambios en el embalaje desde un punto de origen a uno de llegada. Por ser de material resistente se puede reutilizar, apilar y transferir en diferentes medios de transporte. El volumen interior mínimo debe ser de un metro cúbico.

Tabla 19*Ficha técnica del contenedor*

CONTENEDOR SELECCIONADO	
Contenedor tradicional, son cerrados y cada uno consta de su propio equipo de generación de frío. Es utilísimo para cualquier tipo de carga que necesite de temperaturas constantes muy bajas, como frutas pescados, carnes etc.	
Capacidad Cubica	76.4 m ³
Techo	2.340 mm. Ancho 2.535 mm. Alto
Tara:	4.100 K.
Color	Azul
MEDIDAS	
LARGO	12.571 mm.
ANCHO	2.286 mm.
ALTO	2.535 mm.
CARGA	
CARGA MÁXIMA	26.380 K.
CARGA UTIL	30.408 K.
VOLUMEN	64.3 m ³

Nota: (SUNAT, 2021)

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Los criterios a utilizar para el contenedor dependerán de los indicadores del exportador y de lo que se va a exportar, detallamos los siguientes:

- **Tamaño y volumen:**

El contenedor debe tener una capacidad de carga máxima de 58,70 m³

- **El material y su calidad:**

El material es de metal y de muy buena calidad.

- **Ergonomía:**

Tiene que ser para un manejo eficiente de fácil apertura y cierre, además que se pueda transportar adecuadamente. Esto permite un almacenamiento muy eficiente.

- **Contenedor reefer:**

Con equipo de generación de frío. Útil para todo tipo de carga que requiera temperaturas constantes muy bajas, tales como carnes, pescados, frutas, etc.

- **Conservación y Seguridad:**

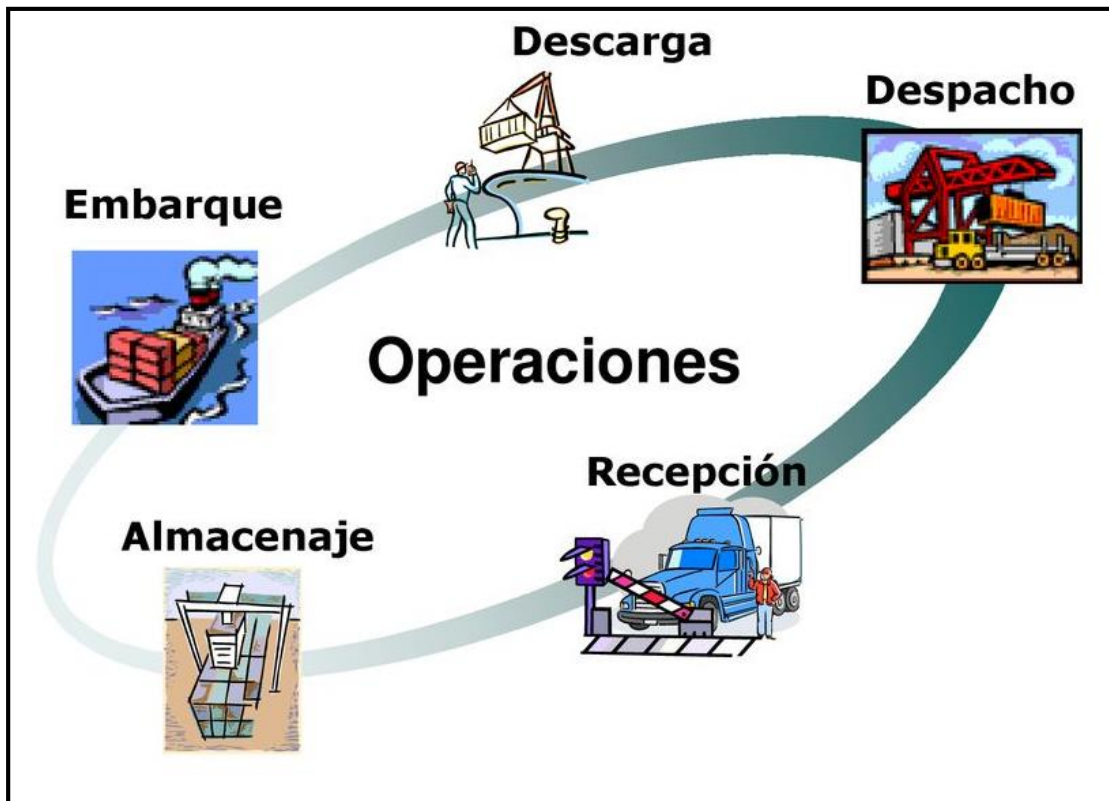
Es muy importante conservar y proteger las propiedades y características del producto evitando cualquier alteración del mismo manteniendo su estado natural.

8.3 Proceso de contenedorización:

La Empresa CHAPARRA S.A.C. transportará UVAS DE MESA en un contenedor reefer de 40 pies.

