



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CIRUELA EN ALMÍBAR AL
MERCADO DE ESTADOS UNIDOS”**

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

PRESENTADO POR:

BACH. ELIZABETH MILAGROS ROSALES RAMÍREZ

(<https://orcid.org/0000-0002-6684-0040>)

ASESOR:

Dr. KEVIN ALEX MELGAR OJEDA

(<https://orcid.org/0000-0002-0349-6238>)

TUMBES – PERÚ

2022

DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación va dedicado a Dios, a mi Familia, hija y novio, ellos son los pilares importantes en cada etapa de mi formación profesional por confiar en mis sueños y objetivos y por haberme brindado siempre el apoyo incondicional el camino del éxito.

AGRADECIMIENTO

Reconozco a Dios, ha sido mi orientación en el periodo de mis estudios, me ha sabido dar el conocimiento la misma que ha permitido ponerlos en práctica en mi vida profesional.

Así mismo a a mis padres por suministrar la educación y permitirme lograr mi formación, a mi compañero de vida por su apoyo incondicional.

INTRODUCCIÓN

Las empresas actuales necesitan hacer conocido su producto en el mundo, nuestro país tiene que estar a la vanguardia de la competencia con otras organizaciones, las exportaciones en la actualidad se dan con tradicionales productos; el incremento y la aportación que otorga el presente estudios es motivar a los empresarios nacionales a exportar ciruela en almíbar.

La primera parte del capítulo trata las fases importantes del comercio exterior, identificando los productos, sus características la cual se plasma en la ficha técnica, el valor nutricional, la partida arancelaria, con metodología de aprovisionamiento, almacén del producto.

El capítulo segundo, menciona la secuencia y los procedimientos de exportar, tanto la fase comercial como la fase técnica, operativas y logísticas: con respecto al comercios exteriores se cuenta con la documentación necesaria para exportar; también conocer en qué país se va exportar, en la operativa como también logística se conoce el bien, como también todo el procedimiento de la contenedorización.

RESUMEN

La empresa PLUM´S Ramirez, presenta un plan de acuerdo a los lineamientos de la universidad, esto significa que se ha desarrollado la secuencia para exportar la ciruela de almíbar al extranjero, luego de análisis de los países se determinó al país de Estados Unidos, el presente estudios es identificar la capacidad de producción en el país destino, dicha averiguación de proveedores obtuvo como resultados que el más atrayente en su producción era Estados Unidos. Por el valor nutritivo que tiene la ciruela.

El plan que se ha desarrollado tiene la secuencia y procedimiento para exportar con gran éxito el producto, el estudio es desde el inicio de exportación hasta que el producto llegue al país de destino.

ABSTRACT

The company PLUM'S Ramirez, presents a plan according to the guidelines of the university, this means that the sequence has been developed to export the syrup plum abroad, after analysis of the countries, the country of the United States was determined, The present studies is to identify the potential of the product in the destination country, said market research had as results that the most attractive for its product was the United States. Because of the nutritional value of the plum.

The plan that has been developed has the sequence and procedure to export the product with great success, the study is from the beginning of the export until the product reaches the country of destination.

ÍNDICE

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
INTRODUCCIÓN	4
RESUMEN	5
ABSTRACT	6
ÍNDICE	7
ÍNDICE DE TABLAS	9
ÍNDICE DE FIGURAS	11
1. BIEN A EXPORTA:	12
2. APROVISIONAMIENTO.	20
1. ALMACENAMIENTO	32
2. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	43
5. EMPAQUE	48
6. EMBALAJE	49
7. UNITARIZACIÓN	53
8. CONTENEDORIZACIÓN	58
9. TRANSPORTE	61
10. SERVICIOS DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	68
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN EN EL PAÍS DESTINO	72
12. DISTRIBUCIÓN	77

	8
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	80
14. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.	81
CONCLUSIÓN	83
BIBLIOGRAFÍA	84
ANEXO 01	91
ANEXO 02	93

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Valor nutricional de la ciruela (por cada 100 gramos)

Tabla 2. Datos generales de la empresa

Tabla 3. Código Arancelario

Tabla 4. Partida Arancelaria

Tabla 5. Datos de las empresas productores de la materia prima 20

Tabla 6. Datos de los proveedores de insumo vidrio 21

Tabla 7. Selección de Proveedores 23

Tabla 8. Insumo de Vidrio 23

Tabla 9. Presupuesto de los últimos cinco años 27

Tabla 10. Presupuesto de Ventas 28

Tabla 11. Presupuesto de materia prima e insumos 28

Tabla 12. Costos indirectos de fabricación 28

Tabla 13. Costos de producción 29

Tabla 14. Costo de envase y etiquetado 29

Tabla 15. Costos fijo, mensual y anual

Tabla 16. Costo de Etiqueta

Tabla 17. Costo de Empaque

Tabla 18. Costo de embalaje

Tabla 19. Técnica de Pallet

Tabla 20 Procesos y costos de proceso de unitarización

Tabla 21 Tiempos y costos del proceso de contenedorización

Tabla 22. Proveedores de servicio interno

Tabla 23. Costo de transporte interno

Tabla 24. Navieras de Transporte Internacional

Tabla 25. Agente de carga marítima

Tabla 26. Agente aduanero

Tabla 27. Valor de agenciamiento

Tabla 28. Terminales de almacenamiento puerto callao

Tabla 29. Navieras con destino a Miami

Tabla 30. Proveedores de servicio logístico en el país destino

Tabla 31. Valores nutricionales del producto

Tabla 32. Presupuesto

Tabla 33. Costos

Tabla 34. Estados de ganancias y perdidas

Tabla 35. Flujo de caja

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Ciruela en planta

Figura 2. Fruto de la ciruela

Figura 3. Distribución interna del local de producción

Figura 4. Muelle con andén adosado a un almacén

Figura 5. Muelle con andén adosado a un almacén

Figura 6. Muelle con acceso directo al interior del almacén

Figura 7. Zona de recepción.

Figura 8. Zona de recepción.

Figura 9. Preparación de pedido.

Figura 10. Zona de expedición

Figura 11. Ona Lay- Out de Almacén lineal

Figura 12. Mobiliarios usados en almacén

Figura 13. Etiqueta

Figura 14. Fecha de vencimiento

Figura 15. Modelo de palletizado

Figura 16. Palletizado y embalado de cajas con flejefilm Manual

Figura 17. Modelo de camión para la carga


Figura 18 Puerto de Callao – Puerto Miami

Figura 19 Mapa del puerto de Miami

Figura 20. Incoterms Fob

1. BIEN A EXPORTA:

1.1. Cédula del bien.

CÉDULA	
	
Bien	Ciruela en almíbar
Seudónimo Científico	<u><i>Spondias purpurea</i></u>
Exposición	Envase de vidrio de 250 ml
Especies y variedades	Criolla
Zonas de producción	Piura y Tumbes
Usos y aplicaciones	<p>Su consumo se da en forma fresca, mermeladas, jaleas, almíbar, jugos, helados, pulpas concentradas, y otros derivados agroindustriales; componentes A; C; B1; B2; B3; E y K; y minerales como el fósforo, hierro, sodio, magnesio, calcio, cobre, boro o zinc.</p> <p>Es usada para la anemia ya que es rica en hierro.</p> <p>Es utilizada como laxante.</p>
Sabor	Ciruela criolla

Marca	PLUM'S Ramírez
Tipo de conservación	Temperatura ambiente
Almacenamiento	Protegido de la humedad, de la luz directa del sol y no almacenar con sustancias tóxicas.
Instrucciones de consumo	Después de haber sido abierto consumir en el menor tiempo posible.

Elaborador por: Elizabeth Milagros Rosales Ramírez

Descripción del producto.

Historia.

Su originalidad de la ciruela es Sur de Europa, también, en los países americanos, océano pacífico y Asia son con clima tropical y es donde la ciruela se produce; es una fruta exótica, ciruela es su nombre común, científicamente se llama spondias purpurea.

Figura 1

Ciruela en planta



Nota: Fuente: Productores de Ciruela. Elaborado por: Elizabeth Milagros Rosales Ramírez

Figura 2

Fruto de la ciruela



Nota: Fuente: Productores de Ciruela. Elaborado por: Elizabeth Milagros Rosales Ramírez

Propiedades nutricionales de la ciruela

Tabla 1

Valor nutricional de la ciruela (por cada 100 gramos)

Componentes	Contenido promedio
Kcal	82
KJ	343
(g)	76,3
Proteína	1

Grasa	0,2 g
Carbohidratos	21,5 g
Fibra	0,5 g
Potasio (mg)	190
Magnesio	8 mg
Calcio	14 mg
Vitamina C	3mg
Vitamina E	0,7 mg

Nota: Fuente: MINAG. Elaborador por: Elizabeth Milagros Rosales Ramírez

Beneficios.

- Rendimiento físico e intelectual
- Antioxidante contra los primordiales autónomos que dañan
- Contenido en vitaminas E y C.
- Antocianinas, pigmentos que le suministran las variedades rojizas y moradas sobre todo su propio color.
- Calma la detención de líquidos, interviene en la actividad muscular y en el equilibrio hídrico del organismo. debido a su abundancia en potasio y características antioxidantes y laxantes que favorece al mantenimiento de la salud digestiva.

La ciruela a nivel internacional.

En todos los países que exporta la ciruela han despachado 139.000 mil toneladas en la temporada 2021- 2022 (+14,54%). Es el nivel más alto registrado hasta la fecha en formato fresco y se debe al aumento de la producción de la

variedad D´Agen que se envía a China. De esta especie se espera exportar cerca de 50.000 mil toneladas y el resto corresponderá a ciruela japonesa que iría a la baja por la falta de renovación varietal. A pesar de estas cifras, la superficie plantada de ciruelo en el país ha disminuido completando 17.100 hectáreas y se proyecta una reducción los próximos años. La razón está en la menor demanda y por ello, la sustitución de huertos antiguos por otros cultivos como el cerezo.

Figura 3

Estimación exportaciones de fruta de primavera-verano. Temporada 2021 – 2022.

	Real	Estimado	Variatoion %	Cajas Equivalentes	Nro cajas 2021-22
	2020-21	2021-22			
PALTA	72'171	150'000	107.84%	4.5	33'333
ARÁNDANOS	117'800	117'000	-0.68%	1.5	78'000
CEREZAS	352'783	373'000	5.73%	5	74'600
UVA DE MESA	536'225	660'000	23.08%	8.2	80'488
CIRUELAS	121'351	139'000	14.54%	5.5	25'273
DURAZNOS	27'053	27'800	2.76%	6.5	4'277
NECTARINES	71'172	76'000	6.78%	6.5	11'692

Nota: Fuente: SAG-Asdex. Estimación de IQconsulting

Situación actual de la ciruela en el Perú.

En Virú produce 30 mil toneladas anuales. Tumbes y Piura produce y exporta a Ecuador; en dicho país le gusta esta fruta, en la actualidad existe un proyecto llamado “Mejoramiento del servicio de asistencia técnica en producción y comercialización de la ciruela roja”, cuyo fin es incrementar los niveles de productividad y comercialización de dicha fruta, esto está ayudando y favoreciendo a las asociaciones productoras de ciruela que existen en la provincia de Zarumilla.

Datos de la empresa que va a exportar el producto.

