



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HIGO SECO AL MERCADO DE
ESTADOS UNIDOS- MIAMI, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA
FIGGY DE LA CIUDAD DE AREQUIPA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. AYALA FRISANCHO, BRAND MANUEL
<https://orcid.org/0000-0003-0623-2542>

ASESOR

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

**AREQUIPA – PERÚ
2022**

Dedicatoria:

A Dios por su benevolencia y bendición,
además por otorgarme la fuerza para
estudiar a pesar de los percances
surgidos a lo largo de la vida
universitaria.

Agradecimiento:

A mis padres y hermano por su constante apoyo, soporte y cariño sacrificado e incondicional siempre que lo necesité.

INTRODUCCIÓN

La presente monografía nos permitirá como empresa conseguir nuevas oportunidades y nuevos mercados para poder expandirnos internacionalmente y obtener buena rentabilidad. El canal de comercialización será el tradicional a través de mayoristas y minoristas que puedan colocar nuestro producto en el mercado destino correspondiente al estado de Florida, Miami.

El higo seco es, aparte de su sabor agradable, un fruto que posee numerosos beneficios y propiedades como lo son las vitaminas del grupo B, C, A y E, entre otros minerales. Proveniente de la higuera, esta fruta puede consumirse durante todo el año debido a su proceso de secado, el cual permite obtener los higos secos, sin este proceso solo se podría consumir entre julio y septiembre.

La exportación de higo seco desde Perú, según el SIICEX, indica que nuestro país exporta tan solo el 3% y 4% de su producción total, no obstante, se encuentra entre los mayores productores del continente. A pesar de ser una opción exportable que no requiere de tantos cuidados.

Para cumplir con las estrategias del negocio, es importante el abastecimiento adecuado y oportuno de la materia prima, por lo cual se trabajará con proveedores seleccionados que se ubiquen dentro de las zonas de producción de insumos. La realización de esta monografía consta de catorce (14) capítulos desarrollados desde el proceso productivo hasta la comercialización en el país de destino.

RESUMEN

La presente monografía de suficiencia profesional cumple con la estructura indicada, el producto a exportar en este caso es el higo seco, el cual es un producto muy demandado en Estados Unidos, de manera especial en Miami, ya que por su concepción cosmopolita demanda una variedad enorme y diversa de frutas de todas partes del mundo, de esta manera vendría a ser un aliado comercial perfecto para nosotros. El presente trabajo monográfico está conformado por 14 capítulos en los cuales explicamos desde las características de nuestro producto hasta el proceso de exportación.

El primer capítulo consiste en la descripción de nuestro producto a exportar, donde podemos ver la ficha técnica del producto, la clasificación arancelaria y el flujograma del proceso de producción del higo seco, puntos muy importantes para poder iniciar con el desarrollo del presente trabajo de exportación.

El segundo capítulo continúa con el desarrollo del aprovisionamiento, donde analizaremos a nuestros clientes potenciales los cuales serán seleccionados a través de un estricto control de calidad y finalmente veremos también el costo de fabricación de nuestro producto. El tercer capítulo se refiere a la parte del almacenamiento, como son las estrategias y el Lay-out de almacén, el detalle mobiliario que se utilizará y el costo fijo del almacén.

El cuarto capítulo se trata del rotulado y etiquetado, procesos, normas técnicas, así como los costos del etiquetado, podemos resaltar el diseño de nuestra marca en

el etiquetado, como los colores que nos caracterizan, morado con fondo blanco, letras de color morado, negro y el logo es muy llamativo.

El quinto y sexto capítulo hablan sobre el empaquetado y embalaje, criterios, procesos, tiempos y costos de ambos procesos, estas partes muestran la importancia de elegir una buena presentación de nuestro producto con una selección adecuada de los materiales para ambos procesos, así mismo cumplir con las normas y detalles.

El séptimo capítulo es la unitarización donde describimos la ficha técnica del pallet de acuerdo a nuestros productos, se describe el proceso de la unitarización y los detalles del pallet a utilizar, así como los tiempos y costos. En el octavo capítulo se ve el tipo de contenedor a utilizar para los higos secos, en este caso será el Dry-container es un transporte hermético, también se muestra el plano del contenedor.

El noveno y décimo capítulo se refieren al transporte interno, externo y el agenciamiento, puntos muy importantes para la exportación de nuestro producto hasta el lugar de destino, en este caso Miami - EE.UU.

En los últimos cuatro capítulos nos referimos a la infraestructura, distribución, costos de exportación y la valuación económica de nuestro proyecto donde analizaremos el VAN y TIR que nos indicará si es rentable.

Como se ve, el trabajo monográfico refleja el esfuerzo de su autor para impulsar las exportaciones peruanas de un producto innovador en su presentación.

ÍNDICE

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice.....	vii
Índice de tablas.....	x
Índice de figuras.....	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	12
1.1. Ficha técnica.....	13
1.2. Clasificación arancelaria	13
1.3. Flujograma del proceso productivo.....	14
2. APROVISIONAMIENTO.....	17
2.1. Proveedores en potencia.....	17
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	21
2.3. Control de calidad.....	22
2.4. Costo de fabricación o adquisición.....	24
3. ALMACENAMIENTO.....	26
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	26
3.2. Lay-out de almacén.....	27
3.3. Detalle de mobiliario utilizado.....	27
3.4. Costo fijo de almacén.....	30
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	32
4.1. Modelo de etiqueta / rotulado de producto.....	32
4.2. Normas técnicas aplicables.....	33
4.3. Proceso de rotulado.....	34
4.4. Tiempos y costos del proceso	35
5. EMPAQUE.....	36
5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado.....	36
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	37
5.3. Proceso de empaque.....	38
5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado.....	39
6. EMBALAJE.....	40
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	40
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	41
6.3. Proceso de embalaje.....	42
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	43
7. UNITARIZACIÓN.....	44
7.1. Ficha técnica del pallet.....	44
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	45
7.3. Proceso de paletización.....	46
7.4. Plano de estiba del pallet.....	47

8. CONTENEDORIZACIÓN	48
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	48
8.2. Criterios usados para la selección del cont.....	49
8.3. Proceso de contenedorización.....	50
8.4. Plano de estiba del cont.....	51
8.5. Tiempos y costos del proceso de cont.....	51
9. TRANSPORTE.....	53
9.1. Proveedores del transporte interno.....	53
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	56
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	57
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	59
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	60
10.1. Agentes de aduana.....	60
10.2. Costo de agencia	64
10.3. Aseguradoras.....	65
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	66
10.5. Terminales de almacenamiento.....	66
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAÍS	
DESTINO.....	67
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	67
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	70
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	72
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino	75
12. DISTRIBUCIÓN.....	76
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	76
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).....	77
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	78
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	78
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	79

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	81
14. EVALUACION ECONOMICA FINANCIERA	83
14.1. Costos de oportunidad de capital	83
14.2. Valor actual neto	84
14.3. Tasa de interés de retorno	85
CONCLUSIONES	87
RECOMENDACIONES	88
BIBLIOGRAFÍA	89

INDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica del producto.....	13
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	13
Tabla 3	Empresas productoras.....	17
Tabla 4	Matriz de selección.....	21
Tabla 5	Costos de fabricación y/o adquisición.....	25
Tabla 6	Equipamiento.....	30
Tabla 7	Implementos de seguridad.....	31
Tabla 8	Recursos humanos.....	31
Tabla 9	Tiempos y costos.....	34
Tabla 10	Ficha del empaque	36
Tabla 11	Secuencia para el empaque.....	38
Tabla 12	Tiempos y costos del proceso de empacado.....	39
Tabla 13	Ficha técnica del embalaje.....	41
Tabla 14	Proceso de embalaje.....	42
Tabla 15	Cotización.....	43
Tabla 16	Ficha estructural de la parihuela.....	44
Tabla 17	Secuencia para el paletizado.....	46
Tabla 18	Tiempos y costos.....	47
Tabla 19	Ficha estructural del contenedor.....	48
Tabla 20	Secuencia de contenedorización	50
Tabla 21	Tiempos y costos de contenedorización	52
Tabla 22	Empresas de transporte Abelito	53
Tabla 23	Empresa de transporte Flores Hurtado S.A.C.....	54
Tabla 24	Empresa de transporte Don Eduardo	55
Tabla 25	Proveedores del transporte interno.....	55
Tabla 26	Transporte internacional BBC Chartering	56
Tabla 27	Transporte internacional intermarine	57
Tabla 28	Transporte internacional Hover	58
Tabla 29	Cotización de proveedores del transporte internacional.....	59
Tabla 30	Agente de Aduana La Lama S.A.	61
Tabla 31	Agente aduana GHC Group	62
Tabla 32	Agente de aduana Grupo Aduan	63
Tabla 33	Cotización de exportación con Grupo Aduan	64
Tabla 34	Aseguradoras.....	65
Tabla 35	Póliza de seguro	65
Tabla 36	Neptunio.....	66
Tabla 37	Información.....	66
Tabla 38	Matriz de costos exportación.....	81
Tabla 39	Costo de oportunidad.....	83
Tabla 40	Valor Actual neto.....	84
Tabla 41	Tasa de interés de retorno.....	85

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma de Proceso.....	14
Figura 2	Logo de Grupo Athos	19
Figura 3	Logo de Campo Grande	21
Figura 4	Global GAP	22
Figura 5	TESCO	23
Figura 6	Modelo Certificación HACCP	24
Figura 7	Plano estructural de almacenamiento.....	27
Figura 8	Sello del producto.....	32
Figura 9	Rotulado	33
Figura 10	Rotulado del producto	35
Figura 11	Estructura del diseño de las parihuelas	47
Figura 12	Plano de estiba del contenedor	51
Figura 13	Logo de Abelito Transportes.....	54
Figura 14	Logo de Transportes Flores Hurtado	54
Figura 15	Logo de Transporte Don Eduardo	55
Figura 16	Logo de la BBC Chartering	57
Figura 17	Logo de la Intermarine.....	58
Figura 18	Logo de Hoyer.....	59
Figura 19	Logo de la agencia de aduana.....	61
Figura 20	Logo de la agencia de aduana.....	62
Figura 21	Logo de la agencia grupo Aduan	63
Figura 22	Puerto Callao	68
Figura 23	Aeropuerto Jorge Chávez.....	69
Figura 24	Imagen de carretera en Miami.....	70
Figura 25	Imagen del puerto de Miami.....	71
Figura 26	Imagen del aeropuerto de Miami.....	72
Figura 27	Mapeo secuencial	77
Figura 28	Canales para la exportación.....	78

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

Descripción del producto:


El higo seco es considerado un superalimento, el cual resulta del deshidratado de los higos para así poder conservar su valor nutricional y evitar su maduración. Contiene un gran valor energético, alta cantidad de fibra, hierro y potasio.