Figura 11

Proceso de contenedorización

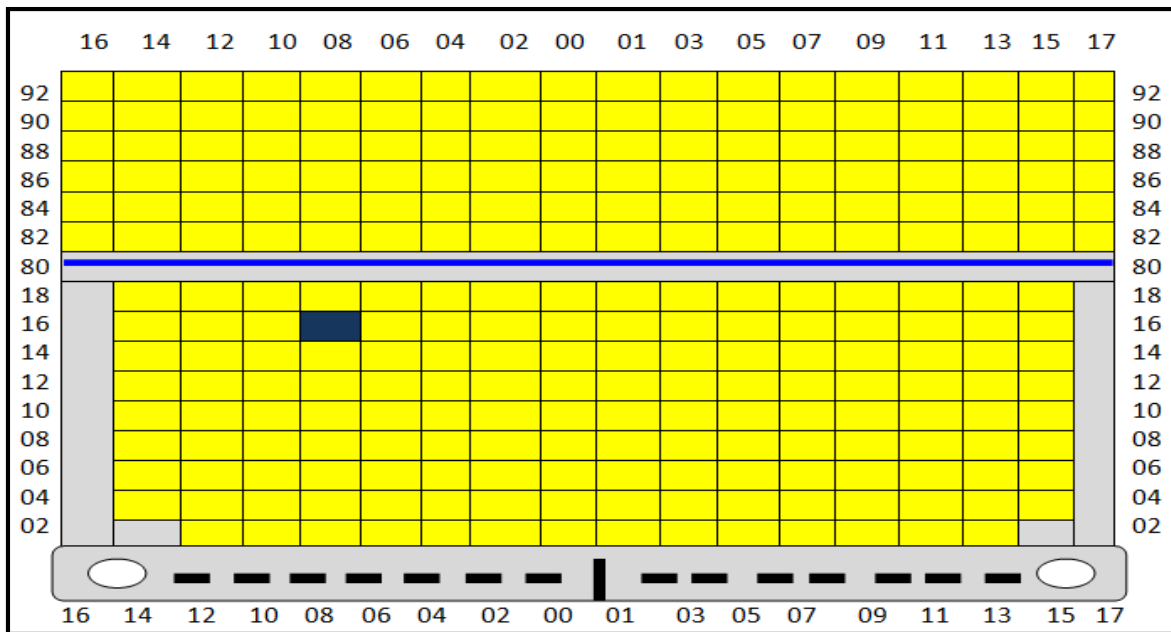


8.4 Plano del contenedor:

El espacio de estiba del contenedor a bordo está indicado con números y así se anota en el plano de estiba. Normalmente el plano de estiba está formado por varias páginas, una por bahía, además de un plano general por destinos. En algunos buques las bahías se consideran como huecos, en el sentido longitudinal del buque, de 40 pies, en otros de 20, y en otros según Posición longitudinal Evidentemente, el buque transporta contenedores de 20 y 40', los espacios para contenedores de 40' están enumerados de proa a popa con números pares; en este caso el 02, 04, 06 hasta el 92. Para los contenedores de 40' se enumeran con los pares: 02, 04, 06 hasta el 92.

Figura 12

Plano del contendor



Nota: Autoría propia

8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

Tabla 20

Tiempos y costos del proceso de contenedorización

DESCRIPCIÓN					
Tipo de Contenedor	Dimensiones	Precio de Viaje	Tiempo	Puerto de Origen	Puerto de Destino
Contenedor de 40 pies	Largo:	2,000 \$	16 días	Callao	EE.UU. Miami
	12.571 mm.				
	Ancho:				
	2.286 mm.				
Alto:					
2.535 mm.					

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO 9

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 21

Proveedores del transporte interno

No	Proveedor	Lugar
1	Aries Cargo S.A.C.	Lima
2	Klima Air S.A.C.	Lima
3	Yarina S.A.C.	Lima
4	Zgroup Ingenieria	Lima
5	LBA Cargo	Lima

Nota: Autoría propia

Empresa proveedora de transporte: YARINA S.A.C.

Lugar: Santa Anita – Cascanueces Mz. Lt. 8 - Lima

Experiencia:

Yarina SAC es una empresa de transporte y almacenaje para carga totalmente refrigerados.

- Furgones frigoríficos
- Control de temperatura
- Bicamara
- Cortinas de frío
- Cámaras estacionarias

Almacenaje: Contamos con almacenes de 500 m2 ubicado estratégicamente, nuestros almacenes están techados.

Distribución: Realizamos el servicio completo de distribución, se ofrece este servicio desde cualquier punto del país hasta la capital.

Figura 13

Logo de la Empresa



Nota: Google Imágenes

Empresa proveedora de transporte: Vemar SAC

Lugar: Bellavista – Urb. Ciudad del Pescador Mz. W Lt. 5 - Callao

Experiencia: Es una empresa que se dedica al transporte de carga refrigerada y carga general desde más de 30 años.

Políticas: Nuestra experiencia realizando Transporte de carga Refrigerada, congelada y Seca como también carga general en la ruta Norte, Sur y Centro del país, nos convierte con seguridad en su más confiable socio logístico, siendo responsables y parte fundamental de su cadena de suministro.

- Contamos con equipos de refrigeración
- Personal 100% capacitado
- Servicios a nivel nacional

Figura 14

Logo de la Empresa



Nota: Google Imágenes

9.2 Costo de transporte interno:

Tabla 22

Proveedores del transporte interno

DESCRIPCIÓN			
Ruta	Trayecto	Precio en Soles	Tiempo
Ica - Callao	Carretera. Panamericana Sur/Carretera	2,800.00	21 h 54 min

Nota: Autoría propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Tabla 23

Proveedores del transporte internacional

No	Proveedor	Lugar
1	Consortio Naviero Peruano S.A.	Lima – EE. UU
2	Mediterranean Shipping Company del Perú S.A.C.	Lima – EE. UU
3	Cargo Business	Lima – EE. UU
4	Maersk Line	Lima – EE. UU
5	Aymar Cargo	Lima – EE. UU

Nota: Autoría propia

Empresa proveedora: Mediterranean Shopping Company del Perú S.A.C.