Tabla 2

Datos generales de la empresa

Nombre De La Empresa	PLUM'S Ramírez E.I.R. L
Numero de RUC	10712452019
Propietario	Elizabeth Milagros Rosales Ramírez
Gerente general	Elizabeth Milagros Rosales Ramírez
Lugar De Origen	Zarumilla, Tumbes, Perú
Lugar De Despacho	Zarumilla
Contacto	elizabeth310309@gmail.com
Celular	932667201

Nota: Fuente: SUNAT. Elaborador por: Elizabeth Milagros Rosales Ramírez

1.2. Codificación del bien.

Este producto tiene una partida específica dentro de la clasificación arancelaria, su identificador común a nivel mundial es el código 08.09.40.00.00 que corresponde a "Ciruela y engrinas", el documento oficial en el cual encontramos las partidas arancelarias se encuentra en la guía para la ubicación de partidas arancelarias en caso de las ciruelas en el arancel es la siguiente:

Tabla 3

Código Arancelario

Arancelarios	Código	Descripción
Sección	IV	Bienes de las industrias

Capítulo	20	Elaboraciones de plantas
Subpartida	20.06	Fruto u frutas y demás fragmentos comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.

Nota: Fuente: SUNAT. Elaborador por: Elizabeth Milagros Rosales Ramírez

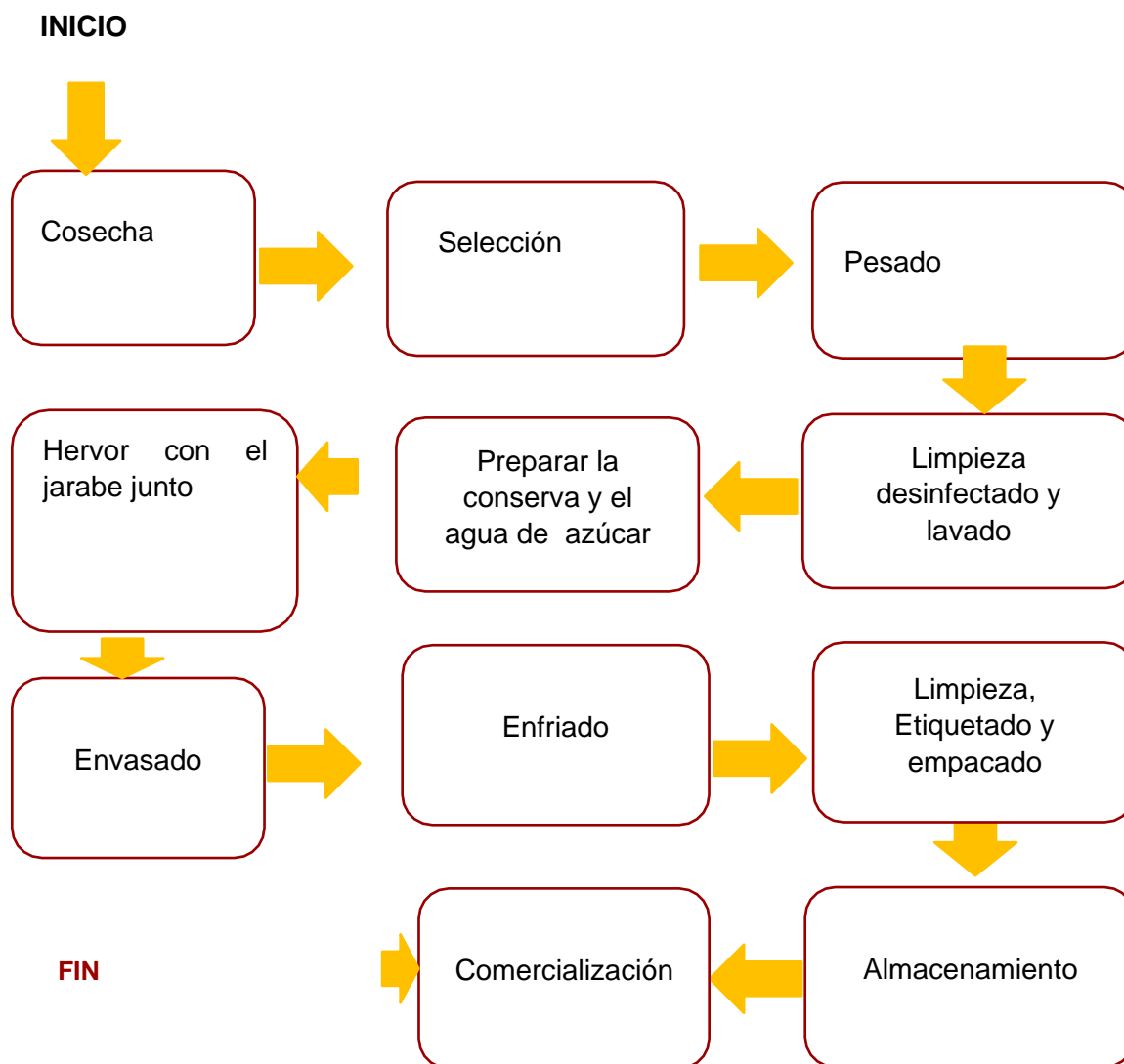
Tabla 4

Partida Arancelaria

Numero de Partida	Característica
20.06.00.00	Conserva de ciruela, en almíbar

Nota: Fuente: SUNAT. Elaborador por: Elizabeth Milagros Rosales Ramírez

1.3. Flujograma del proceso productivo.



Fuente: Elaboración propia

Descripción del Proceso:

- **Cosecha de ciruela:** Aquí los productores de ciruela se encargarán de cosechar el fruto una vez que el fruto ya este madurando.
- **Selección de ciruela:** en este punto nos encargaremos de hacer la selección de los frutos buenos y desechar los que no nos servirán.

- **Pesado de la ciruela:** Verificaremos si el peso de la cantidad de ciruela que estemos comprando una vez realizada la cosecha y selección.
- **Lavado o desinfectado:** al momento de ingresar la materia prima se le desinfectara y correspondientemente se lavará para sacar impurezas y suciedad que traigan consigo.
- **Preparar el agua, azúcar y conservante:** prepararemos el almíbar con su respectivo conservante.
- **Cocción:** una vez realizado el almíbar se vierten las ciruelas para que se cocinen.
- **Envasado:** Se vertira en recipientes.
- **Enfriado:** Se dejará enfriar por temperatura ambiente.
- **Limpieza, etiquetado y empacado:** Luego de ya haberse enfriado se limpiará y se procederá a pegarle las etiquetas para luego ser empacados.
- **Almacenamiento:** Una vez que son empacados, se apilaran en pallets.
- **Comercialización:** Finalmente ya apilados y ordenados estarán listos para su debida distribución y comercialización

2. APROVISIONAMIENTO.

2.1. Proveedores potenciales.

Proveedores potenciales de la materia prima.

En la Región Tumbes principalmente en la provincia de Zarumilla estas son las principales Asociaciones productoras de ciruela donde tienen un amplio terreno de más de 400 hectáreas de sembríos.

1. ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CIRUELA “CEIBOLANDIA”
2. ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CIRUELA “CHACRA GONZALES”
3. ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CIRUELA “KILOMETRO 4”
4. ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CIRUELA “LA TURUMILLA”

Proveedores potenciales de los envases de vidrio.

Se realizó una búsqueda exhaustiva de posibles proveedores potenciales en el mercado que fabriquen los envases de vidrio con tapa, encontrándonos con variedad de precios, calidad, por lo que opte por quedarme con estas dos empresas:

1. ENVASES DEL PERÚ WILDOR E.I.R.L
2. ENVASES DE VIDRIO SAC

Tabla 5

Datos de las empresas productores de la materia prima

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES LA TURUMILLA	
RUC	20608833561
Razón Social	ASOCIACION DE PRODUCTORES LA TURUMILLA
Nombre Comercial	ASOCIACION DE PRODUCTORES LA TURUMILLA
Organización	Asociación
Estado	Activo
Inicio	07/12/2021

Dirección	Jr. Maximiliano Moran Nro. 401
Departamento	Tumbes
Distrito/ Provincia	Zarumilla- Zarumilla
Celular	968951088

Fuente: Elaboración propia

**ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CIRUELAS Y DERIVADOS
CEIBOLANDIA**

Nombre Comercial	ASOCIACION DE PRODUCTORES DE CIRUELAS Y DERIVADOS CEIBOLANDIA
Razón Social	ASOCIACION DE PRODUCTORES DE CIRUELAS Y DERIVADOS CEIBOLANDIA
RUC	20608686836
Tipo	Asociación
Condición	Activo
Fecha de inicio de actividades	03/11/2021
Dirección Legal	Jr. Mariscal Ramon Castilla Nro. 309
Distrito (Ciudad)	Tumbes - Zarumilla

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6

Datos de los proveedores de insumo vidrio

ENVASES DE	VIDRIO SAC
RUC	20512516794

Razón Social	ENVASES DE VIDRIO SAC
Denominación	ENVISAC
Organización	Sociedad Anónima Cerrada
Estado	Activo
Inicio	10/02/2006
Dirección	Rufino Torrico Nro. 889 Dpto. 209
Ciudad	Lima-Lima
Teléfono	(01) 3301300

ENVASES DEL PERÚ WILDOR E.I.R.L

RUC	20538579816
Nombre Comercial	ENVASES DEL PERU WILDOR E.I.R.L
Razón Social	ENVASES DEL PERU WILDOR EIRL
Organización	E I R L
Inicio	21/12/2010
Estado	Activo-Habido
Dirección Fiscal	Cal.Tumi Nro. 160 Lima - Lima - Chorrillos
Celular	922769010
Teléfono	(+511)2580109
WhatsApp	922769010
Página web	www.envasesdelperu.com
Correo electrónico	pedidos@envasesdelperu.com
Ciudad/Distrito	Lima-Chorrillos

Fuente: Elaboración propia

2.2. Patrón en la convocatoria de proveedores.

Selección proveedores de materia prima.

Una vez investigado los proveedores potenciales que existen en la Región Tumbes se analizó y califico los precios, calidad, tiempo de entrega, plazo de pago y servicio postventa de cada una de las Asociaciones, por lo que como resultado final salimos optando por trabajar con el Proveedor 4 (ASOCIACION DE PRODUCTORES DE CIRUELA “LA TURUMILLA”).

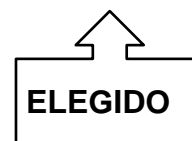
Tabla 7

Selección de Proveedores

CRITERIO	PESO Ponderado	PROVEEDOR 1		PROVEDOR 2		PROVEEDOR 3		PROVEEDOR 4	
		PT OS	VAL OR	PT OS	VAL OR	PT OS	VAL OR	PT OS	VAL OR
PRECIO	15%	4	0.60	4	0.60	3	0.45	5	0.75
CALIDAD	30%	3	0.90	3	0.90	3	0.90	4	1.20
TIEMPO DE ENTREGA	20%	3	0.60	2	0.40	3	0.60	4	1.20
PLAZO DE PAGO	20%	2	0.40	3	0.60	2	0.40	3	0.60
SERVICIO POSTVENTA	15%	2	0.30	3	0.45	2	0.30	4	0.60
TOTAL	100%		2.80		2.95		2.65		4.35

Fuente: Elaboración propia

Selección de proveedores de envases de vidrio.



Una vez realizada la búsqueda de los proveedores, se llevó a cabo su selección

mediante los diversos criterios mostrados a continuación en la tabla, quedándome así con el proveedor 1 (ENVASES DEL PERÚ WILDOR E.I.R.L).

Tabla 8

Insumo de Vidrio

CRITERIO	PESO PONDERADO	PROVEEDOR 1		PROVEEDOR 2	
		PTOS	VALOR	PTOS	VALOR
PRECIO	15%	4	0.60	2	0.40
CALIDAD	30%	3	0.90	3	0.90
TIEMPO DE FABRICACIÓN Y ENTREGA	20%	2	0.40	3	0.60
PLAZO DE PAGO	20%	3	0.60	2	0.40
SERVICIO POSTVENTA	15%	3	0.45	2	0.30
TOTAL	100%		2.95		2.60

2.3. Control de calidad.

Kaoru Ishikawa (1989), manifiesta que el concepto de control de calidad es desarrollar, diseñar y conservar un producto de calidad, económico, más útil y siempre agradable para el consumidor.