La versatilidad de este producto es, dependiendo del gusto de las personas, pueden rehidratar el higo, en un bol con agua durante una hora o más.
(www.rajope.es)

1.1 Ficha técnica:

Tabla 1

Información

DESCRIPCIÓN	
Producto	Higos secos 
Cantidad	250 g
Descripción	El higo seco es un superalimento completamente natural que resulta del deshidratado del higo, generalmente es más valorado si es orgánico.
Características	<ul style="list-style-type: none">- Textura rugosa carnosa- Seco- Redonda y achatada
Color	Gris, violeta o pardo.
Valores nutricionales	Energía: 296 Kcal Proteínas: 2.4 g Grasas: 0.3 g Carbohidratos: 73.7 g

Nota: Autoría propia.

1.2 Clasificación arancelaria

Tabla 1

Clasificación

Partida N°	Descripción
0804200000	Higos, frescos o secos

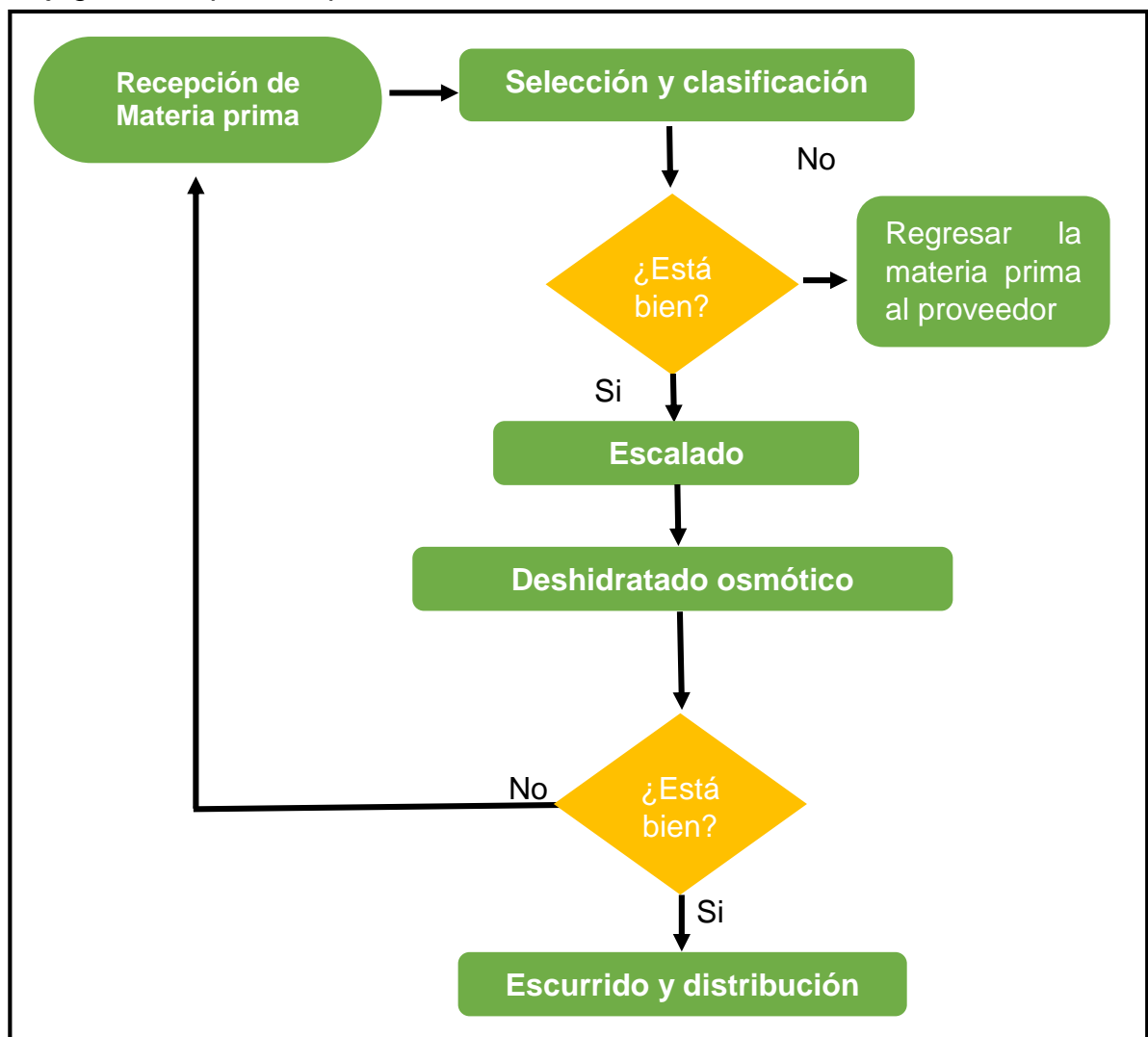
Nota: SUNAT, 2022

1.3 Flujograma de proceso productivo:

El deshidratado de alimentos en general es un método de conservación que consiste en la eliminación absoluta o parcial del contenido de agua del alimento que la contiene. Este proceso se refleja en una apreciable reducción del peso y volumen de los alimentos que se deshidratan, de esta forma se consigue una importante reducción de los costos de transporte y almacenamiento (Doymaz, 2004).

Figura 1

Flujograma de proceso productivo



Nota: Bibliotecavirtual.unl.edu

– **Recepción de la materia prima:**

La recepción del higo fresco, se realizará en el área de recepción, donde se hará entrega del documento correspondiente, además de verificar si la materia está completa y cumpliendo con las condiciones de calidad y libre de plagas.

– **Selección y clasificación del fruto:**

Los frutos a utilizar para la deshidratación, deben poseer ciertas características las cuales son determinantes para la calidad del producto final, los cuales son: la madurez y los grados Brix, el cual es una medida de los sólidos solubles, en el higo la medida es aproximadamente 30° Brix, además de clasificar el tamaño del fruto con el cual nos permite determinar el tiempo base para cada proceso, si los frutos en su totalidad o mayoría no cumplen con los requerimientos, se tendrá que notificar al proveedor.

– **Escalado:**

Esta fase del proceso consta en introducir el producto en agua a temperaturas cercanas a la ebullición que no debe superar un minuto de tiempo para así evitar cambios indeseados en el fruto como pueden ser: cambios de textura, color, sabor, aroma o modificaciones físico- químicas. Se busca aumentar la permeabilidad de la superficie.

– **Deshidratado osmótico:**

La deshidratación osmótica consiste en el proceso de ósmosis para la eliminación del agua que el fruto posee en su interior e incrementar en sólidos solubles totales. Para ello se sumerge el fruto en una solución hipertónica

durante un lapso de tiempo y luego se escurre para proceder con el deshidratado. El beneficio de este tipo de deshidratación es que su reducción es considerablemente menor a comparación con otro tipo de secado.

– **Ecurrido y distribución:**

Después de los pretratamientos decididos a realizar sobre el producto, se procede con el escurrido y la distribución, si durante el proceso de deshidratación no cumple con las cualidades a exigir, se tendrá que volver a comenzar el proceso desde la recepción de la nueva mercadería.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Relación de proveedores

Proveedor	Lugar
Grupo Athos	Lima
Campo Grande	Lima

Nota: Autoría propia

Empresa proveedora: Grupo Athos

Lugar: Lima

Productos:

- Granada
- Dátiles
- Higos
- Espárragos
- Arándanos

Certificaciones de calidad:

- Global gap
- Tesco
- HACCP
- BRC
- SA 8000

Información del proveedor:

Buscan que en sus productos sobresalga la calidad, esto les permitió ser reconocidos desde el principio, cuidando en realizar las mejores prácticas y obteniendo las más altas certificaciones en gestión y producción.

(<http://www.athos.com.pe/>)

Misión:

Consiste en alimentar a la sociedad con frutas de calidad, impactando en la comunidad, y de esta forma generar valor económico y social de manera constante.

Visión:

Para el 2023 apunta a ser una empresa de 120 millones de dólares de facturación, con la mayor rentabilidad por metro cuadrado agrícola de Sudamérica.

Figura 2

Logo de Grupo Athos



Nota: <http://www.athos.com.pe/>

Empresa proveedora: Campo Grande

Lugar: Lima

Productos:

- Aguacate
- Higos
- Mandarinas
- Naranjas

Certificaciones de calidad:

- Global gap
- Tesco
- HACCP

Información del proveedor:

Es una empresa comercializadora comprometida en ofrecer el mejor servicio, además de contribuir con la alimentación y la salud de la sociedad mediante productos de calidad. (campograndeperu.com)

Misión:

Su misión es ser un proveedor confiable y eficiente en el Perú. Desean evitarnos los problemas referidos a la comercialización de las frutas deshidratadas.