Lugar: Lima

LA EMPRESA: Empresa de transporte de carga segura, eficiente y sostenible en todo el mundo.

Políticas: Lo primordial para la empresa son las personas. Nuestra visión es abrir un mundo de oportunidades para los clientes, invirtiendo continuamente en soluciones de transporte y de logística, estables, sólidas y sostenibles.

Servicios:

- Carga seca
- Carga refrigerada
- Carga proyecto

Figura 15

Logo de la empresa



Fuente: Google Imágenes

Empresa proveedora: Consorcio Naviero Peruano S.A.

Lugar: San Isidro - Lima

LA EMPRESA Consorcio Naviero Peruano es una empresa dedicada al transporte marítimo nacional e internacional de carga, especializada en servicios de línea y gráneles.

Servicios:

- Agencias de transporte de carga
- Contenedores para cualquier tipo de carga
- Personal con experiencia
- Seguridad de la nave

Figura 16

Logo de la empresa



Fuente: Google Imágenes

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

Tabla 24

Proveedores del transporte internacional

FLETE MARÍTIMO			
Ruta	Precio en \$	Precio en Soles	Tiempo
Puerto Callao PERÚ hasta Puerto Miami EE.UU.	1,000 \$	Siendo el tipo de cambio 3.50 3,500.00 soles	16 días

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO 10

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Agente: TRANSMERIDIAN S.A.C.

Figura 17

Logo de la agencia de aduana



Nota: Internet

La empresa Transferida SAC: Se inicio en 1993 como agencia naviera con sede y centro de operaciones en Lima, Perú contando con buenos colaboradores con prestigio profesional especializado en el campo naviero y

portuario. La política de la empresa se enfoca en brindar un servicio de calidad a sus clientes.

Agente: COMEX S.A.C.

Figura 18

Logo de la agencia de aduana



Nota: Google Imágenes

COMEX S.A.C. es una empresa aduanera que tiene certificados con el Sistema de Gestión en Control y Seguridad (SGCS) con la acreditación de la norma internacional Business Alliance Secure Commerce BASC, garantizan los procesos de seguridad de las mercancías. Han implementado un servicio de gestión de despacho aduanero de mercancías sometido a los diversos regímenes. Su equipo de colaboradores especializados con amplia experiencia, se encargarán de procesar la información a través de un trabajo coordinado, que garantice una eficiente tramitación de las formalidades que exige la autoridad aduanera.

Gasto	USD	\$ -	X Despacho
Administrativo:	USD	180.00 -	CIF 30.000 USD
Comisión	USD	\$ -	X Despacho
Aduana:		30.00	Aprox. para
Precintado:		\$	canal Verde
Almacén		100.00	
Aproximado:		\$	
		20.00	
		\$	
		200.00	
		\$	
Emisión B/L		50.00	
Derecho de	USD	\$	
Embarque	USD	60.00	
Deposito	USD	\$	
Temporal	USD	40.00	
Carrier	USD	\$	
Sub Total:		10.00	
		\$	
		690.00	
		\$1,910	
Sub Total:	USD	.00	
IGV:	USD	\$	
		343.80	
		\$	
Total, Origen y	USD	2,253.	
Locales:		80	
Tiempo de Transito:		30 días	
Frecuencia en Salidas:		Aproximadamente	
		Semanal	
Condiciones Generales			
- Las presentes tarifas son aplicables solo para carga general y no aplican para embarques de mercancías peligrosas, cargas valorada, bacterias, carga sobredimensionada, carga perecedera o cualquier otro tipo de embarque que requiera un manejo especial			
- Pasada la fecha de vigencia se actualizará la tarifa a fecha de zarpe.			
TRANSMERIDIAN S.A.C.			
AV. ELMER FAUCETT N.º S/N CENTRO AEREO COMERCIAL MODULO A SECTOR B 2DA			
ETAPA N°312			

Nota: Transmeridian S.A.C.

10.3 Aseguradoras:

El seguro es un medio para la cobertura de los riesgos al transferirlos a una aseguradora que se va a encargar de garantizar o indemnizar todo o parte del perjuicio producido por la aparición de determinadas situaciones accidentales.

Tabla 26

Aseguradoras

DESCRIPCIÓN	
Aseguradora RIMAX	\$ 220.00
Aseguradora LIBERTY	\$ 280.00
Aseguradora PACÍFICO	\$ 350.00

Nota: Autoría Propia

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

Tabla 27

Póliza de seguro

DESCRIPCIÓN	
1.41%	Valor FOB

Nota: Autoría Propia

10.5 Depósitos temporales:

DEPSA Servicios de Calidad:

Jr. Gaspar Hernández N.º 700 Lima 1, Lima – Perú

Datos:

- El almacenamiento es en cámaras para productos refrigerados y/o congelados.
- El acondicionamiento de temperaturas es según el tipo de mercadería.
- En Lima, los terminales están ubicados en el Callao y San Luis, cuentan con gran capacidad de almacenamiento en frío; para ofrecer sus servicios a diferentes puntos de la ciudad.
- Certificación ISO 9001 versión 2000, comprometida en ofrecer un servicio de calidad e innovación para la mejora continua del Sistema de Gestión de Calidad en los servicios de Almacenes y Logística.