El control de calidad es una forma de comprobar el patrón de un beneficio , su proceso de producción, sirve para comprimir la probabilidad de implantar productos con fallas.

Establecer inspecciones de eficacia y calidad, como es:

- a) ISO 9001

Ayuda a verificar y supervisar la calidad de la empresa para las mejoras continuas.

b) ISO 22000

Es la principal norma internacional de inocuidad y seguridad alimentaria para controlar toda la cadena de producción de la industria alimentaria.

c) Hermeticidad del envase

Los envases de las conservas tratadas por calor deben ser herméticos.

d) Cierre del envase

Se debe de verificar el correcto cerrado del envase para asegurar la conservación del producto.

2.3.1. Calidad:

E.W. Deming (1988) determinó al concepto calidad como ese grado predecible de uniformidad y fiabilidad a un bajo coste. Este grado debe ajustarse a las necesidades del mercado. Según Deming la calidad no es otra cosa más que “una serie de cuestionamiento hacia una mejora continua”.

Harrington (1990) definió la calidad como el hecho de cumplir o exceder las expectativas del cliente a un precio que sea capaz de soportar.

Para realizar el control de la calidad de la producción de ciruela se tomara el siguiente enfoque como se detalla:

2.3.2. Control Interno

- **Recepción:** El producto no debe tener golpes.
- **Pesaje:** Las ciruelas se pesa debe tener una dimensión 6 y 8 centímetro.

2.3.3. Calidad de la ciruela

- Humedad característica de la ciruela,
- Es acaramelado por dentro y carnosos.
- las ciruelas se analizarán, empezar a seleccionar, la proporción de la ciruela y el contenido de humedad.
- Las ciruelas contaminadas de aflatoxinas obtienen a mostrar una semejanza con la BGYF sometidos a irradiación ultravioleta de señal larga (360 nm).
- Sustancias extrañas

2.3.4. Documentos Obligatorios:

- Registro Sanitario - DIGESA,
- Habilitación Sanitaria - DIGESA.

2.3.5. Partidas de Origen.

El Certificado de Origen es el documento por el cual el productor final o en su caso el exportador, declaran bajo juramento que la mercancía a exportar ha cumplido con las exigencias que para su elaboración establecen las normas de origen del acuerdo que se trate. Este documento se presenta en diferentes formatos según el respectivo acuerdo, en el caso del Perú el certificado de origen permitirá incluso la disminución de las barreras arancelarias.

Entes Peruanas Certificadoras

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)
- ADEX- Asociación de Exportadores del Perú.
- Cámaras de comercio

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.

Se hizo el cálculo de la cantidad de materia prima e insumos requeridos para el llenado de 100 frascos de ciruela en almíbar, la fecha de elaboración del producto será en mes de octubre del presente año:

Costo de elaboración de ciruela en almíbar.

Tabla 9

Presupuesto de los últimos cinco años

FINANCIAMIENTO							
ELEMENTOS	UNIDAD	MES	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
Kilos de Ciruela	Kg	900	10800	12816	14832	16848	18864
Rendimiento 60%	%	60%	60%	60%	60%	60%	60%
Ciruela Neta	Kg	540	6480	7690	8899	10109	11318
Envase de Vidrio	Kg	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25
TOTAL, DE							
PRODUCCION		2160	25920	30758	35597	40435	45274

Tabla 10

Presupuesto de Ventas

COSTO							
ELEMENTOS	U. MEDIDA	MES	2018	2019	2020	2021	2022
Producción	UNID	2,160	25,920.00	30,758.00	35,597.00	40,435.00	45,274.00
Envase de Vidrio	S/	6.7	6.7	6.7	6.7	6.7	6.7
PRESUPUESTO DE VENTAS	S/	14,472.00	173,664.00	206,081.28	238,498.56	270,915.84	303,333.12

Tabla 11**Presupuesto de materia prima e insumos**

COSTOS							
CARACTERISTICA	U. MEDIDA	MES	2018	2019	2020	2021	2022
Precio							
Frutos de Ciruela	kg	900	10,800.00	12,816.00	14,832.00	16,848.00	18,864.0
Precio proveedor por Kilo	S/.	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5
total, precio frutos de Ciruela	S/.	4050	48,600.00	57,672.00	66,744.00	75,816.00	84,888.0
total, producción							
Envase de vidrio	unid	2160	25920	30758	35597	40435	45274
total, precio de Envase	S/.	864.00	10,368.00	12,303.36	14,238.72	16,174.08	18,109.44
PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA E INSUMOS	S/.	4914.00	58968.00	69975.36	80982.72	91990.08	102997.44

Tabla 12

Costos indirectos de fabricación

ELEMENTOS	U. MEDIDA	MES	PRECIO				
			2018	2019	2020	2021	2022
Sueldo	S/.	900	10,800.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00	10,800.00
Costos de Fabricación	S/.	270.00	3,240.00	3844.80	4449.60	5054.40	5659.20
Depreciación	S/.	167.00	2004.00	2004.00	2004.00	2004.00	2004.00
Agua, luz, Teléfono	S/.	500	6000	6200	6400	6600	6800
PRECIO INDIRECTOS DE FABRICACION	S/.	1837.00	22044.00	22848.80	23653.60	24458.40	25263.20

Tabla 13

Costos de producción

ELEMENTOS	U. MED.	MENS UAL	COSTO DE PRODUCCION				
			2018	2019	2020	2021	2022
MATERIA PRIMA E							
INSUMOS	S/.	4,914.00	58,968.00	69,975.36	80,982.72	91,990.08	102,997.44
mano de obra	S/.	4,680.00	38,560.00	41,179.20	43,798.40	46,417.60	49,036.80
Costos indirectos de Fabricación	S/.	1,837.00	22,044.00	22,848.80	23,653.60	24,458.40	25,263.20
PRECIOS DE PRODUCCION	S/.	11431.00	119,572.00	134,003.36	148,434.72	162,866.08	177,297.44

Fuente: Elaboración propia

Costo de envases y etiquetas

Tabla 14

Costo de envase y etiquetado

INSUMO	CANTIDAD	UNIDAD DE COMPRA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
ENVASES DE VIDIRIO	100	UNIDAD	S/.1.57	S/.157.00
ETIQUETAS	100	UNIDAD	S/. 1.63	S/.163.00
	TOTAL		S/. 3.20	S/. 320.00

Elaboración propia

1. ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategias

Estrategia antes del secado

Espacio adecuado: El ambiente para la recepción de ciruelas, debe contar con señalización (carteles de ubicación por secuencia del proceso) para la identificación rápida y segura del espacio en el cual debe ir cada producto.

Localización: Los espacios destinados al fruto fresco para el seleccionado y lavado deben encontrarse los más cerca al espacio de recepción de manera consecutiva para evitar demoras y facilitar el manejo de los artículos primarios antes del secado.

Equipo y condiciones ambientales: Las jabas para el traslado de las ciruelas frescas hacia la zona de limpieza deben estar esterilizadas, así como también el espacio debe encontrarse en perfectas condiciones de higiene.

Estrategia después del secado del fruto

Espacio adecuado: El ambiente para la recepción de las ciruelas, ya secas debe contar con señalización (carteles de ubicación por secuencia del proceso) para la identificación rápida y segura del espacio en el cual debe ir cada producto.

Localización: Los espacios destinados al fruto para el seleccionado, tamizado y envasado deben ubicarse en línea recta, para evitar pérdidas de tiempo entre un proceso y otro, el espacio debe reunir las siguiente característica de temperatura, frio y seco con ventilación permanente de 50°F.

Equipo y condiciones ambientales: Para las ciruelas las jabs que contienen el producto deben ubicarse en una mesa de acero inoxidable para iniciar con el envasado manual el espacio de envasado debe mantenerse a “temperatura “50°F y 70°F (10°C y 21°C).” (Chavez, 2010).

Seguridad: Los espacios del almacenado del producto envasado y empaquetado deben ubicarse en anaqueles para preservar la seguridad, evitar las caídas y golpes en los productos y no dañar la presentación final del producto.

Distribución del producto: El producto se distribuye unitarizado en pallets hacia el puerto para su envío a Estados Unidos en carros cerrados mediante operador logístico.

3.2. Lay-out de almacén

La estrategia de almacenamiento es una secuencia lineal por procesos, es optado por la empresa debido al tamaño de planta y a los procesos bastante cortos, de tal modo que se optimicen los tiempos y espacios.

Generalmente, el almacén contine espacio en el que ciertos factores suponen una seria limitación sobre la superficie disponible. Es por ello que la distribución se ha elaborado cuidadosamente y estudiada. Cuando se ha de decidir la disposición que debe tener un almacén, tanto interna como externa, pueden darse tres situaciones diferentes que pueden hacer necesaria una diferente asignación de espacios, como son la **instalación de nuevos**

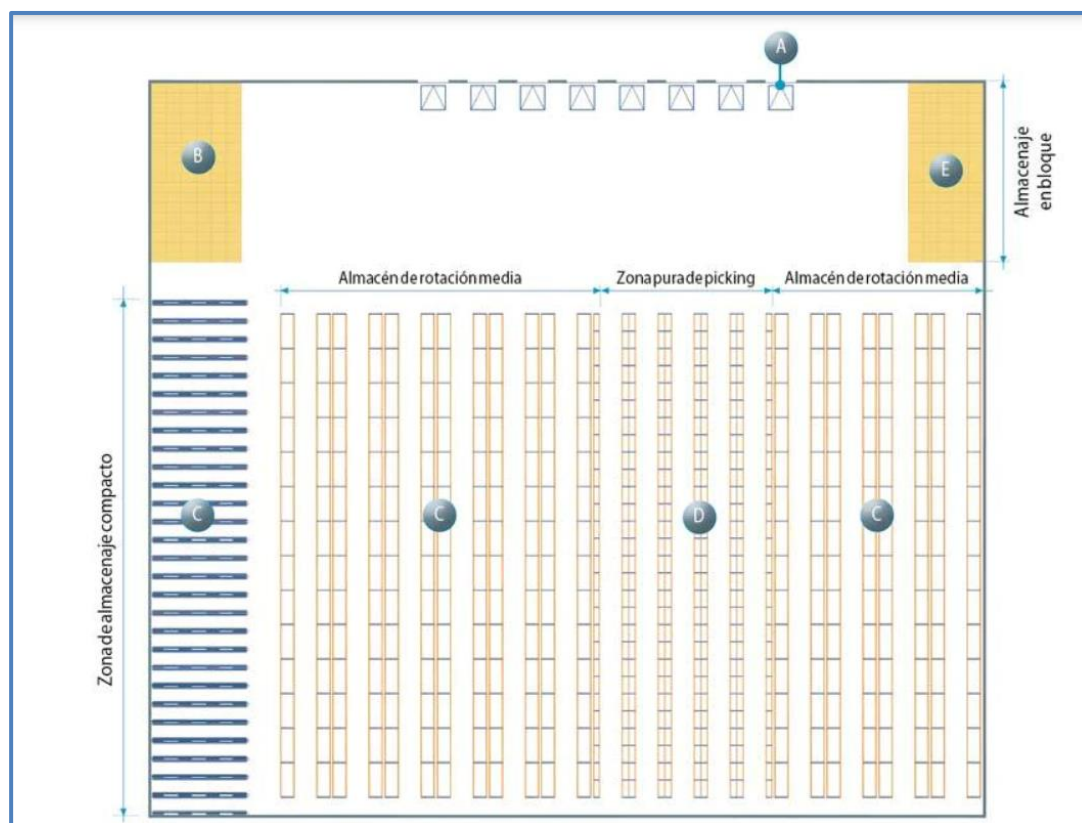
almacenes, la ampliación de los ya existentes o la reorganización de los que actualmente están en servicio (aunque la última de estas tres situaciones no implica la necesidad de tomar

La distribución definida los espacios siguientes:

- A. Espacios de carga y descarga, B. Espacios de recepción;
- C. Espacio de almacén ; D. Espacio de pedidos
- E. Espacio de expedición

Figura 3.