Su empeño se centra en que se pueda ofrecer un producto en perfectas condiciones, sin ningún inconveniente en envasado, frescura, sabor y textura.

Visión:

Trabajan fuerte para posicionarse como el mejor servicio de distribución referente a frutos secos y frutas deshidratadas en todo el país y, de esta forma, ayudar para que la población pueda llevar un estilo de vida más saludable.

Figura 3

Logo de Campo Grande



Nota: campograndeperu.com

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Preferencia

Criterios	DESCRIPCIÓN	
	GRUPO ATHOS	CAMPO GRANDE
	%	%
Precio S/.	95%	80%
Seguridad	90%	70%
Transporte	80%	65%
Certificaciones	95%	90%
Cercanía	50%	50%

Nota: Autoría propia.

Resultado:

Tomando en cuenta los valores. Donde 0 es el valor más bajo y 100 el valor más alto, da como resultado del análisis tomar como socio estratégico a la empresa GRUPO ATHOS. Por motivos de precio, mayor seguridad, contar con transporte, además que cumple con las expectativas.

2.3 Control de calidad:

Un proceso de control de calidad cobra importancia porque en las actividades que se desarrollan en cada etapa del proceso productivo estamos garantizando que resulte un producto que satisfaga las necesidades del consumidor final.

Certificaciones de Calidad:

Certificación 1: GLOBAL GAP

Establece normas a través de las cuales se pueden certificar productos agrícolas en diversas partes del mundo.

Figura 4

GLOBAL GAP



Nota: Global G.A.P

Certificación 2: TESCO

La certificación Tesco Nurture está dirigida para productores y proveedores de frutas que se preocupan en garantizar que la producción y manipulación de sus productos sean sostenibles, respetuosos y responsables con el medio ambiente.

Figura 5

TESCO



Nota: Tesco.com

Certificación 3: HACCP

El Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (**HACCP**) es un sistema que cuenta con fundamentos científicos y que identifica peligros específicos y ofrece medidas para su control posterior, con la finalidad de garantizar la inocuidad de los alimentos. La certificación es de carácter obligatorio en varios países, incluyendo los EE. UU y en toda la UE.

Figura 6

Modelo Certificación HACCP



Nota: HACCP.com

- En añadidura a lo mencionado anteriormente, se contará con el tradicional ISO 9001 y para más especificidad en el producto el ISO 22000, ya que este último cubre un estándar durante todo el proceso del producto.

2.4 Costos de fabricación:

En la tabla número 5, se detallarán los costos de los factores que intervienen dentro de la fabricación del producto, los cuales son la materia prima, que es el higo fresco, del cual es requerido un total de 7,500 kilos con un precio total de S/81,000.00, los envases a base de aluminio que tienen un costo final de S/340.00 por 1700 bolsas. El proceso del rotulado, empacado, paletizado y embalado serán tercerizados para así ahorrar costos y dar seguridad en cada proceso.

Tabla 5*Costo de fabricación y/o producto*

DESCRIPCIÓN			
Descripción	Cantidad	Unidad	Precio Total
Materia prima (Higo fresco)	7,500 kg.	10.80	81,000.00
Bolsa de papel aluminio con cierre hermético	1700	0.20	340.00
Rotulado	30,000 etiquetas	0.05	1,500.00
Empacado	30,000 bolsas	0.05	1,500.00
Paletizado	16 pallets	21.80	350.00
Embalado	800 cajas	1.00	800.00
TOTAL			85,490.00

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

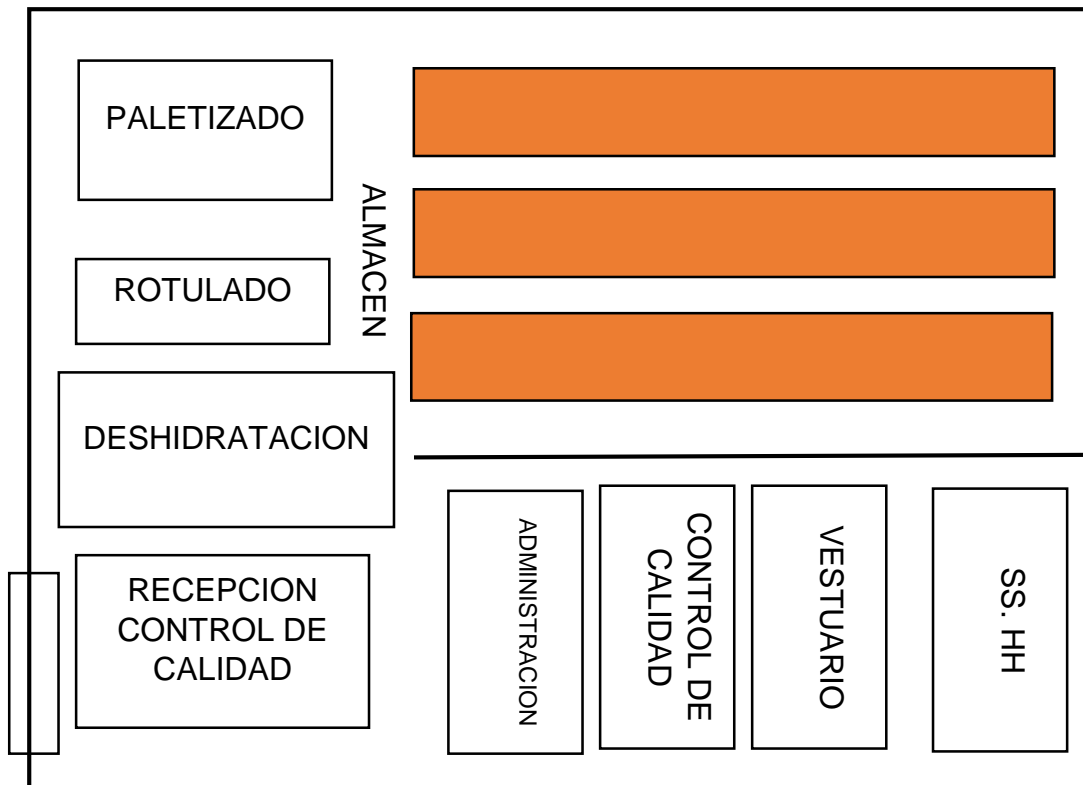
3.1 Estrategia de almacenamiento

Estratégicamente, un almacén debe permitir controlar de manera uniforme los productos y poder ubicarlos de forma correcta para de esta forma reducir al máximo las operaciones de mantenimiento y posibles errores, es por eso que se ha decidido maximizar el espacio, ubicando la mayor cantidad de mercancía en el menor espacio posible, esto influenciará positivamente en la calidad del producto, ya que tendrá menor probabilidad de deteriorarse debido a la reducción de las operaciones de manutención. (Sergi Flamarique, 2018)

3.2 Lay- out de almacén:

Figura 7

Plano estructural de almacenamiento



Nota: www.bibliocad.com

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Equipamiento:

- **Pallet:** Armazón hecho de diversos tipos de materiales, los cuales se emplean en el movimiento de carga porque facilita el levantamiento y manejo de la misma utilizando pequeñas grúas hidráulicas.

- **Transpaleta manual:** Carretilla con pequeño recorrido de elevación, trasladable manualmente.
- **Escaleras:** Una escalera que puede ser movida, consiste de largueros laterales conectados por escalones, peldaños, listones colocados a intervalos determinados.
- **Monta carga:** Equipo de elevación con el que se puede cargar y transportar materiales de gran peso y tamaño.
- **Escritorio:** Mueble compuesto por un tablero para escribir y cajones o compartimentos en él.
- **Fotocopiadora:** Sirve para duplicar documentos terminados. Aunque parezca obvio, lo cierto es que esta función puede ahorrar mucho dinero a la empresa
- **Computadoras:** Es una máquina electrónica que está diseñada con el objetivo de realizar tareas diversas.
- **Sillas de oficina:** Aquellas que se utilizan en los puestos de trabajo operativos.
- **Percheros:** Es una pieza de mobiliario utilizada para colgar prendas y enseres de uso cotidiano como pueden ser chaquetas, bolsos o sombrero.

Implementos de seguridad:

- **Chalecos reflectivos:** Es un implemento utilizado por las personas que en ocasiones circulan a oscuras para hacerse más visibles y evitar posibles peligros.

- **Botas:** Es un calzado que es parte importante del equipo de protección personal, destinado a resguardar al trabajador y, específicamente, sus pies de posibles riesgos en el trabajo.
- **Overoles:** diseñados para proteger al trabajador contra la contaminación proveniente de algunos peligros en un ambiente de trabajo.
- **Linternas:** están diseñadas para ser utilizadas en ambientes peligrosos o espacios confinados.
- **Cascos de seguridad:** sirven para proteger la cabeza de la persona que lo usa de peligros y golpes de diversa índole.
- **Luces de emergencia:** Es señalar un punto de peligro ya sea accidente, avería o cualquier tipo de incidente en la vía.
- **Señaléticas:** Sirve para guiar a los individuos en un entorno concreto

Recursos humanos:

- **Administrador:** Responsable de llevar a fin las actividades para alcanzarlas metas de la empresa controlando, ejecutando, planificando y tomando decisiones.
- **Contador:** Su función es registrar la información financiera, clasificando y resumiéndola, para dar a conocer sobre las ganancias y pérdidas de la empresa.
- **Jefe de almacén:** Es aquel encargado de supervisar lo que ocurra dentro del almacén, además de planificar, dirigir y coordinar las acciones de abastecimiento, reposición y distribución de los productos.