ALBO Almacenes Bocanegra S.A.:

Calle 1 No.383 Urb. Bocanegra – Callao

Empresa dedicada al cuidado de la mercadería.

Datos:

- Asegurar la satisfacción de los clientes basándonos en un trato afable y en un esfuerzo extra en el cuidado de sus productos.
- Lleva una buena gestión medioambiental dentro de sus instalaciones para mantener una relación mutuamente beneficiosa con el medio ambiente.
- Lograr una competitividad elevada en nuestros mercados basada en la confianza y fidelización de nuestros clientes.

UNIMAR:

Av. Néstor Gambetta 5349 Km. 5 (Esq. Faucett y Car. Ventanilla) Callao.

Datos:

- El almacenamiento de mercadería bajo la modalidad de Depósito Aduanero.
- Cuenta con 80,187.46m² de área de almacenamiento.
- Posee toda la infraestructura y equipos necesarios para almacenar y manipular la carga en forma eficiente y segura.

CAPÍTULO 11

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

El sistema portuario nacional va a tener un rol preponderante en la competitividad del comercio exterior ya que el 95% del comercio internacional peruano se realiza por vía marítima, lo que la importancia de dicho sector como pieza fundamental en el crecimiento del país. Actualmente una de las bases que sostiene el comercio internacional son los puertos marítimos, siendo estos las entradas principales para a acceder a cualquier continente y país del mundo. Los principales puertos marítimos son: Callao, Paita (Piura), Salaverry (La Libertad), Chimbote (Áncash), San Martín (Ica), Matarani (Arequipa) e Ilo (Moquegua).

Puerto Callao:

Es el principal puerto del país en capacidad de almacenaje y tráfico, está considerado en el Séptimo lugar de importancia en Latinoamérica y primer lugar en la región Pacífico Sur. La infraestructura del puerto ha mejorado en los últimos años debido a distintas inversiones que se han hecho producto de las concesiones. En el Callao existen cinco muelles (1, 2, 3, 4 y Norte), que son de atraque directo, tipo espigón. Los cuatro primeros muelles tienen exactamente las mismas.

Figura 19

Puerto Callao



Nota: www.puertomiami.com

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

Al contar con una buena infraestructura vial o terrestre esta actúa como eje básico de integración dentro del territorio nacional y nos va a permitir la inserción de todas las economías en el comercio internacional más aun ahora con los diferentes tratados de libre comercio internacional (TLC) que nuestro país ha firmado con países de Asia y América etc., obteniendo una disminución del costo y tiempo en el transporte promoviendo la circulación de bienes ,servicios, información y conocimiento. En Estados Unidos al contar ellos con excelentes vías de acceso les genera mayor participación de los mismos en el producto interno de su país. Debido a que tiene efectos en la construcción, la reducción de tiempos de viaje, la disminución de costos productivos, la accesibilidad a los mercados, entre otros. Respecto a la infraestructura portuaria EE UU cuenta con aproximadamente 926 puertos que son muy importantes para la competitividad de este país y les sirve de puerta de entrada para un 99% de su comercio exterior siendo responsables del movimiento de casi US\$ 4,6 billones en actividad económica, aproximadamente el 26% de la economía norteamericana. Los puertos más importantes de Estados Unidos son: Puerto de Miami, Nueva York, Nueva Jersey, Virginia, Long Beach, Los Ángeles, Georgia Seattle-Tacoma y Houston.

Respecto a la infraestructura aeroportuaria el transporte aéreo también permite a las empresas vender sus bienes y servicios en todo el mundo y ayuda a atraer inversión extranjera, así como fomentar el turismo. Además, el 35% del comercio mundial por valor se realiza por vía aérea. El transporte aéreo es especialmente importante para los productos en que el factor tiempo es vital como los productos

agrícolas y los insumos intermedios comercializados dentro de redes internacionales de producción.

Figura 20

Infraestructura vial



Nota: Google Imágenes

Figura 21

Infraestructura portuaria



Nota: Google Imágenes

Figura 22

Infraestructura aérea



Nota: Google Imágenes

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

Los principales puertos en Estados Unidos son infraestructuras modernas que aportan a la economía del país y su desarrollo con la sociedad:

- Puerto de Nueva York
- Puerto de Nueva Jersey
- Puerto de Virginia
- Puerto de Savannah
- Puerto de Miami

Los principales aeropuertos también son infraestructura de gran capacidad y envergadura dispuestos para el comercio en Estados Unidos son:

- Aeropuerto de New York.
- Aeropuerto de Chicago
- Aeropuerto de Dallas
- Aeropuerto de Miami
- Aeropuerto de Los Ángeles

Capacidad:

Su capacidad portuaria puede acoger a los buques más grandes de la actualidad y sirve a 175 líneas navieras con conexiones a 217 puertos marítimos de todo el mundo.

Restricciones:

- Leche
- Huevo
- Carne
- Aves de corral

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

MAERSK LINE:

Es la compañía de transporte de contenedores del mundo, conocido por los servicios fiables, flexibles y ecológicamente eficientes. Opera con 610 buques portacontenedores proporcionar transporte al mar en todas las partes del mundo. Cuenta con 7.000 marinos y 25.000 empleados en tierra en 374 oficinas comparten su experiencia con los clientes exportadores o importadores.