Distribución interna del local de producción



Fuente: MECALUX

Elaborador por: Elizabeth Milagros Rosales Ramírez

Espacio de carga y descarga (A)

Las zonas de carga y descarga, normalmente situadas en el exterior del almacén o combinadas con este, son aquellas a las que tienen acceso directo los camiones o vehículos de transporte y reparto de mercancías.

En un almacén bien organizado es conveniente separar estas actividades del resto de la instalación, disponiendo para ello de espacio suficiente para la carga y descarga.

Figura 4***Muelle con andén adosado a un almacén***

Fuente: MECALUX

Elaborador por: Elizabeth Milagros Rosales Ramírez

Figura 5***Muelle con andén adosado a un almacén***



Fuente: MECALUX

Elaborador por: Elizabeth Milagros Rosales Ramírez

Espacio carga y descarga

Si las áreas dedicadas a la carga y descarga están construidas directamente en los lados del almacén, de forma que el depósito y recogida de la mercancía se realiza sin necesidad de efectuar ningún tipo de rodeo, se dice que están **integradas en la instalación**. Su principal ventaja es una **mayor velocidad** en el manejo de la carga, por lo que su utilización es preferible a las opciones no integradas, siempre que se disponga del espacio suficiente para ello. Los camiones son adosados al almacén por medio de muelles que pueden ser de dos tipos:

- **Muelles espaciados con andén intermedio**
- **Muelles unidos al edificio:**

Figura 6

Muelle con acceso directo al interior del almacén



Fuente: MECALUX

Elaborador por: Elizabeth Milagros Rosales Ramírez

Espacio de recepción (B)

La **zona de recepción** debe estar situada de la manera más independiente posible del resto del almacén con el fin de poder realizar en ella no solo la recepción de la mercancía, sino también su control de calidad y su clasificación.

Figura 7

Espacio de recepción.



Fuente: MECALUX

Elaborador por: Elizabeth Milagros Rosales Ramírez

Espacio de almacén (C)

El espacio de almacén adecuadamente comentada está exclusivamente consignada a albergar mercancía.

Almacén en pilas

Es el que se ejecuta instalando unos dispositivos de carga encima de otras sin intermediarios que el pallet les sirve de sustento. Muestra la superioridad de un buen beneficio del área, ya que no se forman enfoques sin usar. No todas las materias pueden ser acumulados así y se debe tener en cuenta que, inclusive aquellos productos que sí lo aceptan poseen un tiempo de firmeza y, por lo tanto, una elevación máxima de apilamiento.

Permiten un almacenaje directo, a veces incluso sin necesidad de palet o cualquier otro sistema de soporte. Otras mercancías, como los piensos, cementos y áridos en general, que se almacenan en sacos, también permiten esta forma de alojar la carga, gracias a su resistencia a la compresión, aunque sí que precisan de palets u otros sistemas de soporte para manejarlos adecuadamente.

Los **envases rígidos**, como las cajas de cartón, de madera o de plástico, pueden ser apilados de esta forma sin problemas, si bien la rigidez y la resistencia de estos embalajes son los factores que determinarán la posibilidad de acumular más o menos unidades a mayor o menor altura.

Cuando la necesidad de almacenamiento en altura supera la capacidad de resistencia al apilado de las unidades de carga o cuando se precisa una mayor

accesibilidad para obtener una mayor disponibilidad del producto, es necesario recurrir al uso de estanterías.

Figura 8

Zona de recepción.



Fuente: MECALUX

Elaborador por: Elizabeth Milagros Rosales Ramírez

Espacio de pedidos (D)

Estas áreas solo son imprescindibles en almacenes en los que la mercancía de salida debe tener una configuración o composición diferente a aquella con la que entró o que requiera cualquier otra modificación.

Figura 9

Preparación de pedido.



Fuente: MECALUX

Elaborador por: Elizabeth Milagros Rosales Ramírez

Espacio de expedición (E)

Estas áreas están destinadas al embalaje de los pedidos preparados en las zonas que se han descrito en el punto anterior. Ya sea necesaria o no esa operación, esta zona puede estar destinada, también a la acumulación de las mercancías que han de expedirse y que tendrán que cargarse en los vehículos de reparto o distribución.

Figura 10

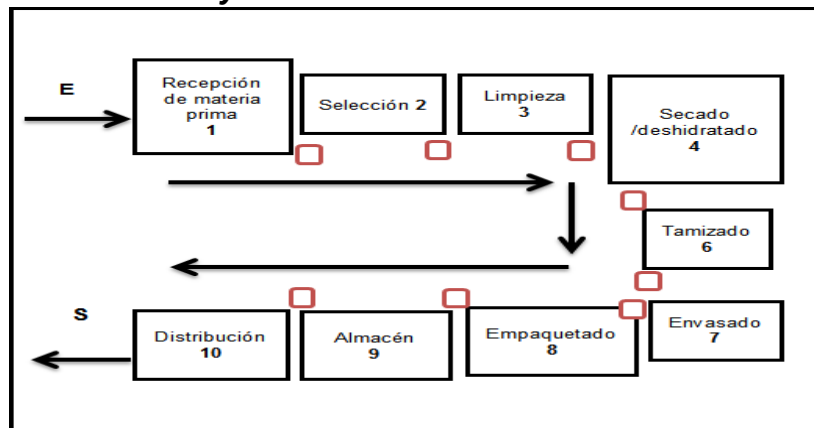
Zona de expedición



Fuente: MECALUX

Elaborador por: Elizabeth Milagros Rosales Ramírez

Figura 11 **Ona Lay- Out de Almacén lineal**



LEYENDA

- Secuencia de la producción
- 1-9 Número de procesos
- Trabajo en proceso

Fuente: Elaboración Propia

3.3. Detalle del mobiliario usado en el almacenamiento

Figura 12

Mobiliario usado en almacén

MOBILIARIOS USADOS EN ALMACÉN		
FIGURA	CARACTERÍSTICA	DESCRIPCIÓN
	Paleta manual	<ul style="list-style-type: none"> • Uso manual pallets
	Pallets	<ul style="list-style-type: none"> • apilamiento de los productos
	Anaqueles	<ul style="list-style-type: none"> • Se ordena el bien en cajas.
	Montacargas	<ul style="list-style-type: none"> • Traslado de los pallets.
	Estantes para pallets	<ul style="list-style-type: none"> • sitúan el bien unitarizado .

3.4. Costos fijos de almacén

Tabla 15

Costos fijo, del mes y año

COSTOS	FIJOS	MENSUAL	ANUAL
Personal		1000.00	9000.00
Vigilancia y seguridad		750.00	1800.00
Mantenimiento	de	80.00	360.00
Almacén			
Reparaciones	de	20.00	240.00
Almacén			
TOTAL		1500.00	11400.00

Fuente: Elaboración propia

2. ROTULADO, ETIQUETADO TÉCNICO

4.1. Tipo de etiquetas - rotulado de producto

Rotulado Es toda leyenda, inscripción, imagen o toda materia descriptiva o gráfica que se haya escrito, impreso, marcado en relieve o huecograbado o adherido al envase del alimento.

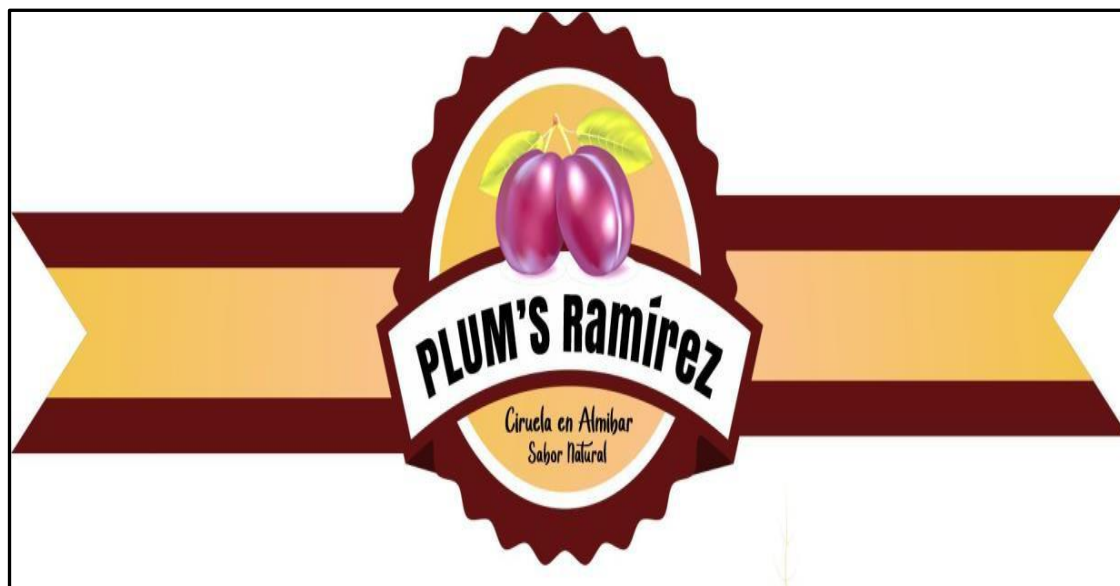
Etiquetado Es el principal conducto de comunicación entre los productores de alimentos y los compradores, con el fin de reducir las enfermedades relacionadas con la alimentación.

Para la exportación de la ciruela en almíbar hacia Estados Unidos, la etiqueta se

presenta en el idioma español-inglés. A continuación, se muestra un modelo de etiquetado que va a ir en el frasco que se utilizará, de manera que puedan cumplir con los requisitos de ingreso al mercado estadounidense.

Figura 13

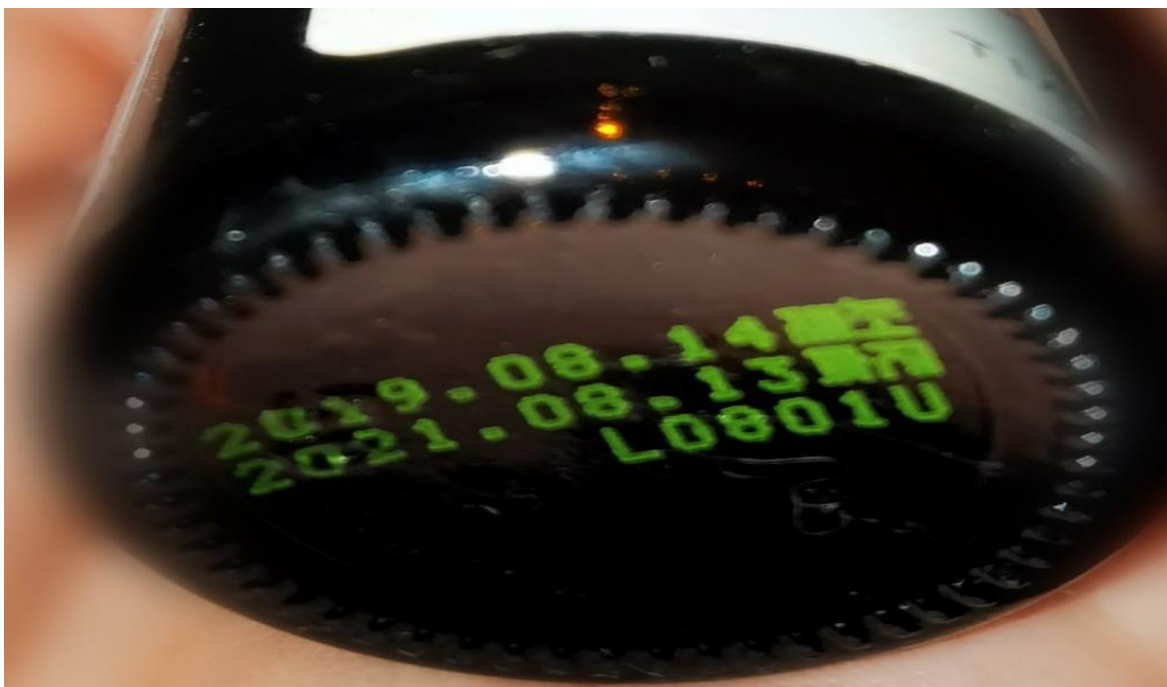
Etiqueta



Fuente: elaboración propia

Figura 14

Fecha de vencimiento



Fuente: Elaboración propia

Tabla de valor
nutricional

Dibujo de procedencia del bien

Código de barra del
producto



Rotulado

- Denominación de a venta
- País de procedencia
- Imagen del bien
- Contenido neto
- Certificaciones
- Valor nutritivo
- Imagen de procedencia
- Empresa responsable de la fabricación.
- Código de barra

4.2. Marco legal aplicables.

La regla técnica usada en el envío de la ciruela en almíbar estará tal cual indica.