- **Controlador de recepción y expedición:** Es un operario que tiene a su cargo el verificar si la materia prima cumple con los requisitos emitidos en la solicitud del pedido. Al igual, en verificar que el producto ha exportado este en óptimas condiciones.
- **Trabajador de producción:** Dentro de la empresa la función del personal de producción es poder transformar la materia prima inicial en el producto final, los cuales están capacitados para realizar dicho trabajo.

Infraestructura:

- **Alquiler:** es una cuota que se asigna a cada propietario de la vivienda, por lo que es el arrendatario el que debe hacerse cargo de él.

3.4 Costo de almacén:

Tabla 6

Equipamiento

Detalles	Cantidad	Precio unitario S/.	Total
Pallet	14	S/ 25.00	S/ 350.00
Transpaleta manual	2	S/ 4,045.00	S/ 8,090.00
Escaleras	2	S/ 1,100.00	S/ 2,200.00
Monta carga	1	S/ 25,356.00	S/ 25,356.00
Escritorio	3	S/ 229.00	S/ 687.00
Fotocopiadora	3	S/ 1,099.00	S/ 3,297.00
Computadora	3	S/ 2,583.00	S/ 7,749.00
Sillas de oficina	3	S/ 359.00	S/ 1,077.00
Percheros	1	S/ 108.00	S/ 108.00
TOTAL			S/ 48,914.00

Nota: Autoría propia

Tabla 7*Implementos de seguridad*

Detalles	Cantidad	Precio unitario S/.	Total
Chalecos reflectivos	8	S/ 13.00	S/ 104.00
Botas (pares)	8	S/ 39.00	S/ 312.00
Overoles	8	S/ 67.00	S/ 536.00
Linternas	10	S/ 51.00	S/ 510.00
Cascos de seguridad	10	S/ 23.00	S/ 230.00
Luces de emergencia	3	S/ 119.00	S/ 357.00
Señalíticas	4	S/ 34.00	S/ 136.00
Mascarillas (caja de 100)	3	S/ 10.00	S/ 30.00
TOTAL			S/ 2,215.00

Nota: Autoría propia**Tabla 8***Recursos humanos*

Detalles	Cantidad	Precio unitario S/.	Total
Administrador	1	S/2,000.00	S/2,000.00
Contador	1	S/2,200.00	S/2,200.00
Jefe de almacén	1	S/1,500.00	S/1,500.00
Controlador de recepción y expedición	2	S/1,200.00	S/2,400.00
Trabajador de producción	5	S/1,000.00	S/5,000.00
TOTAL			S/13,100.00

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas/ rotulado del producto

Figura 8

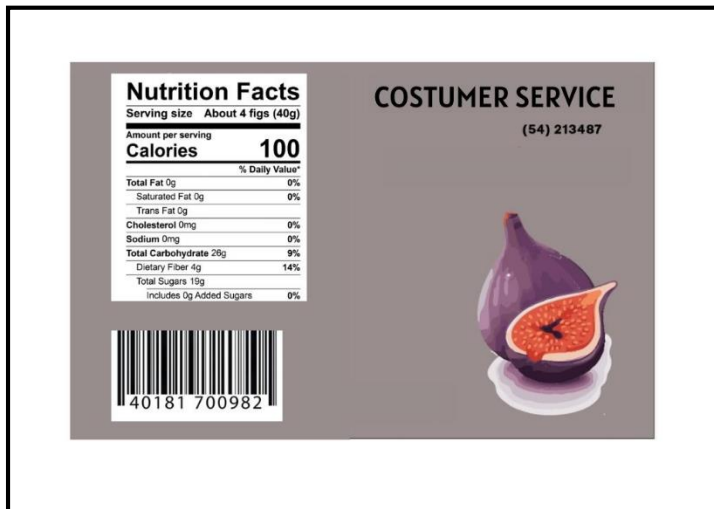
Sello



Nota: www.yumpu.com

Figura 9

Rotulado



Nota: www.yumpu.com

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para la Exportación:

Para que determinado producto pueda ser certificado para la exportación, las siguientes condiciones son de importante cumplimiento:

- Estar dentro de envases nuevos y sin uso.
- Estar libre de tierra y/o cualquier otro residuo que no corresponda al producto específico de exportación.
- Los envases deben tener una etiqueta en la cual se indica el código de rastreabilidad y el número de autorización de la instalación donde se realizó el empaque del producto.

- El envío no debe tener plagas cuarentenarias vivas, mientras que, en el caso de plagas no cuarentenarias, debe cumplir con las tolerancias establecidas por el SENASA.

(www.senasa.gob.pe)

Norma de Acceso de EE.UU.:

La Ley Federal de Alimentos, Medicamentos y Cosméticos — que facilita a la FDA trabajar con la protección a los consumidores — exige que las etiquetas que poseen los productos alimenticios empaquetados en el comercio no sean falsas, engañosas ni poco notorias. (www.fda.gov)

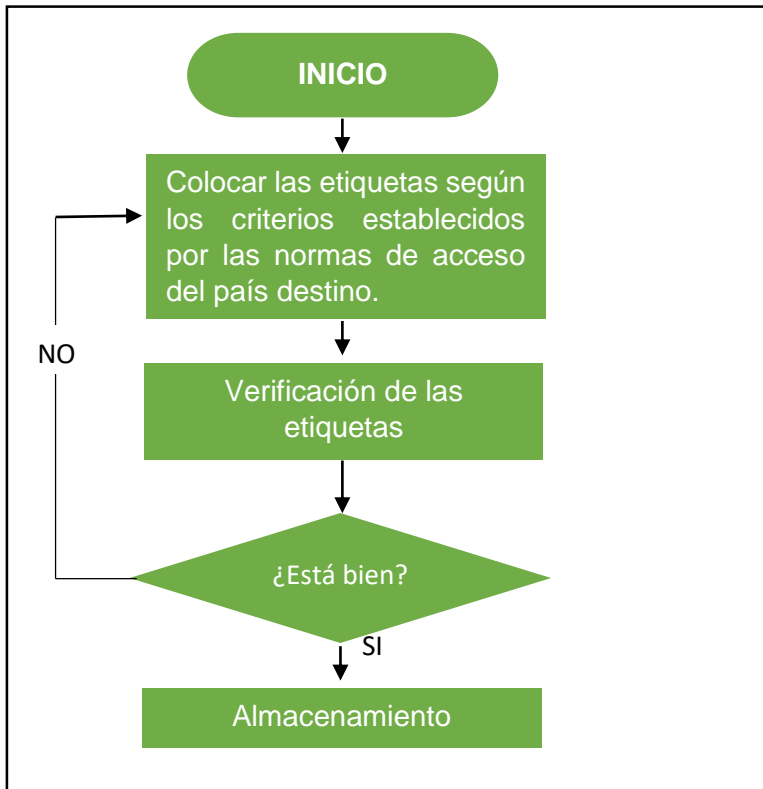
4.3 Proceso de rotulado:

Es toda descripción gráfica que se haya marcado o adherido al envase:

- **Logo del fabricante:** DRY FIG
- **Dirección del fabricante:** Calle nueva 232, Arequipa
- **País de origen:** Perú
- **Medidas de caja:** 80x40x270 mm
- **Dirección de embarque:** Puerto Callao
- **Dirección de destino:** Estados Unidos
- **Peso neto:** 250 gr.

Figura 10

Rotulado del producto



Nota: es.scribd.com

4.4 Tiempos y costos del proceso del rotulado:

De acuerdo a lo reflejado en la tabla, se realizarán 3,000 rotulados al empaque del producto con un tiempo de 8 horas equivalente a un día laboral, este tendrá un costo de S/1,800.00.

Tabla 9

Costo del proceso de etiquetado / rotulado

DATOS		
Tiempo	Precio	Etiquetas
1 hora	0.60	375
(8) Día de trabajo	S/1,800.00	3,000

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

Tabla 10

Ficha informativa

INFORMACIÓN	
	Datos Principales
	Material: Biopolipropileno aluminizado
	Capacidad: 250 gr.
	Medida: 80x40x270 mm
	Almacenaje: Barrera contra el aire, humedad y los rayos UV.

Nota: www.siicex.gob.pe

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Los criterios utilizados para la elección del empaque, en este caso la bolsa de aluminio, son: debido a que es un material de alta visibilidad y de que prolonga la vida de los productos ya que es impermeable, así evita la oxidación, shock térmico, así como otras acciones que pueden ocasionar el deterioro del producto. Dentro de la categoría de los envases a base del foil de aluminio, encontramos las bolsas, que se encuentran entre la categoría de flexibles, el cual es el envase más recomendable para conservar alimentos. (www.siicex.gob.pe).

Según su función:

- Carente de absorción
- Impermeabilidad a las grasas
- Higiene
- Carente de toxicidad
- Conductibilidad del calor
- Características de termo sellado

Según su resistencia:

- Resistencia al vapor de agua
- Resistencia a los gases
- Resistencia a la luz
- Resistencia a la contaminación

5.3 Proceso de empaqueo:

Tabla 11

Secuencia para el empaque

ETAPAS SECUENCIALES	
	Se recepciona la materia prima, en este caso el higo fresco, con el cual se realizara la selección.
	Se comienza con el proceso de secado de los higos seleccionados.
	El empaque seleccionado procederá a ser etiquetado y rotulado.
	La cantidad del producto por envase es de 250 gr. El cual será pesado de forma manual.

Nota: www.researchgate.net

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaclado:

El costo del empaque no solo se ve reflejado en el material de este, si no que se debe incluir el tiempo y costos que se invierte en la preparación del producto para así este protegido y pueda llegar en buen estado al cliente.

Tabla 12

Tiempos y costos para el sistema de empaque

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costo S/.	Empaque
1 Hora	262.50	375.00
Día de trabajo	2,100.00	3,000.00

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado:

El embalaje es el medio de producción que condicionara un producto terminado para ser enviado de un destino a otro de una forma segura y sin que sufra daños.

