



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE GRANADAS FRESCAS AL
MERCADO DE TORONTO – CANADÁ”**

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

PRESENTADO POR

Bach. DIAZ AMAYA, JAIRITA YUDID
<https://orcid.org/0000-0002-7733-141X>

ASESOR

MBA. GARCIA BARRETO, JULIO SEBASTIAN
<https://orcid.org/0000-0002-4311-7538>

**LIMA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

A Dios y a mis padres. A Dios por guiarme y brindarme sabiduría para poder persistir en este camino. A mis padres por brindarme su apoyo incondicional en toda mi etapa universitaria, velando por mi educación y tranquilidad en cada desafío que se me presenta. Asimismo, a mis hermanos quienes me dedicaron tiempo y sus conocimientos para hacer realidad mi sueño.

AGRADECIMIENTO

Agradecer a Dios por bendecirme para hacer realidad este proyecto.

A la Universidad Alas Peruanas, por darme la posibilidad de estudiar y ser profesional.

A mis amigos y compañeros. Por su empeño y entrega, ya que con su sabiduría, tolerancia e incentivo han obtenido en mí que pueda ejecutar y cumplir con este proyecto.

A mis maestros, ya que en el transcurso de carrera universitaria todos a contribuido con su enseñanzas y conocimientos a mi formación.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, se observa que existe una fuerte demanda de los productos agrícolas como frutas y hortalizas frescas, siendo Canadá uno de los países que manifiesta posibilidades para las empresas exportadoras y productoras de frutas, teniendo en cuenta que es una ciudad que la mayor parte del año se mantiene helado, por lo tanto, ocasiona que los productores tengan una estación de cultivo muy corta. Por lo tanto, los clientes dependen de lo que ingrese de otros países.

El presente proyecto tiene como finalidad, preparar un plan de promoción para la granada peruana, y así alcanzar un mayor posicionamiento en el comercio internacional. Ya que Perú posee una gran diversidad en lo que concierne a productos agrícolas, lo que conlleva a que la empresa tenga un gran potencial y un amplio margen de rentabilidad.

Este proyecto será realizado por la empresa Agroexportadora E&J S.A.C., constituida por Elizabet Diaz y Jairita Diaz, las dos Accionistas de la empresa. El cual se consagrará a exportar granadas frescas a Canadá.

Es fundamental aprovechar las posibilidades que se muestra en la actualidad, ya que contamos con recursos en la zona sur del país, como es la ciudad Ica que ha ido incrementado su producción en los últimos años. Asimismo, la granada es una fruta muy consumida en Canadá, y se entiende su valor nutricional, pero aún podemos incrementar nuestra intervención consiguiendo un mayor posicionamiento como abastecedor de este fruto Fresco.

En cada capítulo se identificará las etapas que comprenden la secuencia lógica del proceso de exportación al fin de mejorar los accesos al mercado internacional. Por

ello se puede apreciar que el capítulo 1 desarrollaremos la caracterización de nuestra mercancía a exportar, con la ficha técnica, partida arancelaria, y convenios con quienes se puede establecer negocios.

El segundo capítulo trata del aprovisionamiento de la materia prima, y nuestros proveedores potenciales, y la identificación de los organismos de calidad del país exportador como del importador.

En el tercer capítulo trata del almacenamiento de nuestro producto y los gastos que este contrae.

En el cuarto, quinto y sexto capítulo indica la adecuación de nuestro producto a exportar y sus fases de rotulado, etiquetado y embalado del producto, estableciendo criterios técnicos operativos y análisis de los costos.

A partir del capítulo siete al diez, se describe los procesos logísticos de unitarización, contenedorización, transporte interno e internacional, es decir el desarrollo que seguirán a nuestro producto durante el traslado a Toronto, asimismo la resolución de los correspondientes costos y gastos.

Asimismo, en el capítulo once y doce del trabajo se describe, los procesos de la infraestructura de distribución física al país de destino (Canadá), con respecto a los puertos, rutas, infraestructura vial, etc. Además, en el capítulo trece se determina la matriz de costos de exportación, el cual muestra el valor del incoterm FOB.

Finalmente, se concluye que los procedimientos que corresponden a las fases de una moderna exportación definitiva digital que se realizara respecto a nuestro producto hacia nuestro país de destino con el fin de garantizar una venta satisfactoria y que nuestro producto logre un mayor posicionamiento en el mercado global.