Se oficializó, la normatividad aplicada peruana .

Referencia Normativa: No hay normas específicas que sean citadas como referencias normativas en el presente texto que constituyan requisitos de esta Norma Técnica Peruana.

Campo de aplicación: Esta Norma Técnica Peruana se aplica al etiquetado de todos los alimentos envasados que se ofrecen como tales al consumidor o para fines de hostelería y a algunos aspectos relacionados con la presentación de los mismos.

4.3. Proceso de rotulado.

Lo señalado en el artículo 117° del D.S. N° 007-98-SA “Estatuto sobre Vigilancia y Inspección Sanitaria de Alimentos y Bebidas”.

4.4. Tiempos y costo del proceso de empaçado.

Tabla 16


Costo de Etiqueta

CARACTERÍSTICAS	DÍAS	COSTO S/	COSTO \$
Elaboración y diseño de la etiqueta	1 día	25.00	7.35

Fuente: Elaboración propia

5. EMPAQUE

5.1. Cédula técnica.

FICHA TECNICA	
	
CAJITAS	
Tipos generales	<ul style="list-style-type: none"> ● Admite acumular la fase del bien ● Durabilidad. ● Firmeza.
Aplicaciones	<ul style="list-style-type: none"> ● El envase se arregla
Definición	<ul style="list-style-type: none"> ● Duro y rígido, opaco, firmeza mayor
Almacenamiento	<ul style="list-style-type: none"> ● Humedad relativa (%): 15 ● Temperatura: 2°C entre la calentura ambiente
Tamaño o medidas	<p>5cmx15cmx9cm</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Ancho total 5cm. ● Alto total 15cm. ● Largo total 9 cm.
Contenido	cajita de 250 gr

5.2. Criterios usados para la selección del empaque primario.

Los criterios para la selección del empaque fueron los siguientes:

El envase de cajita preserva mejor los frutos debidos a su resistencia que posee al calor y frio manteniendo la forma original del producto y conservando

sabores y texturas propias de cada producto.

5.3. Proceso de empaque primario.

El proceso es:

- Producto envase es de 250 gr.
- Cajas cerradas

5.4. Tiempos y costos del proceso de empacado.

Tabla 17

Costo de Empaque

CARACTERISTICA	TIEMPO	S/	\$
Empaque	15 a 20 DIAS	0.33	0.096
TOTAL		7.	0.40

6. EMBALAJE

6.1. Cédula técnica de embalaje seleccionado.



Tipos generales	<ul style="list-style-type: none"> ● Flexible ● Habilidad en el proceso ● Sujetar cajitas.
Aplicaciones	<ul style="list-style-type: none"> ● Deshidratados.
	etc.
Definición	Las Cajas son el principal y mejor embalaje para todo tipo de producto,
Almacenamiento	La caja de cartón es muy práctica
Peso de cada caja	Aprox. 10 gr.
Medidas	60cmx30cmx20cm Largo: 40 cm X Ancho total 30 cm. X Alto total 20cm.

CÉDULA TECNICA DEL ENBALAJE SELECCIONADO



FLEJE FILM MANUAL

Características generales	<ul style="list-style-type: none"> ● Resistente ● fijado. ● Ofrece protección financiera, rápida y cómoda.
Aplicaciones	Cajas,
Definición	FLEJE FILM es perfecto para empacar las
Capacidad	Muy espacioso
Composición	Polietileno
Medidas	No posee una disposición determinada

6.2. Criterios usados para la selección del embalaje.

- ✓ La firmeza de las cajas.
- ✓ El precio por empaque.
- ✓ La buena protección.

6.3. Proceso de embalaje.

- Armar.
- Colocar las cajitas de 250gr del producto
- Ordenar las cajas de cartón corrugado
- Las cajas se hallarán más conservadas.
- Se procederá al sellado de la caja

Fleje film manual

- Acopiar las cajas sobre el pallet
- Luego se procede apiladas con fleje flim

6.4. Tiempos y costos.

Tabla 18

Costo de embalaje


ELEMENTOS	TIEMPO	S/	\$
Costo del cartón corrugado para embalaje	7 DIAS	5.29	0.8
Fleje film manual	1 DIA	30.00	---
Embalador	Jornal	30.00	8.8
TOTAL		65.29	8.8

7. UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado.

Tabla 19

Técnica de Pallet

CÉDULA PALLET	
	
PALLETS DE MADERA TIPO ARLOG IRAM	
Tipos generales	<ul style="list-style-type: none"> ● Pallet Regulado ● Estabilidad y Firmeza . ● Presentación hacia el cliente. ● g.
Aplicaciones	Cajas por su aforo
Definiciones	De madera.
Almacenamiento	A piso .
Dimensión del pallet para Estados Unidos	Ancho:100 cm Largo: 120cm Altura recomendable: 180 cm
Peso del pallet	25 kg. (aprox)

7.2. Criterios usados para la selección del pallet.

El criterio para el uso del pallet tipo ARLOG, es debido a la frecuencia con la que son usados para los supermercados y posee la presentación adecuada para dichos negocios es de uso retornable.

- Costos más bajos.
- El pallet de madera es reutilizable y ecológico.
- De fácil apilamiento.
- Conserva la limpieza del contenido.
- Habilidad en el manejo de estiba
- Baja inversión en dispositivos y equipos

7.3. Proceso de palletizado.

El paletizado para el producto la ciruela en almíbar tras la unitarización para el transporte y contenedorización se dará mediante la agrupación de los embalajes (cajas).

Método: Se debe colocar las cajas que contienen el producto en columnas

Figura 15***Modelo de palletizado***

Fuente: Almex Logística

7.4. Plano de estiba del pallet.

El plano de estiba del pallet del producto productos de ciruela en almibar se deben de colocar a bordo de las unidades de transporte para su posterior traslado los pallets deberán estar asegurados en todo momento.

Planeamiento de la carga: Al iniciar la carga es importante verificar cuáles serán los espacios de carga en el puerto origen y descarga en el puerto, destino para no tener inconvenientes al momento de realizar la descarga, así mismo tienen que estar acompañados de los respectivos documentos al producto para viabilizar los procesos de exportación.

Unitariación de Pallet: El acomodo de las cajas trenzadas será con base de 6 columnas por cinco filas.

Figura 16

Palletizado y embalado de cajas con flejefilm manual.



Fuente: logismarket.cl/servigemp/film-paletizador.

Tabla 20

Tiempos y costos del proceso de unitarización

PROCESO	TIEMPO	PRECIO	CANTIDAD	COSTO S/
Alquiler de Pallet	1 DIA	10.00	2 pallets	20.00
Acomodo de cajas de Pallet	1 DIA	15.00	2 pallets	30.00
Otros gastos				94.00
TOTAL				144.00

8. CONTENEDORIZACIÓN

8.1. Cédula técnica de seleccionado.

CÉDULA TECNICA DEL CONTENEDOR



Enunciación	El contenedor estándar de 20',
Cantidad de pallets	Cerca de 10 pallets de 120cm x 100 cm
Tipo de carga	Seca etc.
Material	Metal
Dimensiones internas	Largo ancho alto 5.9 m 2.35 m 2.39m
Puertas abiertas	ancho alto 2.3 m 2.28m
Peso máximo	30 480 Kg.
Promedio de tara	2230 Kg.
Carga útil máxima	28 250 Kg.
Capacidad	33.2 m ³
Anillos de seguridad	cantidad resistencia 16 1 500 Kg.

8.2. Criterios usados para la selección del pallet.

Tenemos:

- Económicos, resistencia, adaptativo, menos espacio, no contamina.

8.3. Proceso de contenedorización

Se inicia con 20' o conocidas como contenedor TEU, accederá envolver y ofrecer buen cuidado de la mercancía ya primeramente notarizada,, También este contenedor con periodicidad son los de tipo lease container, ya que que se tiene que esperar otras cargas para su envío y logre llegar al lugar destino Estados Unidos - Miami para después vaciarla desestiba en el lugar de destino del desembarque.

Apertura del contenedor.

Carga del pallet:

Acomodamiento y llenado:

Recomendaciones.

8.4. Plano de estiba de pallet.

Comprende:

- Los lugares de disposición de los contenedores.
- Las configuraciones operacionales
- El ordenamiento vertical que se presenta en masas y en fila
- Utilizar el dispositivo para coger los símbolos en forma oportuna.

Gráfico N° 08

Bay del contenedor



Fuente: xcarovplannertraining.wordpress.com

Tabla 21

Tiempos, costos en el proceso de contenedorización.

COSTO DEL PROCESO			
ELEMENTOS	COSTO S/	CAMBIO	COSTO \$
Por nave	6.65	3.4	1.95
Surcharges – CARGO			
Agencia Marítima – Cargo	52.45	3.4	15.42
por operador	105.05	3.4	30.89
Portuario			
Aduaneros	90.44	3.4	26.6
por enapu	68.52	3.4	20.15
TOTAL C. U	323.11	3.4	95.03

9. TRANSPORTE

9.1. Transporte dentro del país.

Para el transporte dentro de país se utiliza los siguiente:

- Se utilizará una camioneta de 3.0 toneladas sencillo.

Figura 17

Tipo de camión para la carga



Fuente: Mercado libre

PROVEEDORES DENTRO DE PAÍS

Tabla 22

Vendedores de servicio interno

TRANSPORTE DE ZARUMILLA				
R.U.C.	PROVEEDORES	CIUDAD	DIRECCION	ACTIVIDAD
20494585702	Envíos Abelito Camabaja	Lima	Avenida Defensores del Morro - Mz. U Lt. 8 - Pantanos de villa	Carga
20494234453	Cargas Flores S.A.C	Tumbes - Lima	Calle Grecia, 102 - Urb. Los Portales de Javier Prado	Carga liviana y pesada.
20438732026	Transgesa E.I.R.L.	Tumbes - Lima	Calle 4 de Julio, 300	Carga en General
20987645673	Carga Don Eduardo E.I.R.L.	Tumbes - Lima	Calle Mariscal Castilla, 231	Carga

Fuente: Directorio de empresas logísticas

Tabla 23

Costo de CARGA.