El embalaje es importante, ya que protegerá el producto de daños que se generen por movimientos fuertes, de cambios de clima o de algún deterioro. De posibles robos o sufrir contaminación durante su traslado, como también facilitara la manipulación de nuestra carga, ayudara a su fácil identificación y se ajustara a las regulaciones y exigencias de nuestro mercado destino.
(www.embalajesdemadera.net)

Tabla 13

Ficha técnica del embalaje

DESCRIPCIÓN	
	DATOS PRINCIPALES:
	Material: cartón
	Beneficios: <ul style="list-style-type: none">- Es flexible.- Es resistente al manejo- Se pueden aprovechar sus lados para brindar información visual.- Tiene un bajo costo.- Se puede reciclar.
	Medidas: <ul style="list-style-type: none">- 60cmx30cmx20cm- Largo: 40 cm X Ancho total 30 cm. X Alto total 20cm.
	Peso: Aprox. 10 gr.
Color: marrón	

Nota: Autoría propia

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

Algunos criterios importantes para la selección final de la caja de cartón corrugado son los siguientes:

- La resistencia ante los golpes.
- El costo por empaque es económico con respecto a otros.
- La óptima protección al producto final.
- Son reciclables.
- Sus medidas varían de acuerdo al tipo y tamaño del producto.

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 14

Proceso

PROCEDIMIENTO	
	Se comenzará con el retiro del producto del inventario para proceder con el embalaje.
	Se ubicarán las bolsitas de 250gr del producto en las cajas (ya armadas) de cartón corrugado.
	Cada caja de cartón tendrá 40 bolsas del producto.
	Una vez envasado y embalado, se procederá con la comercialización.

Nota: Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Se detalla a continuación en las siguientes tablas los tiempos y costos del proceso de empaclado por cada caja respectivamente.

Tabla 15

Cotización

DATOS		
Tiempo	Precio S/.	Embalado
1 hora	150	100
8 horas laborales	1,200.00	800

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

Tabla 16

Ficha estructural

DESCRIPCIÓN	
	Medidas: 1200 x 800
	Peso: 25 kg.
	Carga dinámica: 1,500 kg.
	Carga estática: 2,000 kg.
	Marca: Chep
	Peso bruto: 25 kg(aprox.)

Nota: Noatum, 2021

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Para el proceso exportador del higo seco, tomando en consideración el número de cajas que contenga el producto y el país destino se tomaron en consideración los siguientes criterios para la selección del pallet: (www.rajapack.es)

- **Criterio 1:** Las medidas, sobre todo en el proceso de exportación, tienen que seguir con la normativa internacional de transporte y las particularidades de cada país de envío.
- **Criterio 2:** El peso es otro factor a considerar, ya que debe de ser capaz de soportar diferentes cargas.
- **Criterio 3:** El espacio donde serán almacenados debe ser aprovechado, es por eso que se recomienda que los pallets sean apilables, así evitan ocupar espacio de más.
- **Criterio 4:** Debe de ser apto para estar en contacto alimentario, por lo cual debe de cumplir con tratamientos sanitarios, más en consideración si el producto a exportar es alimentos.
- **Criterio 6:** La carga es una característica determinante a la hora de la selección de un pallet, dependiendo si la carga es estática, es decir, es capaz de aguantar el peso sin movimiento, y carga dinámica, cuando es capaz de aguantar la carga mientras es transportado.

7.3 Proceso de paletizado:

Este proceso se dará mediante la agrupación de las cajas del producto sobre la superficie del pallet, con esto se podrá manejar el producto en los medios de transporte y también se podrá almacenar el mismo.

Tabla 17

Secuencia para el paletizado

ETAPAS	
	Se verifica que el pallet esté en buenas condiciones, en este caso como es de madera, se tiene que comprobar si está demasiado astillado o si está roto en alguna parte.
	Se comprueba que el peso máximo del pallet sea el correcto para nuestras necesidades
	Se acomodan las cajas que contienen las bolsas de higo seco, en filas de 3 cajas y columnas de 3 cajas.
	Por último, se debe de proteger y sujetar debidamente con plástico retráctil, con esto se permite unir la carga con el pallet y así poder proteger la mercancía.

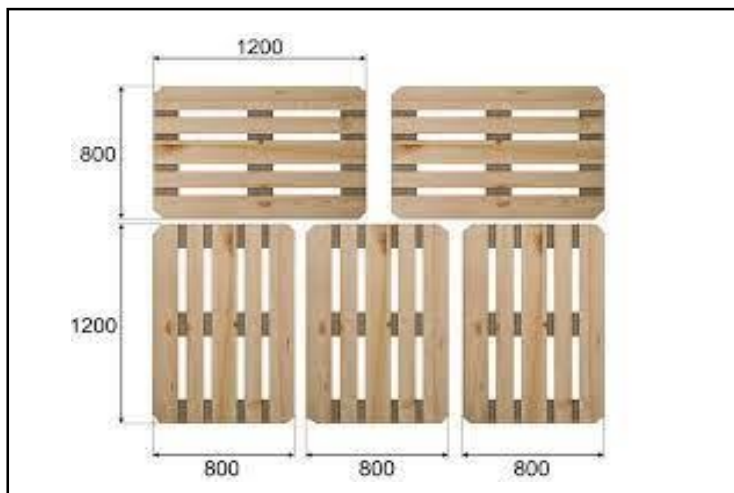
Nota: www.ear-flap.com

7.4 Planos de estiba del pallet:

Un plano de estiba, en este caso del pallet, es utilizado para poder elegir las dimensiones adecuadas y así poder aprovechar el espacio y poder determinar la manipulación de la carga o descarga.

Figura 11

Estructura del diseño de las parihuelas



Nota: esnova.com

7.5 Tiempo y costos del proceso de paletización:

Según lo detallado en la tabla número 18 el proceso del paletizado tendrá un costo total de S/350.00 por un total de 16 pallets, este proceso será encargado a una tercera empresa especialista en dicho proceso.

Tabla 18

Tiempo y costos de proceso del pallet

Tiempo	Costo	Parihuelas
1 hora	43.70	2 pallet
8 horas laborales	350.00	16 pallet

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 19

Ficha estructural

CARACTERÍSTICAS	
	Peso vacío: 2300 kg
	Peso máximo: 30 480 kg
	Tara: 2 230 kg
	Alto: 2.59 m
	Largo: 6.05 m
	Ancho: 2.43 m

Nota: www.trafimar.com.mx

8.2 Criterios utilizados para la selección del contenedor:

Un contenedor significa una solución logística de transporte el cual puede ser manipulado, transportado y almacenado de una manera segura, representa una unidad básica y necesaria para que se produzca el comercio internacional, es por eso que se debe tener en cuenta ciertos criterios con los cuales podremos seleccionar el contenedor.

- **Criterio 1:** resistencia para poder ser utilizado varias veces con lo cual brinde seguridad para los exportadores y a la mercancía que contiene, además que habilita para ser transportado en diferentes modos de transporte.
- **Criterio 2:** que esté previsto el cierre de sus puertas permitiendo asegurar con candados o cerrojos para así poder garantizar la hermeticidad y que quede constancia de que la mercancía no ha sido afectada ni manipulada durante el proceso de transporte.
- **Criterio 3:** el material del contenedor debe seguir la normativa del país de destino, este puede ser de acero o aluminio, con el cual se podrá evitar que corra peligro o accidentes la mercancía de manera lamentable.
- **Criterio 4:** la nomenclatura según ISO 6346, la cual indicará que las dimensiones, los puntos de sujeción y levantamiento, pueden ser manejadas por los equipos en movimiento.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 20

Secuencia de contenedorización

ETAPAS	
	<p>Comienza la secuencia con el producto ya envasado según lo previsto, bolsas de 250 gr.</p>
	<p>Se colocan las bolsas de higo seco dentro de las cajas para su comercialización.</p>
	<p>Se debe de proteger y sujetar debidamente con plástico retráctil, con esto se permite unir la carga con el pallet y así poder proteger la mercancía</p>
	<p>Finalmente, se procede con la carga de las cajas al contenedor y la inspección de SENASA, los cuales tienen que verificar que el producto esté en buen estado para ser exportado</p>

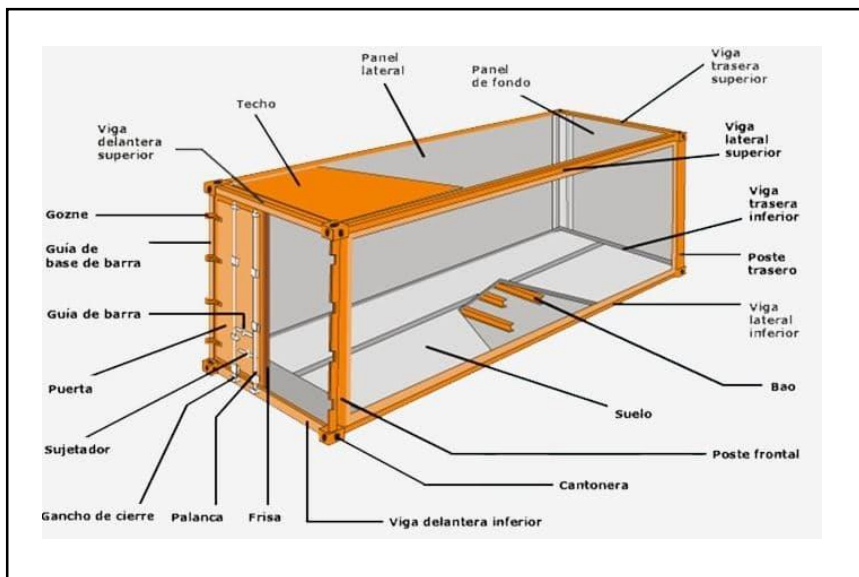
Nota: Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Un plano de estiba es un documento cuya tenencia es obligatoria para los buques que piensan realizar transporte de contenedores. Este consiste en un croquis donde está la ubicación de cada uno de los containers que lleva la embarcación. (ovacen.com)

Figura 12

Mapeo



Nota: ovacen.com

8.5 Tiempos y costos en el proceso de contenedorización:

La tabla de tiempos y costos reflejará el tiempo que se tomará para poder cargar las cajas a los containers, además de los costos que este proceso generará y el total de contenedores cargados.