RESUMEN

En el presente trabajo de suficiencia profesional, se describe de qué forma es factible exportar las granadas frescas al mercado de Canadá, teniendo en cuenta los costos y la exoneración de aranceles e impuestos, acuerdos entre estos dos países (Perú Canadá), la forma de exportar el producto, etc. Con la finalidad de abrir un nuevo mercado diferenciado basándonos en la prospección nutricional y las flamantes conductas en el consumo de alimentos sanos, ya que la empresa puede conseguir dicho mercado con la mercancía que promete. Asimismo, en el trabajo se logró establecer de que existe viabilidad económica en cuanto a nuestra rentabilidad.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
INTRODUCCIÓN.....	iv
RESUMEN.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDO	
CAPITULO I.....	15
PRODUCTO A EXPORTAR.....	16
1.1 Ficha Técnica de producto.....	16
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	17
1.3 Flujograma del proceso productivo.....	18
CAPITULO II.....	22
APROVISIONAMIENTO.....	22
2.1 Proveedores potenciales.....	22
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	24
2.3 Control de Calidad.....	25
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	26
CAPITULO III.....	28
ALMACENAMIENTO	28
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	28
3.2 Lay-out de almacén.....	29
3.3 Detalle del mobiliario usado en almacenamiento.....	29
3.4 Costo fijo de almacén.....	31
CAPITULO IV.....	32
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	32
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	32

4.2 Normas técnica aplicable a la norma.....	34
4.3 Proceso de rotulado.....	35
4.4 Tiempos y costos del proceso de empaclado interno.....	36
CAPITULO V.....	37
EMPAQUE.....	37
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	37
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	39
5.3 Proceso de empaque.....	39
5.4 Tiempos y costos del proceso de empaclado.....	40
CAPITULO VI.....	41
EMBALAJE.....	41
6.1 Ficha Técnica de embalaje seleccionado.....	41
6.2 Criterios usados para la selección del embalaje.....	41
6.3 Proceso de embalaje.....	41
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	41
CAPITULO VII.....	42
UNITARIZACIÓN.....	42
7.1 Ficha técnica del Pallet seleccionado.....	42
7.2 Criterios usados para la selección del Pallet.....	44
7.3 Proceso de Paletización.....	44
7.4 Plano de estiba del Pallet.....	44
7.5 Tiempo y costos del proceso de Paletización.....	44
CAPITULO VIII.....	45
CONTENEDORIZACIÓN.....	45
8.1 Ficha técnica del Contenedor seleccionado.....	45
8.2 Criterios usados para la selección del Contenedor.....	46

8.3 Proceso de contenedorización.....	47
8.4 Plano de estiba del Contenedor.....	48
8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	48
CAPITULO IX.....	49
TRANSPORTE.....	49
9.1 Proveedores del Transporte Interno.....	49
9.2 Costo de Transporte Interno (Transportes Apolo).....	50
9.3 Proveedores de Servicio de Transporte Internacional.....	51
9.4 Cotizaciones de Flete Marítimo	51
CAPITULO X.....	52
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	52
10.1 Agentes de aduana.....	53
10.2 Costo de agenciamiento.....	53
10.3 Aseguradoras.....	54
10.4 Póliza de seguro (Cobertura y costo).....	54
CAPITULO XI.....	55
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO.....	55
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	55
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aérea.....	56
11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	58
11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	59
CAPITULO XII.....	60
DISTRIBUCION.....	60
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	60
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.....	62

12.3 Canal con mayor flujo para las importaciones del producto.....	62
12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de compra, volúmenes mínimos, etc.....	63
12.5 Perspectivas esperados en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores y los canales de distribución y comercialización.....	72
12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	72
CAPITULO XIII.....	73
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	74
CAPITULO XIV.....	75
14. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.....	75
CONCLUSIONES.....	80
FUENTES DE INFORMACIÓN.....	81