NETLINE:

Es una de las mayores empresas de transporte multimodal del mundo, que operan 861 embarcaciones. Empleando una plantilla de más de 9.200 en todo el mundo. MOL opera una de las redes más grandes y diversas de servicios de línea y logística en todo el mundo, incluyendo semanal Transpacífico, Transatlántico, las Américas y servicios entre Asia y Europa. ENTREGA DE LA MERCANCIA EN MIAMI: 12 Días de tránsito.

CAPÍTULO 12

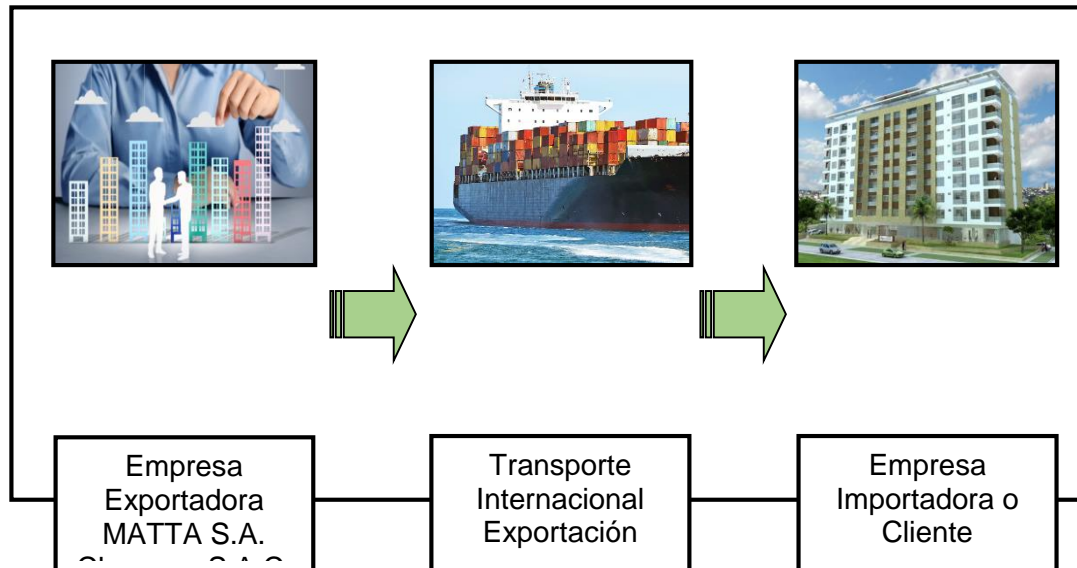
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

La secuencia para la exportación del producto de Uvas de Mesa por parte de la empresa MATTA S.A., con destino a EE.UU., donde la mercancía será llevada hacia nuestro cliente, iniciando este proceso desde el Puerto de Miami, será desestibada y descargada en el puerto, seguidamente será transportada al depósito temporal por lo tanto pasará por transmisión electrónica con la Numeración DAM 10, luego pasará por el trámite aduanero donde se realizará un pago para poder retirar la mercancía, se contratará el servicio de transporte logístico acondicionado para el mantenimiento del producto y llegue en buenas condiciones a la empresa que ha requeridos nuestro servicios.

Figura 23

Mapeo comercial



Nota: Autoría Propia

Tabla 28

Mapeo descriptivo

Puer to de Orig en	Puerto de Destin o	U\$ Tarifa Promedio de Flete por Contenedor			Mercancía Consolida da Tm/m ³	Días de Tránsi to	Frecuen cia de Salida	Líneas Naviera s
		Contenedor						
		20 pies	40 pies	40 pies Otros				
Perú Calla o	EE.UU · Miami		\$ 1,000		21 t.	19	Semanal	MSC

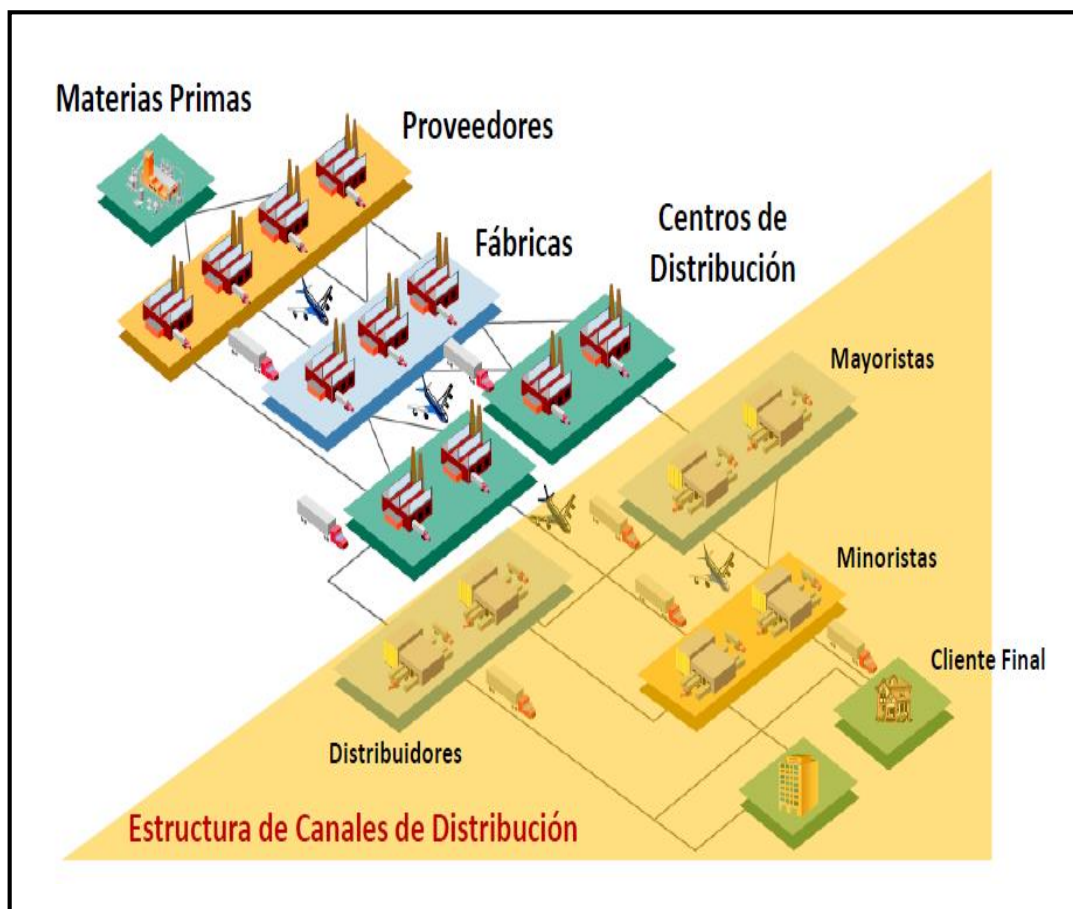
Nota: (SIICEX, 2021)