Tabla 21

Tiempos y costos de contenedorización

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costo	Contenedor
4 horas	2,000.00	16 pallet

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores de transporte interno:

Tabla 22

Empresa Abelito

TRANSPORTE ABELITO	
Ruc	20564130495
Departamento	Lima
Dirección	Cal. Matara Nro. 425 Dpto. 3
Teléfono	996 377 841

Es una empresa con más de 20 años de experiencia y que cuenta con destacada trayectoria en el transporte. Tienen almacenes propios localizados en las ciudades de Lima y Arequipa.

Nota: www.cylex.com.pe

Figura 13

Logo Abelito transportes



Nota: www.cylex.com.pe

Tabla 23

Empresa de transporte Flores Hurtado S.A.C

FLORES HURTADO S.A.C	
Ruc:	20486905302
Departamento:	Lima
Dirección:	Urbanización Los portales de Javier Prado – ATE - Lima
Teléfono:	(511) 351 9907

Brindan una atención personalizada con el compromiso de ofrecerles el mejor servicio, cuentan con unidades de transporte modernas y equipadas tal como lo exigen las Principales Mineras de nuestro país.

Nota: www.floreshurtado.com.pe

Figura 14

Logo de Transportes Flores Hurtado



Nota: www.floreshurtado.com.pe

Tabla 24

Empresa de transporte Don Eduardo

FLORES HURTADO S.A.C	
Ruc:	20494671256
Departamento:	Chincha
Dirección:	Calle Mariscal Castilla N°. 231 Ica - Chincha – Chincha Alta
Teléfono:	956973463

Es una empresa que sirve de soporte para las empresas industriales, agrícolas y comerciales interesadas en transportar sus productos con la seguridad y requerimientos exigidos, buscando siempre mejorar la calidad de servicio.

Nota: transportedoneduardo.com.pe

Figura 15

Logo de Transporte Don Eduardo



Nota: transportedoneduardo.com.pe

9.2 Costos de transporte interno:

El costo del transporte interno se dará desde la ciudad de origen, en este caso Arequipa, dirigido a la capital, Lima, en el cual el producto será enviado vía marítima.

Tabla 25

Proveedores del transporte interno

DESCRIPCION			
Ruta	Trayecto	Costo	Tiempo
Arequipa-Lima	1,012.4 km	2,000.00	17 hr.

Nota: Autoría propia

9.3 Proveedores del servicio de transporte internacional:

Tabla 26

BBC Chartering

BBC CHARTERING	
Ruc	20552395418
Departamento	Lima
Dirección	Monte Rosa 233 de 806
Teléfono	+56 (2) 29410300

La eficiencia de los servicios de línea con la flexibilidad de un servicio de tranvía de proyecto y garantiza el rendimiento de envío líder en el mercado, la economía, la calidad del servicio y el transporte marítimo global ecológico para proyectos, a granel y carga general.

Nota: www.bbc-chartering.com

Figura 16

Logo de BBC Chartering



Nota: www.bbc-chartering.com

Tabla 27

Transporte internacional Intermarine

INTERMARINE	
Ruc	20563447568
Departamento	Lima
Dirección	Piso 17, Avenida Dionisio Derteano 144, San Isidro 15047
Teléfono	(01) 619 - 5000

Su equipo tiene el conocimiento de la industria y cuenta con la experiencia técnica para proporcionar las mejores soluciones para los requisitos de transporte único y cambiante de nuestros clientes.

Nota: www.intermarine.com

Figura 17

Logo de Intermarine



Nota: www.intermarine.com

Tabla 28

Transporte internacional Hoyer

HOYER	
Ruc	1755852926001
Departamento	Lima
Dirección	Monte Rosa 233
Teléfono	615-5020

HOYER es líder mundial en soluciones logísticas relacionadas con la manipulación y el transporte de productos para diversas industrias, llevan de forma segura mercancías contenidas en camiones o contenedores en sus respectivas vías.

Nota: www.empresastaylor.com

Figura 18

Logo de Hoyer



Fuente: www.empresastaylor.com

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

La cotización del transporte internacional será desde la salida del puerto del Callao hasta el puerto de destino que es Miami, el tiempo estimado será aproximadamente de 16 días.

Tabla 29

Cotización de proveedores del transporte internacional

DETALLE			
Ruta	Kilómetros	Costo	Tiempo
Perú (Callao) EE.UU(Miami)	4,215.0 km.	1,200.00	13 d.

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana

El agente de aduanas es un profesional auxiliar en comercio exterior altamente capacitado y calificado, el cual debe poseer profundo conocimiento en toda clase de trámites aduaneros, así como estar al tanto de las modificaciones en cuanto a las leyes y reglamentos administrativos que correspondan.
(www.maitsa.com)

Tabla 30

Agente de aduana La Lama S.A.

INFORMACIÓN	
Departamento	Lima
Dirección	Av. Trinidad Moran Nro. 971 Dpto. 201
Teléfono	(01) 4215172
Servicios	Organización del transporte Actividad de asesoramiento empresarial
Certificaciones	WCA

Se encarga de proveer soluciones integrales dentro de las operaciones de comercio internacional, cuenta con personal competente y de gran experiencia, el cual cuenta con el apoyo de una infraestructura adecuada..

Nota: <http://actiweb.one/>

Figura 19

Logo de la agencia de aduana



Nota: <http://actiweb.one/>

Tabla 31

Agente aduana GHC Group

INFORMACIÓN	
Departamento	Lima
Dirección	Cal. Los Cedros 103 Urb. Las Fresas Callao
Teléfono	+51 960 953 686
Servicios	Agente de carga internacional Asesores de comercio exterior
Certificados	BASC

Grupo logístico con mucha experiencia, poseen una Agencia de aduanas en Perú y una agencia de carga internacional con una red de contactos amplia globalmente.

Nota: ghc-cargo.com

Figura 20

Logo de la agencia de aduana



Nota: ghc-cargo.com

Tabla 32

Agente de aduana Grupo Aduan

INFORMACIÓN	
Departamento	Lima
Dirección	Jr. Flora Tristán N°310 Urbanización Orrianta del Mar, Magdalena del Mar – Lima
Teléfono	981 407 109
Servicios	Agencia de aduanas Agencia de carga
Certificaciones	BASC WCA

Son un grupo humano que tiene una vasta experiencia en comercio exterior, además es altamente calificado.

Nota: grupoaduan.com

Figura 21

Logo de la agencia grupo Aduan



Nota: grupoaduan.com

10.2 Costo de agenciamiento:

El costo de agenciamiento se llevó a cabo enviando un correo electrónico a la empresa GRUPO ADUAN para poder saber los costos de esta.

Tabla 33

Cotización de Exportación con GRUPO ADUAN.

Cotización de Exportación con GRUPO ADUAN.					
N° de Cotización	110			Vigencia:	30/11/2023
Encargado:	Paula Calixto			Para:	Brand Ayala
Fecha:	21/08/2022			Atten.:	
Régimen indicado:	Exportación	Régimen Aduanera:	-	Peso Bruto:	-
Vía:	Marítimo	Incoterms:	FOB	Volumen:	-
Tipo de Carga:		Ref.:	-	Valor FOB:	-
Tipo de Flete:	Collect	Puerto de Origen:	Callao	Flete:	-
Condición Flete:	-	Puerto Destino:	Miami	Seguro:	-
Tipo de Servicio:	Integral	N° Bultos	-	Valor CIF:	-
Tipo de Despacho:	Anticipado	Línea Naviera:	MSC	Días Libres:	10
Gastos de Origen:		Detalle			
Flete:	USD	7,560.00	-	X Contenedor 405T/HQ	
Seguro Internacional:	USD	225.00	-		
Sub Total:		7,785.00	-		
Gastos Locales:		Detalle			
Visto Bueno:	USD	285.00	-	X Contenedor (Aprox.)	
Gasto Administrativo:	USD	30.00	-	X Despacho	
Comisión Aduana:	USD	115.00	-	X Despacho	
Precintado:	USD	20.00	-	Aprox. para canal Verde	
Almacén Aproximado:	USD	600.00	-		
Sub Total:	USD	1,050.00			
IGV:	USD	189.00			
Total Origen y Locales:	USD	9,024.00			
Tiempo de Transito:	30 Días Aproximadamente				
Frecuencia en Salidas:	Semanal				

Nota: Grupo Aduan

Act
Ve a

10.3 Aseguradoras

Estas están encargadas de asegurar la mercadería frente a posibles riesgos en el transcurso de exportación, en caso que se presente algún accidente fortuito estas empresas se harán cargo de las indemnizaciones totales o parciales por pérdida o daños según indique el contrato.

Algunas de las empresas peruanas que ofrecen este servicio son:

- Pacífico
- Mapfre
- Integra

Tabla 34

Aseguradoras

Detalle	Costo S/.	Costo \$
Aseguradora A.	1114.4	280.00
Aseguradora B.	1512.2	380.00
Aseguradora C.	1671.6	420.00

Nota: Autoría Propia

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

Tabla 35

Póliza

DESCRIPCIÓN
1.41% Valor FOB

Nota: Autoría Propia

10.5 Depósitos temporales:

Tabla 36

Neptunia

INFORMACION	
Departamento	Lima
Dirección	Callao
Teléfono	(01) 6142800
Servicios	Descarga y embarque

Cuentan con más de 736.5 mil m2 de zonas de almacenamiento y servicios logísticos. Sus terminales en Callao y Paita ofrecen servicios para contenedores a las principales líneas navieras del mundo que entran en nuestro país.