ELEMENTOS	VALOR	UNIDAD
Hrs de llegada	4hr 30 min	Hrs
Kilometraje Ica- Lima	310	km

COSTO FIJO	COSTOS S/	COSTOS \$
costo fijo diario	55.00	13.23
salario del conductor	15.00	4.41
Seguros	15.00	4.41
Peajes	5.00	1.47
TOTAL	90.00	23.53

9.2. Empresas de servicio de carga internacional.

Tabla 24

Navieras de Transporte Internacional

PROVEEDORES DE SERVICIO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL				
LINEA NAVIERA	TIPO DE TRANSPORTE	DIRECCIÓN	TELÉFONO	E-MAIL
	MARITIMO	Dirección: Monte Rosa 233 of 806 33 Lima -	Teléfono: +51 1 616 5100	chartering.westcoast at bbc- chartering.com
	MARITIMO	Dirección: Piso 17, Av Dionisio Derteano 144, San Isidro 15047	Teléfono: Teléfono: (01) 619 - 5000	https://www.intermarine.com/
	MARITIMO	Representante en Perú: Calle Deán Valdivia 148	Teléfono: 615-5020	www.hoyer-group.com
		MARITIMO	Torre a piso 03 San isidro Perú	Teléfono: +51 1 411- 6500

9.3. Cotización de flete marítimo.

Tabla 25

Agentes de carga marítima

AGENTE DE CARGA	MEDIO DE TRANSPORTE	UNIDAD	FLETE UNITARIO	FLETE TOTAL \$
GAMMA CARGO S.A.C.	Marítimo	Ton / M3 - LCL	70.00	70.00
ANDINA FREIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	Marítimo	Ton / M3 - LCL	140.00	140.00
SAVINO DEL PERÚ	Marítimo	Ton / M3 - LCL	60.00	60.00

Fuente: www.siicex.gob.pe/siicex/

10. SERVICIOS DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana:

Tabla N° 26*Agente aduanero para la empresa sweet fig.*

RUC	DIRECCION	REPRESENTANTE
20387138090	Jr. trinidad moran 955-971 oficinas 101- 201 - lince	Zapata Almestar, Juan Jose

10.2. Costos de agenciamiento.

Tabla 27***Valor de agenciamiento***

EXPORTACION	POR FOB	Observaciones
Doc Fee LCL	S/. 200.00 + IGV	Pasos para ejecutar la transmisión electrónica del BL Master al manifestó con el fin de que el agente de carga pueda extraer

10.3. Aseguradoras

Tenemos los siguiente:

- PACIFICO
- MAPFRE
- INTEGRA

10.4. Seguro Póliza.

- Por viaje
- Seguro abierto o pólizas flotantes

Por su valor:

- Depende del valor de mercado.

La suma asegurada:

- La empresa aseguradora sanea hasta al 10% del valor total .
- Comprende lo siguiente:
 - Monto de producto, tal como indica el comprobante Base: valor fob
 - Precios de traslado
 - Seguro
 - Otro gastos. (max 20 %- 25% del total de los tres puntos ya mencionados)

10.4. Terminales de almacenamiento.

Tabla 28

Terminales de almacenamiento puerto callao

Empresa	Descripción	Dirección
	almacenamiento de mercancías	JR. GASPAR HERNANDEZ N° 700 LIMA
	Almacenamiento de mercaderías	CALLE "A" N° 391 - URB. INDUST. BOCANEGRA CALLAO
	Almacenamiento de contenedores con mercaderías	AV. MATERIALES N° 8762 , CALLAO - LIMA,

Fuente: Elaboración propia

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN EN EL PAÍS DESTINO

11.1. Puertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana

PUERTO DANTE B. FASCELL DE MIAMI-DADE: Atiende a miles de importadores y es moderno.

11.2. Análisis de infraestructura vial portuaria del país destino

PUERTO DANTE B. FASCELL DE MIAMI, se encuentra ubicado en Miami-Florida, en Bahía Biscayne, tiene una longitud 13 km de anchura. En el mundo se considera como un puerto de clase, tiene: 8 terminales de pasajeros, 06 grúas de muelles, 7 Ro-Ro (Roll-on-Roll-off), 4 espacios para contenedores congelados;

Figura 18

Puerto de Callao – Puerto Miami



Fuente: <http://www.siicex.gob.pe/rutas/frmRutasSimulador.aspx>

Tabla 29

Navieras con destino a Miami

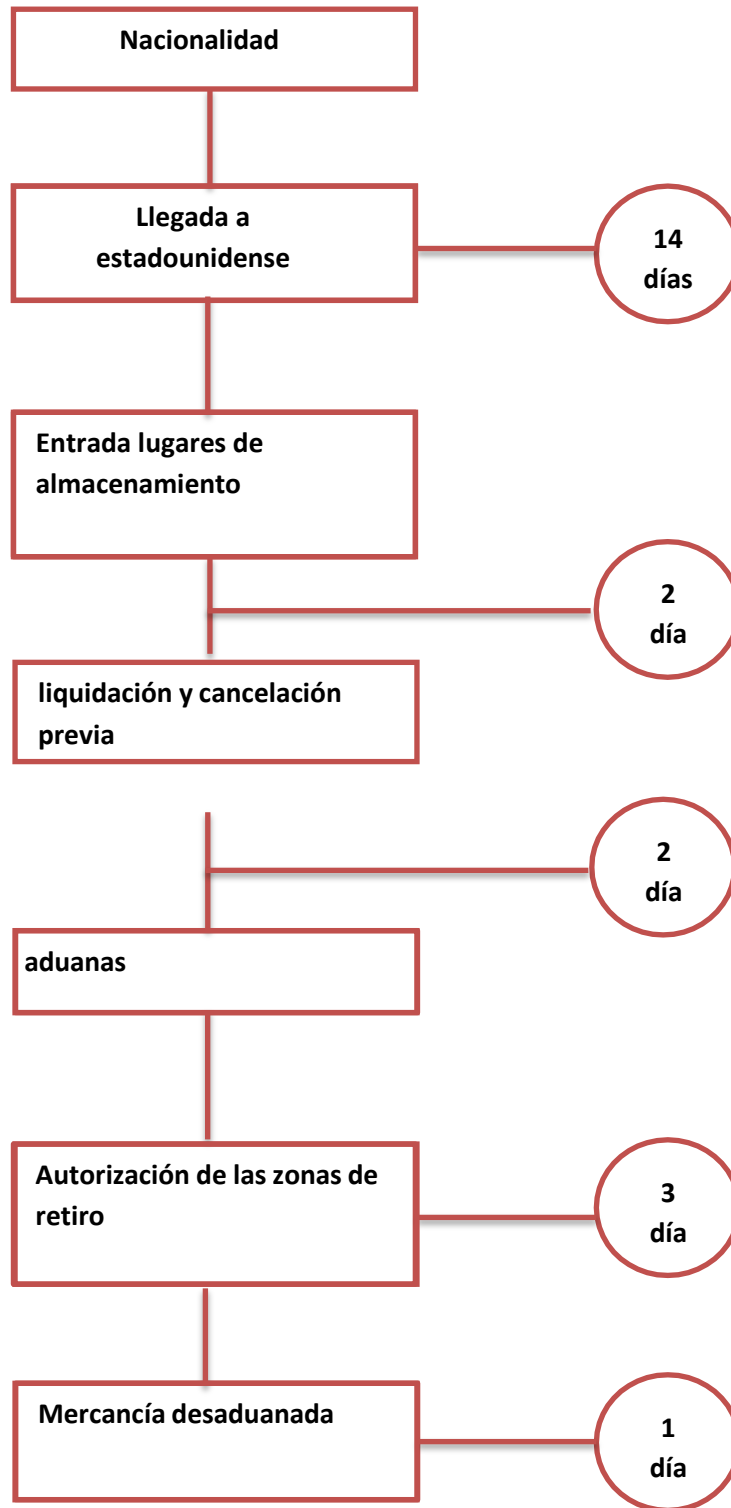
Línea naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
Maersk Line	Ian Taylor & Co.	Alconsa	12	Semanal
APL	Amerandes	Neptunia	12	Semanal
MOL (Mitsui O.S.K. Lines)	MOL Perú SAC	Neptunia	12	Semanal
Seabord Marine	Seabord Perú	Ransa	15	Semanal
Hapag Lloyd	Hapag Lloyd Perú	Neptunia	17	Semanal

Fuente: <http://www.siicex.gob.pe/rutas/frmRutasSimulador.aspx>

11.3. Proceso de importación y nacionalización

Es importante el sistema de control de las importaciones (ICS), el propósito de dicho sistema es la manipulación y declaraciones de importar mercadería a la aduana de Estados Unidos.




Flujograma



11.4. Datos de proveedores de servicio logístico en el país destino.

Tabla 30

Proveedores de servicio logístico en el país destino

AGENTE	LOGO	NOMBRE	E-MAIL	DIRECCION
Operador aduanas.		ADUANATRAD EXPORT LLC	aduatrade- export@hotmail.com	Teléfonos:+1305443 4466 Celulares: +1954701 3033
Operador logístico		AMERICAN ASSOCIATION OF PORT AUTHORITIES	info@aapa-ports.org	Teléfonos: +1703684 5700
Multimodal		DAMAROS LOGISTICS	damarosl@damarosll c.com	Teléfonos: +1754703 0273

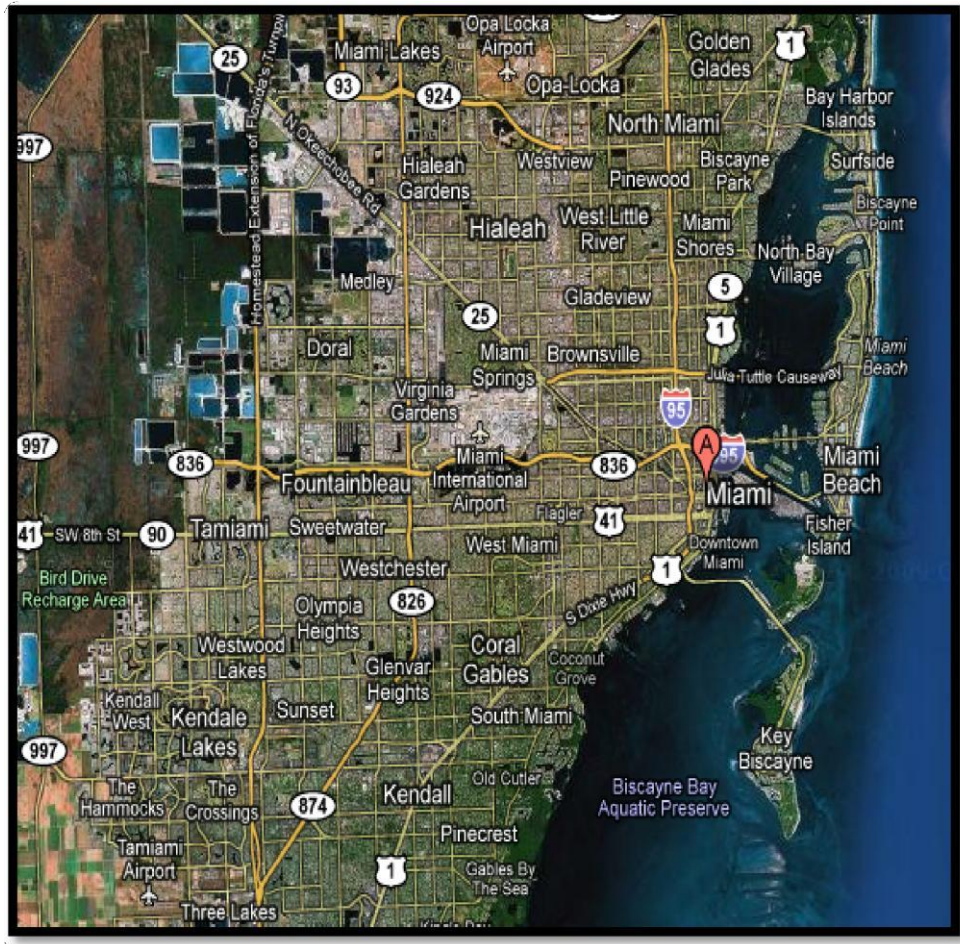
Fuente: elaboración propia

12. DISTRIBUCIÓN

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.