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

Es la agrupación de los medios materiales y humanos que son indispensables para que el producto llegue desde su productor hasta el consumidor final. Estos dos (productor y consumidor) son los dos extremos del canal de distribución. En el canal indirecto existen, además del productor y el consumidor otros llamados los intermediarios: como son los mayoristas y minoristas que es generalmente el que vende al consumidor final.

Figura 24

Canales de distribución



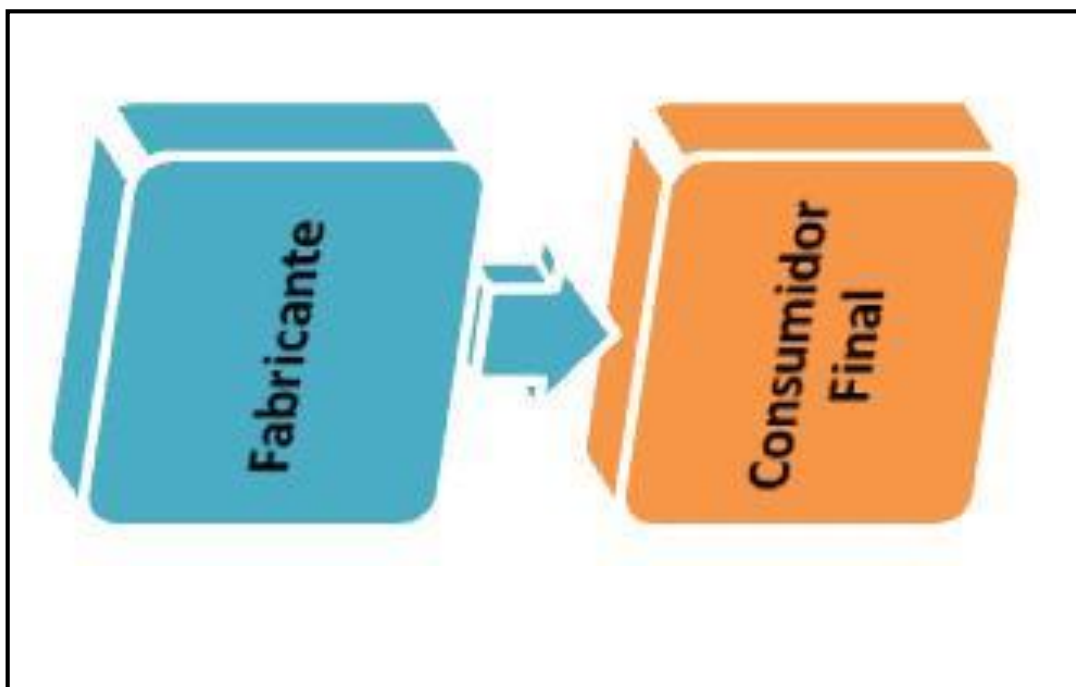
Nota: www.google.com

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

De acuerdo a la identificación y descripción de los canales se pudo establecer el siguiente canal:

Figura 25

Canal con mayor flujo



Nota: www.google.com

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

La exportación realizada por la empresa MATTA S.A., comercializadora de Uvas de Mesa a Estados Unidos - Miami fue efectiva y rentable. Ya que tuvimos una excelente acogida en el mercado de los Estados Unidos, asimismo con dicha exportación generamos buena liquidez y desarrollo de la empresa. Por lo que la exportación nos ayudó a ganar experiencia en el proceso de todos los trámites a realizar como en el comercio internacional en los Estados Unidos, siendo un país de primer mundo donde nos da la oportunidad de realizar mayores exportaciones de Uva de Mesa.

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

Los beneficios que adquirimos al exportar es aumentar las ventas por los pedidos de compra del exterior, al tener mejores precios y mayor rentabilidad vamos a tener acceso a mercados más grandes y con mayor potencial, reduciremos la carga tributaria originada por los impuestos nacionales, y lo más importante posicionaremos la imagen de nuestra empresa.