Nota: www.neptunia.com.pe

Tabla 37

Ransa

INFORMACION	
Departamento	Lima
Dirección	Av. Nestor Gambetta Nro. 5349, Callao
Teléfono	(51 1) 613 6500
Servicios	Centro logístico Gestión logística

Brindan servicios logísticos que van adaptándose constantemente a las necesidades de los clientes. Cuentan también con una nave de equipos con apoyo permanente lo que les da la garantía de una buena atención a su trabajo. Su gran capacidad de almacenamiento y ubicación les permite administrar diferentes procesos comerciales.

Nota: www.unimar.com.pe

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA

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

Puertos:

Los puertos conocidos como las instalaciones que están situadas en el mar, reúnen los cuales reúnen las condiciones necesarias para operaciones de tráfico portuario, es decir, las cargas y descargas de los diferentes tipos de mercancías.

El Perú cuenta con los siguientes puertos: Callao (Lima), Paita (Piura), Salaverry (La Libertad), Chimbote (Áncash), San Martín (Ica), Matarani (Arequipa) e Ilo (Moquegua), etc.

En el proceso de exportación desde el puerto Callao se siguen estas etapas, en la primera parte tenemos la etapa preparatoria, la cual consiste en que el exportador se contacta de forma directa con el agente marítimo a través de una solicitud titulada reserva de espacio. En la segunda etapa es donde se debe entregar el contenedor vacío y acreditar este contenedor para así poder dirigirse a la salida del terminal, siguiendo con las etapas, en la cuarta fase se realiza la inspección, donde interviene SENASA. En la última etapa se procede al embarque. (www.siicex.gob.pe)

Figura 22

Puerto callao



Nota: elperuano.pe

Aeropuertos:

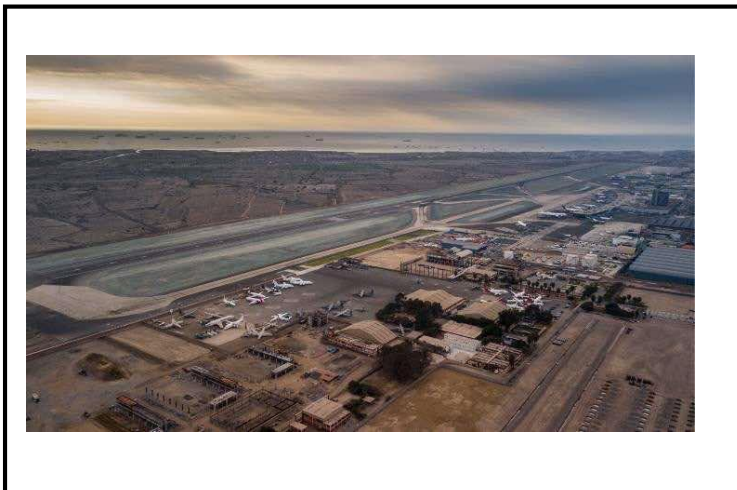
Se le conoce como aeropuertos a aquellas áreas donde se encuentran trazado los límites para poder dar un lugar de llegada y partida a las aeronaves, más conocida como aviones, con los cuales se pueden realizar actividades comerciales, como lo son el transporte comercial de pasajeros, el mantenimiento de aeronave y además como base de escuela para vuelos de pilotos. Es por eso que se puede considerar un área netamente comercial, en Perú encontramos los

siguientes aeropuertos: Lima (Callao), Arequipa, Cusco (Cuzco), Chiclayo (Lambayeque) y Trujillo (La Libertad).

El principal aeropuerto de Lima es el Jorge Chávez, donde para el procedimiento de la exportación hay dos tipos de procedimientos a seguir, el primero es el despacho simplificado de exportación, y el otro tipo de proceso es, el despacho de exportación con declaración aduanera de mercancías.
(www.mincetur.gob.pe)

Figura 23

Aeropuerto Jorge Chávez



Nota: lexlatin.com

Terminales terrestres:

Se le denomina agencias terrestres aquellas zonas determinadas que complementan el servicio de transporte terrestre, con equipamiento para los embarques y desembarque de las cargas, estos deben de reunir ciertas condiciones técnicas que ya están establecidas en los reglamentos.

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

Infraestructura vial:

En los Estados Unidos se pueden encontrar distintas carreteras, las cuales se engloban en cuatro distintas categorías; la primera son las autopistas interestatales las cuales son libre de tráfico, peajes y además de ser financiadas por el gobierno federal. Después encontramos la red de carreteras federales, este tipo de carreteras es mantenida por los gobiernos locales, siguiendo, se encuentran las carreteras estatales, este tipo de carreteras son variables en sus diseños y de calidad. Por último, tenemos las carreteras locales que tienen gran variedad de diseños y facilidad al ser transitadas. (www.icex.es)

Figura 24

Imagen de carretera en Miami



Nota: www.alamy.es

Infraestructura portuaria:

El puerto de Miami es de gran envergadura. Cada año este puerto recibe todo tipo de cargas, las cuales contienen principalmente frutas y verduras, comestibles, papel, industriales, equipos electrónicos e incluso camiones, buses, y automóviles. Ahora bien, dentro del Puerto de Miami se ejecutan cuatro tipos de operaciones de carga: Roll-on / roll-off (Ro / Ro) y Ascensor-en / de despegue (Lo / Lo), para las operaciones de contenedores. (www.zonalogistica.com)

Figura 25

Imagen del puerto de Miami



Nota: www.zonalogistica.com

Infraestructura aeroportuaria:

Este aeropuerto es uno de los más grandes en términos de carga en todos los Estados Unidos, y es la principal (además de más grande) puerta de enlace entre los Estados Unidos y América Latina. Noventa y seis compañías diferentes toman participación en el movimiento de más de dos millones de toneladas de

carga anualmente y de garantizar el viaje seguro de más de 40 millones de pasajeros. (es.wikipedia.org)

Figura 26

Imagen del aeropuerto de Miami



Nota: www.aeropuertoinfo.com

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

Principales puertos en EEUU:

- Miami
- Los Ángeles
- Virginia
- Houston

Puerto de Miami:

El Puerto de Miami es el segundo motor económico a nivel de importancia dentro del condado de Miami-Dade. Es reconocida como la Capital Mundial de Cruceros y la Puerto de Carga de las Américas, además, teniendo en cuenta todos los puertos dentro del sudeste de los EE. UU., tiene el canal de envío más profundo. (noticiaspuertasantamarta.com)

Puerto de Virginia:

Este puerto es uno de los más activos dentro d la costa este de los Estados Unidos y maneja el 11.6% del rendimiento total de la costa según información del 2016. Debido a su posición, los barcos demoran solo 2.5 horas en alcanzar mar abierto. (noticiaspuertasantamarta.com)

Principales aeropuertos en EEUU:

- New York
- Chicago
- Atlanta
- Miami
- Los Ángeles

Aeropuerto de Miami:

El aeropuerto internacional de Miami posee vuelos para pasajeros y de carga a las ciudades a lo largo de toda América, Europa y Asia Occidental, así como vuelos de carga a Asia Oriental. El Aeropuerto Internacional de Miami es la

conexión más grande entre los Estados Unidos y América Latina, y además es uno de los centros aéreos más grandes dentro de los Estados Unidos.

Aeropuerto de New York:

El Aeropuerto Internacional John F. Kennedy es el aeropuerto con mayor cantidad de entradas de pasajeros y encomiendas tanto nacionales como internacionales en Estados Unidos.

Restricciones:

De acuerdo con las normas de aduanas en Estados Unidos está prohibido exportar: carne, leche, huevos, aves de corral y sus productos elaborados con estos materiales, tal como sopas secas o consomé, la razón se fundamenta en proteger la salud general, preservar el medio ambiente y prevenir la introducción de enfermedades en plantas y animales domésticos, la sanción puede resultar en multas de hasta \$10,000 por no declarar dichos productos.
(www.help.cbp.gov)

11.6 Datos sobre proveedores de servicios logísticos en el país destino:

N & M TRANSFER COMPANY:

El movimiento de carga a través del sistema de N & M se controla a través de nuestra terminal en Neenah, Wisconsin. Cuentan con sistemas probados que permiten programas de distribución especializados, como la clasificación y segregación de cargas de volumen en tráfico de menos de un camión para la entrega directa al cliente.

PRO TRANSPORT, INC.:

Pro Transport, fundada en 1998, es un proveedor líder nacional de camiones y transporte. Con cinco terminales principales ubicadas en todo el sureste de los Estados Unidos y 100 empleados dedicados y operadores propietarios para atender sus necesidades de transporte.

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de secuencia comercial:

Esta se inicia desde la adquisición de la materia prima, la cual es suministrada por nuestro proveedor seleccionado, debido a los precios bajos ofertados y las facilidades existentes para el transporte y envío de nuestro producto, el cual es el higo seco que llegará al país de destino que es EE.UU., Miami.

Se requieren entonces diversos procesos logísticos, tales como almacenamiento, transporte, envío de mercancías y comunicación con los agentes aduanales que intervienen en las operaciones de exportación, tales como transportistas, agentes aduanales, despachantes aduanales, transportistas marítimos y socios de agencia.

Finalmente, nuestro producto está listo para la fase contenedorización para el transporte de nuestro producto hacia EE.UU., Miami.