Figura 19

Mapa del puerto de Miami



Fuente: google maps.

Para ingresar a Estados Unidos, es necesario que la empresa reúna los requisitos que exige.

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

La necesidad internacional en ciruela en almíbar, en los últimos años ha incrementado, en Estados Unidos es el mercado que mayor consume por su valor nutritivo.

Incoterms Utilizado: Se utilizo incoterms para el traslado marítimo del producto de ciruela en jarabe al mercado de Miami. En costo se tendrá en cuenta incoterms. FOB.

Figura 20

Incoterms Fob



12.4. Perspectivas esperadas en materia de evolución.

El producto tenga aceptación en el mercado internacional y sobre todo en Miami, para luego ampliar el producto a otros proveedores.

12.5. Propensiones presentes y su oposición para los márgenes de comercialización exigencias de compra y competencia de producto por canal.

Tendencias Actuales: Las tendencias actuales para afianzar la exportación de la ciruela en jarabe es el nuevo concepto y/o modelo alimenticio de los últimos tiempos ello debido a que los consumidores prefieren productos más sanos y ecológicos para su rutina alimenticia dentro de ellos se encuentran los frutos secos ricos en energía y nutrientes saludables que aporten vitaminas necesarias al cuerpo

Exigencias de la compra: Para un mejor entendimiento entre exportador e importador ambos tienen que cumplir los requerimientos exigidos aún más el exportador dependiendo del producto a exportar para el caso de la ciruela en almíbar se tendrán que presentar certificaciones de calidad, certificación de alimento orgánico entre otros documentos que sustenten que el producto es de calidad para el país importador y que cumple con los requisitos exigidos por el importador.

Competencia de productos por canal: Actualmente es factible ingresar al mercado Americano con productos secos ya que no existen barreras arancelarias para ciruela en almíbar y sus derivados, Además se cuenta con otros países que exportan al mercado Norteamericano por lo que es importante posicionar una marca de empresa y hacerse una marca de país por las buenas prácticas de exportación.

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 13.1.
Precios de exportación

Descripción del elemento	IMPORTE	%
Coste Variable Bruto del Producto (CVB)		
Coste Materiales	4914	
Coste de Mano de Obra Directa	4680.00	
Costes Directos de Producción	1837.00	
Total Coste Variable Bruto	11431.00	
Coste Variable Neto del Producto (CVN)		
Devolución de Impuestos y tasas (Drawbacks)	0.00	
Total Coste Variable Neto	11431.00	
Margen de Contribución (MC)		
Margen De Contribución	26.00	
Total Previo (CVN + MC)	11457.00	
Valor Ex Works (VEW)		
Costes Seguro de Cambio		
Costes Seguro de Crédito		
Gastos Financieros Aplazamiento de Pago		
Comisión de Agente	200.00	
Coste Embalajes	2160.00	
Coste Documentación Exportación	130.00	
Coste Adecuación Producto al Mercado Destino	300.00	
Total Costes Especificos Ex Works	2790.00	
Total Valor ExWorks (CVN + MC + VEW)	14247.00	
Valor FAS (Franco al Costado)		
Costes de Manipulación	50.00	
Costes Transporte Interno	90.00	
Gastos/Trámites Aduaneros Exportación	200.00	
Total Valor FAS	14587.00	
Valor FOB/FOT/FOR (Franco a bordo Camión/tren)		
Costes carga Mercancía	50.00	
Costes Tasa Puerto de Salida	10.00	
Total Valor FOB	14647.00	
Puerto de Origen:	CALLAO	

Fuente: Modelo exportación Excel

14. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.

14.2. Costo de Oportunidad.

El presente plan de exportación los socios de la empresa PLUM'S Ramírez E.I.R. L, con RUC. 10712452019, ha decidido invertir en este proyecto de exportación, por que cuenta rentable la inversión tal como se demuestra en el análisis siguiente. 2022, 2023 y 2024; la siguiente inversión, 119,572.00/134003.36/162866.08/177297.44

14.3. Valor Actual Neto

Formula:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

La empresa PLUM'S Ramírez E.I.R. L, con RUC. 10712452019, en el proyecto tiene que invertir 119572.00 soles y prometen que recibirá una ganancia de en el primer año S/. 26996.00, segundo año S/. 39940.00, tercero año S/. 57684.00, cuarto año S/. 75428.00 y quinto año 93172.00; teniendo un descuento de dinero 3% año, aplicando la formula

$$\begin{aligned} VAN &= 119572.00 + \frac{26996.00}{1+0.03} + \frac{39940.00}{(1+0.03)^2} + \frac{57684.00}{(1+0.03)^3} + \frac{75428.00}{(1+0.03)^4} + \frac{93172.00}{(1+0.03)^5} \\ VAN &= 119572.00 + 26996.00 + 39940.00 + 57684.00 + 75428.00 + 93172.00 \\ &\quad 1.03 \quad 1.061 \quad 1.093 \quad 1.125 \quad 1.159 \end{aligned}$$

$$VAN = 119572.00 + 26,209.70 + 37,643.73 + 52,775.84 + 67,047.11 + 80,389.99$$

$$VAN = 383,638.37$$

El valor actual neto de la inversión en este momento es S/. 383,638.37. Como es positiva, conviene que realicemos la inversión.

14.4. Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno (TIR) es la rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto. Aplicando la fórmula es 40.47 % la tasa interna de retorno, se encuentran en el anexo 03

CONCLUSIÓN

- El producto poseerá un impacto en el mercado internacional por su valor nutritivo y sobre todos por la aceptación.
- El país de Estados Unidos es el que fue seleccionado exportar ciruela en almíbar.
- En el análisis se determinó que Estados Unidos cuenta con un puerto moderno con la última tecnología.

BIBLIOGRAFÍA

(25 de Marzo de 2015). Miami tendra el segundo proyecto más grande de lujo, pág. 2.

Almex, L. (2015). logística de éxito. Guía para el correcto envalado de tu mercadería, 18.

Chavez, B. D. (2010). Almacenamiento.

Delgado, M. y. (2007). .

Kotler Philip, A. G. (2008). Fundamentos de Marketing. Pearson Prentice Hall- Edición octava.

Machado et. (1997). Inicios e historia de la ciruela

T, T. A. (2010). Gestión de asistencia técnica. Coombia.

Terrones, I. M. (Setiembre 2009). Asistencia técnica para los planes operativos.

Acuerdo Ministerial. (s.f.). Miembros de la Asociación. Obtenido de [file:///C:/Users/User/Downloads/AcuerdoMinisterial%20\(1\).PDF](file:///C:/Users/User/Downloads/AcuerdoMinisterial%20(1).PDF)

AGROCALIDAD. (2018).

Registro para operadores de comercio exterior. Obtenido de <http://www.agrocalidad.gob.ec/wp-content/uploads/pdf/sanidad-vegetal/2-certificacion-fitosanitaria/registro-deoperadores/AYUDA%20PARA%20INGRESO%20DE%20DATOS%20AL%20SISTEMA%20GUIA.pdf> ARANCEL DE ADUANAS DEL ECUADOR.

(2018).

Partida Arancelaria de Ciruela en almíbar. Obtenido de https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/ARANCEL_FINAL_1_D E _ENERO_R93.pdf ARCSA. (2018). Notificación sanitaria de alimentos procesados. Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/inscripcion-de-notificacion-sanitaria-dealimentos-procesados-fabricacion-nacional/> Banco Central del Ecuador. (2018).

Exportaciones no petroleras tradicionales. Obtenido de [https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/Balanza Pag os/balanzaComercial/ebc201803.pdf](https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201803.pdf) BCE. (2018). Banco Central del Ecuador otorga token. Obtenido de [file:///C:/Users/User/Downloads/verificacionFuncionalidadTokenDriverAntiguo . pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/verificacionFuncionalidadTokenDriverAntiguo.pdf) Brenes Leiva, G. (2008). Las Born Global. España: TEC Empresarial.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (s.f.). Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/COPCI.pdf>

Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico. (2012). Plan de Exportación. División Promoexport. Constitución de la República del Ecuador. (2008). Constitución de la República del Ecuador. Obtenido de http://www.derechoambiental.org/Derecho/Legislacion/Constitucion_Asamblea_Ecuador_4.html Diario El Telégrafo. (2017). La mejor ciruela del país.

Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/88/8/la-mejor-ciruela-del-pais-sale-dejuntas-del-pacifico> Economía. (2018). Comercio Internacional.

Obtenido de <http://www.economia.ws/comercio-internacional.php>

El Universo. (2010). ciruela juntas del pacífico. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/2010/11/01/1/1445/juntas-pacifico-nuevosproductos-feria-ciruela.html> FAO. (2016).

Alemania: Frutas y Hortalizas. Madrid: FAO. Frascos y Botellas. (2018). Frasco de vidrio 250ml. Obtenido de <http://www.frascosybotellas.com/frascos-de-vidrio-para-alimentos/>

Global Edge. (2017). Ecuador. Obtenido de <https://globaledge.msu.edu/countries/ecuador/economy> GLOBAL-EDGE.

(2017). Germany. Obtenido de <https://globaledge.msu.edu/countries/germany/economy> Grupo Santander.

(2018). REGLAS DE EMBALAJE Y ETIQUETADO EN ALEMANIA. Obtenido de

<https://es.portal.santandertrade.com/gestionarembarques/alemania/empaques-y-nomas>

Guía de Alemania. (2018). Puerto de Hamburgo. Obtenido de <https://www.guiadealemania.com/puerto-de-hamburgo-hamburger-hafen/> Hafen Hamburg. (2018).

Puerto de Hamburgo. Obtenido de <https://www.hafenhamburg.de/de/> Henry Zhunio. (2013). Exportación de piña hacia el mercado de Chile. Obtenido de <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/3055/1/UDLA-EC-TLNI-2013-07%28S%29.pdf> 115 HHLA Frucht. (2018). Información del Terminal HHLA

Frucht. Obtenido de Puerto de Hamburgo:
<https://hlla.de/de/logistik/fruchthafen.html> INCOTERM FOB. (2018).

TÉRMINO DE NEGOCIACIÓN FOB. Obtenido de <https://incoterms.online/fob/>
 International Chamber of Commerce. (2018). INCOTERMS 2010. Obtenido de
<https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/>

International Commercial Terms. (2018). INCOTERMS. Obtenido de
<http://www.incoterms-2010.es/incoterms-2010> Jacob, R. (2014). Industria.
 Montevideo : Comisión del Bicentenario. LAMAIGNERE CARGO. (2018).
 Contenedor 20. Obtenido de
<https://www.lamaignere.com/uploads/cl/downloads/879cf-38ffe-tabla-carga-encontenedores.pdf>

PROECUADOR. (2012). ANÁLISIS SECTORIAL DE LAS FRUTAS NO
 TRADICIONALES. Obtenido de [https://docplayer.es/14276389-](https://docplayer.es/14276389-Analisissectorial-de-frutas-no-tradicionales.html)
 Analisissectorial-de-frutas-no-tradicionales.html PROECUADOR. (Julio de
 2017). EXPORTACIONES NO PETROLERAS EN EL ECUADOR. Obtenido
 de
[https://www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/2018/04/PROEC_EDE20](https://www.proecuador.gob.ec/wpcontent/uploads/2018/04/PROEC_EDE2017_JULIO.pdf)
 17_JULIO.pdf PROECUADOR. (2018).

Ficha Técnica de Alemania. Obtenido de Balanza Comercial Ecuador y Alemania :
<https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-alemania/> PROECUADOR.
 (2018). Guía al exportador. Obtenido de
<http://www.aei.ec/wpcontent/uploads/2017/10/GuiaExportador-2017.pdf>
 PROECUADOR. (2018). Perfil Logístico. Obtenido de
<https://www.proecuador.gob.ec/perfil-logistico-de-alemania-2017/> Registro

Civil. (2018).