En nuestro país PROM PERU es el órgano responsable de la promoción del Perú para la exportación y el Turismo adscrita al MINCETUR (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo) este organismo va a facilitar el fortalecimiento comercial de las empresas. La tecnología va a ser también muy importante en este proceso de exportación para un seguimiento óptimo del uso de los vehículos, contenedores, rutas Por lo cual, con el TLC buscamos asegurarnos de un acceso preferencial (libre de aranceles) que tenga carácter permanente para todos los productos que conforman la oferta exportable peruana, así como la eliminación de las barreras no arancelarias que disminuyen el acceso real de las exportaciones peruanas a Estados Unidos. Las exportaciones van a ser muy importante para la generación de nuevos empleos en nuestro país, aumenta los niveles de formalidad, la mayor producción económica, mayores remuneraciones de los trabajadores. Actualmente las exportaciones en nuestro país son un componente muy valioso en el incremento o crecimiento del PBI de nuestra economía.

CAPÍTULO 13

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 29

Costos de exportación

DESCRIPCIÓN	
Costos de Exportación	S/.
Certificado de origen (ISO 9001)	3,500.00
Certificado fitosanitario	50.00
Contenedor	7,000.00
Emisión B/L	175.00
Derecho de embarque	210.00
Vistos buenos	630.00
Deposito temporal	140.00
Carrier	35.00

Gastos administrativos	105.00
Agente de aduanas	3,355.80
Costo FOB	19,761.04
Póliza de seguro (1.41% FOB)	278.63
Costo Total de Exportación	20,039.67

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO 14

VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA

14.1 Costo de oportunidad de capital:

El coste de oportunidad se define en finanzas como todos los recursos que podríamos ganar o dejamos de percibir si colocásemos todo nuestro capital en esa inversión esto puede ser porque priorizamos en otras o tenemos recursos limitados.

Tabla 30

Costo de oportunidad

Exportación de Uvas	70,000.00	150,000.00
Exportación de Castañas	70,000.00	180,000.00
Diferencia		S/. 30,000.00

14.2 Valor actual neto:

Tabla 31

Flujo de Caja

EGRESOS	Cantidad	S/
Productor	600 kilos	21,600.00
Costo de Rotulado	3,600 cajas	900.00
Costos de Empacado	3,600 cajas	1,440.00
Costo de Embalaje	3,600 cajas	720.00
Costo de Pallet	3,600 cajas	400.00
Transporte Interno	-	2,800.00
Costos de Exportación	-	20,039.67
Total, Egreso		42,312.17
INGRESOS		S/.
Año 1 – Exportación 1		150,000.00
Año 2 – Exportación 2		160,500.00
Año 3 – Exportación 3		171,735.00
Año 4 – Exportación 4		183,756.45
Año 5 – Exportación 5		196,619.40
Total, Ingresos		862,610.85

$$\text{VAN} = -70,000.00 + \underline{150,000.00} + \underline{160,500.00} + \underline{171,735.00} + \underline{183,756.45} + \underline{96,619.40}$$

$$(3.16) (9.99) (31.55) \quad (99.71) \quad (315.09)$$

$$\text{VAN} = 1,450.87$$

14.3 Tasa interna de retorno:

Tabla 32

Tasa de interna de retorno

Año	Flujo de Efectivo
0	-70,000.00
1	150,000.00
2	160.500.00
3	171,735.00
4	183,756.45
5	196,619.40

$$0 = -70,000.00 + \frac{150,000.00}{(1+r)^1} + \frac{160,500.00}{(1+r)^2} + \frac{171,735.00}{(1+r)^3} + \frac{183,756.45}{(1+r)^4} + \frac{196,619.40}{(1+r)^5}$$

$$= 128.17$$

$$0 = -70,000.00 + \frac{150,000.00}{(1+r)^1} + \frac{160,500.00}{(1+r)^2} + \frac{171,735.00}{(1+r)^3} + \frac{183,756.45}{(1+r)^4} + \frac{196,619.40}{(1+r)^5}$$

$$= -194.99$$

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

$$TIR = 2.20 + \frac{128.17}{128.17 - 194.99} (2.21 - 2.20)$$

$$TIR = 2.20\%$$

CONCLUSIONES

- La exportación de uva de mesa tiene mucha demanda en el exterior uno de los países que ha incrementado su importación es Estados Unidos, es por ello que en el Perú existen agroexportadoras dedicadas al cultivo de uvas, con la finalidad de cubrir esta alta demanda tanto del mercado internacional y nacional, además las empresas deben competir con otras empresas de otros países vecinos.
- La exportación de uvas de mesas con Estados Unidos es un proceso viable, y se debe porque existe un Tratado de Libre Comercio entre el Perú y los Estados Unidos, además hay empresas logísticas que sirven de intermediarios para aquellas empresas nuevas que apuestan por invertir en nuevos mercados.
- La exportación de uva de mesas es muy rentable, ello permite dejar una ganancia muy significativa, pero se debe cumplir con todas las normas y exigencias del país destino, estos pueden ser de calidad del producto, del proceso de envío de la mercancía, cumplimiento con los tiempos, entre otros aspectos que hacen que la empresa tenga un reconocimiento y genera una imagen positiva para nuevas clientes.
- Esta exportación de uva de mesa para la empresa MATTA S.A. será positivo en dos aspectos fundamentales, primero la rentabilidad económica que permitirá un desarrollo sostenible para la empresa, y la experiencia ganada en exportar a mercados internacionales.