Figura 27

Mapeo secuencial



Nota: Autoría propia

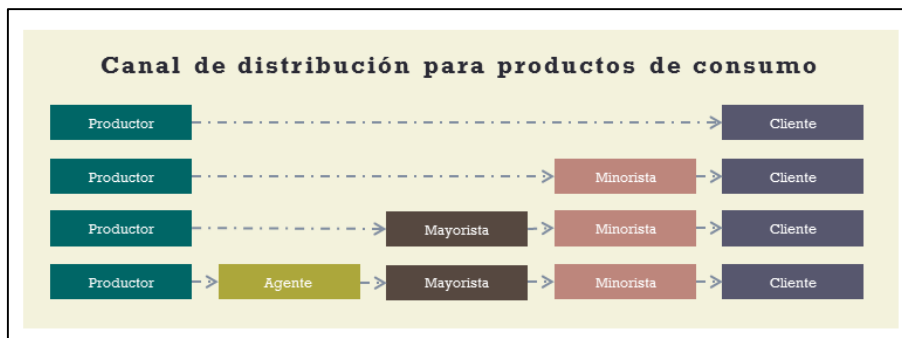
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

Los canales de distribución son las vías por donde se produce el traslado de nuestros productos hasta el consumidor final, existen dos tipos de canales, los cuales son: (rockcontent.com)

- Canal directo. el fabricante vende directamente al consumidor final sin contar con intermediarios.
- Canal indirecto. el producto pasa por varios intermediarios antes de llegar al consumidor final.

Figura 28

Canales para la exportación



Nota: www.diariodelexportador.com

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

El canal principal es por vía directa, donde no se requiere de intermediarios o terceros para vender lo que ofertamos al usuario final.

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

El higo viene cobrando cada vez más importancia como alimento por su rico contenido nutritivo y, por ello, se puede observar un aumento significativo en su consumo a nivel global, siendo Perú uno de los líderes en su producción. Estados Unidos, Europa y Asia son los mercados más atractivos para este producto. (www.connectamericas.com)

Según SIICEX, Perú exporta una pequeña cantidad (3%-4%) de su producción total, aun teniendo en cuenta que estamos entre los principales productores. Sin embargo, gracias a los avances en logística, empaquetado, y tecnología, ahora no es tan complicado exportar higos en sus diferentes variantes hacia otros mercados.

Por lo tanto, podemos afirmar que los higos han pasado de ser un cultivo doméstico, netamente de huerta, a convertirse en un producto de exportación.

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

El potencial del mercado de los higos está aumentando, no solo para el consumo regular sino también como materia prima que puede ser utilizada por las industrias alimentarias, lo que ofrece nuevas oportunidades para los productores de higo.

Para un mejor entendimiento, comprensión y confianza entre exportador e importador ambas partes tienen que cumplir los requerimientos establecidos / exigidos y seguir los procedimientos indicados, el exportador tiene tareas algo más complejas dependiendo del producto a exportar, ya que se deben cumplir una serie de requisitos que elevan la complejidad, en el caso específico de los higos secos se tendrán que presentar principalmente certificaciones de calidad además de otros documentos que evidencien que el producto cumple con los requisitos mínimos y estándares esperados del país destino.

En el presente, es hacedero penetrar el mercado americano con un producto seco, ya que las barreras arancelarias son nulas para los higos y sus derivados.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 38

Matriz de costos

DESCRIPCIÓN	
Costos	
Certificado de origen (ISO 9001)	2,850.00
Certificado fitosanitario	100.00
Contenedor	8,850.00
Emisión B/L (orden de embarque)	295.00
Derecho de embarque	200.00
Vistos buenos	800.00

Deposito temporal	1,100.00
Courier	158.00
Gastos administrativos	100.00
Agente de aduanas (1,5 %)	4,840.80
Costo FOB	19,293.00
Póliza de seguro (1.41% FOB)	272.03
Costo Total de Exportación	19,565.03

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO XIV

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

Tabla 39

Coste de oportunidad

Exportación 1: Higo Seco Envasado	
S/ 85,000.00	S/ 144,407
Exportación 2: Ciruela Seca Envasada	
S/ 85,000.00	S/ 90,000.00

El costo de oportunidad es:

$$144,407.00 - 90,000.00 = 54,407.00$$

Entonces se evidencia que; 54,407.00 soles de costo de oportunidad al tomar una decisión por otra.

14.2 Valor actual neto:

Tabla 40

VAN

AÑO	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO NETO
0	0.00	85,000.00	-85,000.00
1	145,000.00	75,000.00	70,000.00
2	153,700.00	78,750.00	74,950.00
3	162,922.00	82,687.50	80,234.50
4	172,697.32	86,821.88	85,875.45
5	183,059.16	91,162.97	91,896.19

AÑO 1	EGRESOS
Proveedor	30,000.00
Almacén	20,000.00
Rotulado	3,500.00
Empaque	3,000.00
Embalaje	2,500.00
Pallet	2,500.00
Transporte Interno	3,500.00
Gastos de Exportación	10,000.00
Total	S/ 75,000.00

Nota. Autoría propia

$$WACC = 21.08\%$$

$$VAN = -85,000.00 + \frac{70,000.00}{(1+0.211)^1} + \frac{74,950.00}{(1+0.211)^2} + \frac{80,234.50}{(1+0.211)^3} + \frac{85,875.45}{(1+0.211)^4} + \frac{91,896.19}{(1+0.211)^5}$$

$$VAN = -85,000.00 + 57,813.02 + 51,124.23 + 45,200.57 + 39,955.76 + 35,313.07$$

$$VAN = 144,407.00$$

14.3 Tasa de interés de retorno:

Tabla 41

TIR

AÑO	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO NETO
0	0.00	85,000.00	-85,000.00
1	145,000.00	75,000.00	70,000.00
2	153,700.00	78,750.00	74,950.00
3	162,922.00	82,687.50	80,234.50
4	172,697.32	86,821.88	85,875.45
5	183,059.16	91,162.97	91,896.19

$$0 = -i + \frac{Año 1}{(1+Tir)^1} + \frac{Año 2}{(1+Tir)^2} + \frac{Año 3}{(1+Tir)^3} + \frac{Año 4}{(1+Tir)^4} + \frac{Año 5}{(1+Tir)^5}$$

$$TIR = 83.90\%$$

TIR	>	WACC
VAN	>	0

Por lo tanto, se considera que el proyecto es viable financieramente porque los rendimientos esperados del valor actual neto son mayores a cero. Por otro lado, la Tasa interna de retorno es superior al Costo Ponderado de Capital (TIR > WACC).

CONCLUSIONES

1. El higo seco cumple con las expectativas generales del consumidor final, ya que se tuvo mucho cuidado en cada fase del proceso productivo pensando siempre en el mercado destino y sus exigencias.
2. Perú cuenta con proveedores confiables en este apartado de frutos, siendo más específicos en el higo, esto disminuye considerablemente preocupaciones o problemas con respecto al aprovisionamiento.
3. Conforme a la distribución física internacional, se lograron establecer flujos de exportación eficientes, en nuestro caso mediante vía marítima, que facilita el transporte del producto al país destino en un tiempo prudente.
4. Referente a el país importador, en este caso Estados Unidos, se puede mencionar que cumple con todas nuestras expectativas como exportador, ya que es muy mercado amplio, con gran poder adquisitivo, estabilidad económica y con una demanda de productos orgánicos nutritivos creciente.
5. Finalmente, se comprobó a través del análisis financiero final que la inversión en el proyecto es factible.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda seguir con la estrategia de liderazgo en costos, sin perder la calidad que acompaña al producto, por ello se debe de capacitar constantemente a los empresarios y productores en temas económicos financieros ya que ellos no cuentan con el conocimiento general del tema.
2. Realizar la compra de insumos o materias primas en grandes volúmenes, con el fin de solicitar descuentos del 5 o 7 % disminuyendo los costos de producción y así poder competir en costos con otros productores de otros países y llegar a incrementar las ventas poco a poco.
3. No se cuenta con la infraestructura logística adecuada para poder lograr una distribución física internacional óptima para desarrollar mayores niveles comerciales en volúmenes y cantidad, por ello se pide a las instituciones competentes poner en prioridad la infraestructura logística, así como las facilidades de los tramites gubernamentales para la producción y comercializaciones de nuestro producto.
4. Nuestro producto cumple con las características para ser en producto bandera de nuestra región Arequipa, por ello se recomienda mayor impuso a su producción y promoción dentro y fuera de las fronteras de nuestro país y apertura mercados internacionales. Del mismo modo debemos estar a la vanguardia de las regulaciones acerca de los productos eco sostenibles y amigables con nuestro medio ambiente.

BIBLIOGRAFÍA

Asociación de exportadores, (2022) ADEX.

<https://www.adexperu.org.pe/>

U.S. Food and Drug Administration, (2022) FDA.

<https://www.registrarcorp.com/es/fda-facility-registration/>

Comercio Justo, (2022) MINCETUR

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

Plan de Desarrollo de Mercado (PDM) –OMS. (2013). Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

Cuadro comparativo de sociedades. (2022) PROINVERSION

<https://www.sierraexportadora.gob.pe/programas/higoseco/>

Etiquetado y Envasado. (2022) SIICEX.

<http://www.siicex.gob.pe/>

Guía requisitos sanitarios. (2022) SIICEX

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/Guia20Requisitos20Sanitarios>

Instituto de Estudios Económicos y Sociales. Obtenido de Industria del ajo, cebolla y otros derivados: Sociedad Nacional de Industria - IEES. (Junio de 2016).

Carga Inicial T-Registro. (2022) SUNAT.

<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas>

Régimen Laboral. (2022) SUNAT.

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>

Etiquetado y Embalaje. (2022) Trade EU.

<http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/etiquetado-y-embalaje>