Registro Civil otorga el token. Obtenido de <https://www.registrocivil.gob.ec/certificado-de-firma-electronica/> Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (s.f.). Reglamento del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wpcontent/uploads/2017/05/REGLAMENTO-LIBRO-V-COPCI-REFORMA-27-03-2017.pdf> Regner Castillo. (2013). Comercio Internacional Historia. Obtenido de <http://comerciointernacionaltarapoto.blogspot.com/2013/02/el-comerciointernacional-causas.html> Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, P. B. (2014). Metodología de la investigación.

Madrid : McGraw-Hill Education. Santander - trade. (2017). Destino Potencial Alemania. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/alemania/presentaciongeneral>

Santander Trade. (2017). presentación general de Ecuador. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/ecuador/presentaciongeneral> SeaRates.com. (2018). Logística de la carga. Obtenido de https://www.searates.com/es/reference/portdistance/?currency=USD&A=ChlJuTY7JKWLZARyLBLLivFIZg&K=ChlJuRMYfoNhsUcRoDrWe_I9JgQ&D=21247&G=1650&shipment=1&user_first_name=&user_last_name=&user_phone=&date_from_date_range=&date_to_date_range=&user_email=&conta Security

Data. (2018). Security Data otorga el token. Obtenido de <https://www.securitydata.net.ec/firma-electronica-en-ecuador/>

SENAE. (8 de Abril de 2018). Proceso de exportación vía marítima. Obtenido de https://documen.site/download/carga-suelta-pro-ecuador_pdf SENAE. (2018). Trámites a exportar. Obtenido de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: <https://www.aduana.gob.ec/para-exportar/> Servicios de Rentas Internas. (2018). Registro Único de Contribuyente (RUC). Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC>

TARIC Europea. (2018). Nomenclatura TARIC de las mercancías. Obtenido de http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/goods_description.jsp?Lang=es &LangDescr=es&SimDate=20180927&Taric=2008994590 Telemundo. (17 de agosto de 2016). Alto contenido de fibra y 13 beneficios de la ciruela. Obtenido de Noticias Telemundo: <https://www.telemundo.com/noticias/2016/08/17/alto-contenido-de-fibra-y-13-beneficios-de-la-ciruela-pasa> TradeMap. (2018). Empresas alemana fruta en conserva, almíbares y mermelada. Obtenido de <https://www.trademap.org/CompaniesList.aspx?nvpm=3|276|||200899|||20|1|1|1|3|1|1|1|1>

TradeMap. (2018). importadores del mundo conserva de frutas con adición de azúcar. Obtenido de Organización Mundial del Comercio: https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c%7c%7c200899%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1

TradeMap. (2018). Principal país exportador de conserva de frutas con adición

de azúcar. Obtenido de Organización Mundial del Comercio:

[https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%](https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c)

[7c](https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c)

[%7c%7c200899%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=3%7c%7c%7c)

ANEXOS

ANEXO 01

INFORMACION DE LA EMPRESA:

“PLUM´Ramírez E.I.R.L.” es el nombre de la empresa que se encargará, de exportar ciruela en almíbar hacia el exterior, es una empresa familiar, la empresa inicialmente contará con una planta semi industrial ubicada en la provincia de Zarumilla, región Tumbes, la empresa actualmente vende sus productos Ciruela frescas hacia los mercados locales y evidenciando el crecimiento actual de la demanda internacional de este fruto la empresa iniciara la exportación de Ciruela para abrirse camino en el mercado internacional para lo cual la empresa invertirá en equipos necesarios para la exportación de las ciruelas con una excelente calidad.

Se necesita también obtener registros sanitarios para el producto que se desea exportar, estos registros son emitidos DIGESA organismos encargados de las buenas prácticas en el tratamiento de alimentos; para obtener el registro sanitario se requerirá de la asesoría de Ingeniero en Alimentos, pues conocen con más detalle el proceso y son un gran soporte en la obtención del registro sanitario y para brindar calidad al producto

CONSTITUCION LEGAL Y TIPO DE NEGOCIO:

Es una empresa Individual de Responsabilidad Limitada, su nombre será “PLU´S Ramirez”, para lo cual los miembros de la familia iniciaran con aportes para iniciar el capital de la empresa, pasan a ser los propietarios,

en este tipo de compañía no se admite el ingreso de socio ni tampoco puede convertirse en otro tipo de compañía

TIPO DE NEGOCIO:

La decisión de la empresa para **constituirse en una EIRL** es debido a la al conocimiento de la propietaria en cosecha de este producto y por sus estudios de administración, iniciará con un total de 4 personas integrantes, capital social de la empresa está representada en acciones nominativas y se conforma con los aportes de los socios, quienes no responden personalmente a las deudas sociales en los cuales pueda incurrir la empresa, todos los integrantes de la familia deberán otorgar para el crecimiento de la empresa y la producción de estas las hectáreas de terreno con la que cada uno cuenta.

AÑO DE ESTABLECIMIENTO DEL NEGOCIO:

El inicio de las actividades de la empresa PLUM´S Ramirez EIRL para la exportación, iniciara a partir del de enero del 2023.

NUMEROS DE EMPLEADOS:

SWEET FIG S.A.C contara con la colaboración de 4 accionistas más colaboradores según corresponda para la época de cosecha se contratara un adicional de 5 a más.

VISION, MISION, OBJETIVOS DE LA EMPRESA

VISION: Ser una empresa conocida a nivel mundial en la producción, elaboración y comercialización de Ciruela, consolidar una posición en el mercado nacional e internacional, crear nuevas líneas de productos alimenticios a base de Ciruela para el 2022.

MISION: Somos una empresa del sector agroindustrial, dedicada a la producción, elaboración y comercialización del Ciruelas con estándares de calidad que satisfagan los paladares más exigentes de nuestros clientes brindando un producto con alto valor nutritivos.

OBJETIVOS DE LA EMPRESA

OBJETIVO GENERAL:

Determinar la factibilidad de la exportación de ciruelas en almibar al mercado Norteamericano – Miami.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Determinar el proceso logístico más conveniente para la exportación.
- Analizar la distribución física internacional más conveniente para la exportación de Ciruela en almíbar a los mercados Norteamericanos.
- Determinar los puntos de venta más adecuados en el mercado del país de Estados Unidos.

ANÁLISIS DE MACRO ENTORNO EMPRESARIAL MATRIZ

MATRIZ FODA

<p>FACTORES INTERNOS</p> <p>FACTORES EXTERNOS</p>	<p>FORTALEZAS</p> <p>F1. Planta ubicada en un lugar accesible y céntrico. F2. Maquinaria y equipos de última tecnología. F3. Capacitación continua al personal de la empresa F4. Materia prima de óptima calidad</p>	<p>DEBILIDADES</p> <p>D1: Falta de presupuesto en la inversión inicial D2. Se enfoca únicamente en la producción de ciruela. D3. Marca no posicionada en el mercado.</p>
<p>OPORTUNIDADES:</p> <p>O1. Mercado creciente O2. Gobierno apoya a las exportaciones. O3. El sector donde se encuentra ubicado las plantaciones tiene un clima favorable para el cultivo del ciruela durante todo el año.. O4. Firma de tratados y acuerdos comerciales con más países a nivel mundial.</p>	<p>ESTRATEGIAS F.O</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Aprovechar los mercados y fortalecer la capacidad productiva de la empresa. (F1:O1) ● Aprovechar el apoyo del gobierno para las capacitaciones continuas (F2:O2) ● Aprovechar la calidad de la materia prima de calidad para exhibir como vitrina silenciosa al mundo (F4:O4) 	<p>ESTRATEGIAS D.O</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Buscar el financiamiento para mejorar la infraestructura y aumentar la producción del a fin de atender nuevos mercados (D1:O1) ● Diversificación de la producción para el ingreso a nuevos mercados (D2:O2) ● posicionar la marca la firma de tratados (D3:O1)
<p>AMENAZAS</p> <p>A1. Competencia directa con amplia experiencia en exportación de productos elaborados del ciruela en almíbar. A2. Competencia desleal A3. Aumento del poder de negociación de los grandes grupos empresariales A5. Mercados más exigentes</p>	<p>ESTRATEGIAS F.A</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Mayor poder de negociación por la calidad de materia utilizada en la exportación (F4:A3) ● Aprovechar los beneficios del producto para el conocimiento de los consumidores que aun desconocen del producto.(F4:A5) ● Aprovechar la capacidad de producción contra la competencia desleal(F2:A2) 	<p>ESTRATEGIAS D.A</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Tener una adecuada planificación y coordinación para el aumento de la productividad (D1:A1) ● Tener una mayor diversificación de producto para cubrir los mercados más exigentes (D2:A5)

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Nivel de gestión estratégica:

- **Administrador:** Es el representante legal y administrador de la empresa quien será la persona encargada de verificar todos los procesos de la empresa en la producción de ciruela para la exportación.
- **Producción y/o Acopio:** tiene como finalidad encargarse de la producción óptima y de calidad de la empresa para el caso de temporadas bajas de producción de la empresa se acopiarán los productos como medida de contingencia para no desabastecernos de los productos, y así mantener la seguridad de brindar siempre el producto, constancia en la entrega, esta área estará acompañada del control de calidad.
- **Marketing:** Es el área encargado de vender los productos posicionarlos en el mercado internacional así mismo está acompañado de las sub áreas de ventas y distribución quienes se encargaran de realizar todo el proceso logístico.
- **Finanzas:** se encargará de realizar todos los movimientos financieros y velar por la parte contable de la empresa a fin de no caer en déficit.

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA DE SWEET FIG S.A.



ANEXO 02

1. MIX DE MARKETING

PRODUCTO

ATRIBUTOS DEL PRODUCTO

La ciruela en almíbar es uno de los alimentos que aporta cantidades esenciales de nutrientes al cuerpo humano siendo también un importante componente rico en vitaminas y proteínas, contiene nutrientes como: energía, proteínas, carbohidratos, calcio son el calcio y el fósforo etc. Además por su versatilidad hace que este producto sea ideal para usos diversos.

Las recomendaciones de la sociedad mundial de la salud lo respaldan por ser un producto excelente para el consumo en general de las personas en distintas edades.

Tabla 31

Valores Nutricionales del producto

Energía	296 Kcal
Proteínas	2.4 g
Grasas	0.3 g
Carbohidratos	73.7 g
Calcio	73 mg
Fósforo	79 mg
Potasio	570 mg
Hierro	1.3 mg
Vitamina A	7 ER
Betacarotenos	42 Equiv. Tot.
Vitamina C	6 mg

PRECIO:

El precio es un elemento esencial por lo que un precio excesivamente alto puede propiciar la aparición de competidores. El precio está determinado en función a los procesos de fabricación envasado y embalado como los demás costos incurridos." Por el contrario, un precio muy bajo puede dañar la imagen del producto ya que el consumidor pensará que se le vende mala calidad." (Kotler philip, 2008).

La fijación de precios tras el reconocimiento comercial del producto variara acorde a la aceptación del producto y reconocimiento a nivel internacional básicamente en el mercado norteamericano para lo cual se formulara las estrategias del marketing respectivas. El análisis de la empresa debe considerar fundamentalmente los siguientes aspectos sobre el precio:

PLAZA

**CANALES DE DISTRIBUCION Y VENTA TIPO DE COMERCIALIZACIÓN:
AGENTES COMERCIALES:**

ESTRATEGIA:

PROMOCION

ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN: La promoción es el conjunto de actividades, técnicas y métodos que se utilizan para lograr objetivos específicos, como informar, persuadir o recordar al público objetivo, acerca de los productos y/o servicios que se comercializan.