RECOMENDACIONES

- El estado peruano debe proponer nuevos métodos que beneficien a las empresas arriesgan sus inversiones para exportar productos a países extranjeros, para lo cual hay diversas entidades del estado que deben estar dispuestos a apoyar a los emprendedores.
- Los emprendedores deben ser constantes cuando toman la decisión de exportar productos a nuevos mercados internacionales, para que los resultados sean positivos, deben estar preparados profesionalmente en aspectos de exportación, importación, comercio internacional, gestión de aduanas, operadores logísticos, procesos de embarques, y contar con asesorías en exportaciones.
- Para exportar se debe conocer los productos que son exportables y con alta demanda en el mercado internacional, además se debe tener conocimiento para elegir un transporte interno adecuado para la mercancía, seleccionar un tipo de contenedor para los bienes, elegir el transporte internacional que tenga las condiciones adecuadas en espacio, tiempo y personal para custodiar los bienes o productos a exportar.
- Se recomienda tener profesionales de la especialidad de Administración de Empresas y Negocios Internacionales o afines a la carrera para que se ponga en práctica lo aprendido y tengamos una Empresa líder en el mercado sostenible en el tiempo con una excelente planificación. organización, dirección y control de la misma para beneficio del país y de los dueños de la misma empresa.

FUENTES BIBLIOGRAFICAS

Comité Técnico de Normalización de Productos Agroindustriales de Exportación. (13 de enero de 2005). *Uvas de mesa. Requisitos. NTP 011.012:2005, 2° Edición*, 1 de 18. Lima, Perú.

http://www.provid.org.pe/wp-content/uploads/2019/04/norma_tecnica_mesa.pdf

Gerencia Regional de Agricultura La Libertad. (enero de 2020). *Impulso Agrario. Comportamiento de la Campaña de Vid 2019-2020(03)*. La Libertad.

http://www.agrolalibertad.gob.pe/sites/default/files/Impulso%20N%C2%B0%2003_2020_%20Camp_%20de%20la%20vid%202019-2018.pdf

Jara, E. (18 de noviembre de 2016). *Calidad de uva de Mesa. Aseguramiento de la Calidad*. Chimbote, Nepeña, Perú.

Laura, J. E., Izquierdo, H., & Vargas, M. E. (noviembre de 2015). *Exportación Uva Red Globe*. Lima. URL academia.edu:

https://www.academia.edu/18385971/Envase_Y_Embalajes_ExportaUva

MINSA. (27 de agosto de 2008). *Norma Sanitaria que Establece los Criterios Microbiológicos de Calidad Sanitaria e Inocuidad para los Alimentos y Bebidas de Consumo Humano*. Lima, Perú.

https://www.saludarequipa.gob.pe/desa/archivos/Normas_Legales/alimentos

MINSA. (29 de diciembre de 2016). *Norma Sanitaria que Establece los Límites Máximos de Residuos (Lmr) de Plaguicidas de Uso Agrícola en Alimentos de Consumo Humano*. Lima.

<https://www.senasa.gob.pe/senasa/descargasarchivos/2014/11/RM-1006-2016-MINSA-con-NTS-128-MINSA-2016-DIGESA-LMR-Plaguicidas.pdf>

Moreyra, J. C. (marzo de 2019). *LA UVA PERUANA: Una Oportunidad en el Mercado Mundial*. Lima.

<https://www.gob.pe/institucion/minagri/informes-publicaciones/3542492019>

OMS, O. M., & FAO, O. d. (2007). CODEX ALIMENTARIUS - *Frutas y Hortalizas Frescas* (Primera ed.). Roma.

<http://www.fao.org/3/a-a1389s.pdf>

Promperú. (2018). *Desarrollo del Comercio Exterior Agroexportador. Servicios al Exportador*, 142. Lima, Perú.

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/Desarrollo%20agroexportador%202018.pdf>

Promperú. (diciembre de 2019). *Exportaciones Perú*.

http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=975.42200

Quiroz, G. (17 de noviembre de 2014). *Procedimiento: Certificación Fitosanitaria de Uva Fresca (Vitis Vinífera) Destinada a la Exportación. Dirección de Sanidad Vegetal. Perú*.

<https://www.senasa.gob.pe/senasa/descargasarchivos/2014/12/Procedimiento-exportacion-uva.pdf>

La calidad en la exportación

<https://www.logycom.mx/blog/calidad-exportacion-en-que-consiste>

Los contenedores certificados

<https://www.trafimar.com.mx/blog/tipos-de-contenedores-usos-y-dimensiones>

Pallets de madera

<https://www.ar-racking.com/pe/actualidad/blog/calidad-y-seguridad-2/tipos-de-pallets-y-caracteristicas>

Campaña de Uva de Mesa 2021/2022 fecha: 5 de mayo del 2022)

Autor: José Carlos Carrasco.

Perú: Exportaciones de Uva de Mesa totalizarían USD. 1.400 millones este año (30 de mayo 2022)

Revista: The Grape Portal frutícola.

Campaña Peruana de uva de mesa 2021/2022, fecha (25 de marzo del 2022)

Fuente: PORTAL FRUTICOLA- <https://agraria.pe>

Perú superara los 70 millones de cajas de uva de mesa al cierre de la campaña, fecha: 9 de septiembre 2022.

Fuente: Equipo de Red agrícola: <https://www.redagricola.com>