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Exportación de Granadas frescas al país de Canadá.....	18
Tabla 2	Proveedores potenciales de las Granadas frescas.....	23
Tabla 3	Proveedores de suministros.....	23
Tabla 4	Matriz de selección de proveedores.....	25
Tabla 5	Organismos y certificación de control de calidad en Perú.....	26
Tabla 6	Organismos que se encargan de salvaguardar la industria alimentaria en Canadá.....	26
Tabla 7	Mano de obra directa.....	27
Tabla 8	Costo de la materia prima.....	27
Tabla 9	Mobiliario utilizado para el proceso de almacenaje de las Granadas.....	30
Tabla 10	Gastos de ventas.....	31
Tabla 11	Costos fijos de almacén.....	31
Tabla 12	Tiempos y costos del proceso de empaquetado interno.....	36
Tabla 13	Tiempos y costos del proceso de empaquetado para la presentación.....	40
Tabla 14	Tiempos y costos del proceso de paletización.....	44
Tabla 15	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	48
Tabla 16	Proveedores de servicio de transporte interno.....	50
Tabla 17	Costo del transporte terrestre interno.....	50
Tabla 18	Costo de Agenciamiento.....	53
Tabla 19	Matriz de costos de exportación.....	61
Tabla 19	Costo de financiamiento.....	74
Tabla 20	Datos de evaluación.....	76
Tabla 21	Flujo de caja financiero.....	76
Tabla 22	Indicadores económicos financieros.....	77
Tabla 23	Indicadores Económicos-Financieros.....	77

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Ficha Técnica Del Producto (Granadas frescas).....	15
Figura 2	Restricciones y prohibiciones de la Granada	17
Figura 3	Flujograma Del Proceso Productivo	18
Figura 4	Cosecha de la Granada.....	18
Figura 5	Selección y Calibrado de la Granada	19
Figura 6	Limpieza de la Granada.....	19
Figura 7	Empaque de la Granada.....	20
Figura 8	Embarque de la Granada.	21
Figura 9	Consumidor final de la Granada	21
Figura 10	Escala de evaluacion de Likert.....	24
Figura 11	Lay-out de almacen	29
Figura 12	Vista posterior de rotulado del producto.....	33
Figura 13	Ficha tecnica de empaque seleccionado.....	38
Figura 14	Ficha tecnica del Pallet Seleccionado	43
Figura 15	Medidas del Pallet	43
Figura 16	Ficha tecnica del contenedor.....	46
Figura 17	Proceso de contenedorización	47
Figura 18	Plano De Contenedor	48
Figura 19	Logotipo de la empresa aduanera seleccionada	52
Figura 20	Agencia de aduanas contratado	53
Figura 21	Puerto Maritimo del Callao	56
Figura 22	Frecuencia de transporte maritimo del puerto Callao a Canadá.	57
Figura 23	Puerto de Tornto Canadá	57
Figura 24	Imagen de la ruta Callao - Canadá.....	58
Figura 25	Logo de nuestro cliente	61

Figura 26	Secuencia de distribución.....	61
Figura 27	Canal de distribución internacional elegido.....	62
Figura 28	Modelo de cotización internacional.....	64
Figura 29	Incoterm a utilizar	67
Figura 30	Factura comercial	68
Figura 31	Conocimiento de embarque.....	70
Figura 32	Lista de empaque	71
Figura 33	Análisis económico financiero.....	78
Figura 34	Detalle del préstamo.....	78
Figura 35	Cronograma de pagos del préstamo comercial.....	79

CAPITULO I


PRODUCTO A EXPORTAR

1.1. Ficha Técnica de producto

En la siguiente figura, Elaborada por la empresa exportadora, se detalla el nombre comercial, científico y sus características físicas de las granadas frescas, asimismo las propiedades nutricionales que este fruto contiene.

Figura 1

Ficha Técnica del producto

	
Nombre comercial	Granada Fresca
Nombre comercial en Ingles	Pomegranate
Nombre científico	Punica Granatum
Partida Arancelaria	081090.90.00
Descripción Arancelaria	Las demás frutas u otros frutos frescos
Características físicas	Es un fruto de baya grande, piel brillante y gruesa de 10 a 15 cm de diámetro. Contiene numerosas semillas de color rojo vivo violáceo.
Características técnicas	El interior de la granada está dividido por medio de una membrana blanquecina donde cada receptáculo alberga numerosas semillas de color rojo de sabor agridulce
Sabor	Agridulce
Color de los Arilos	Rojos
Valor Nutricional	<ul style="list-style-type: none">a. Vitaminas: C y Provitamina A.b. Minerales: Potasio, Calcio y Magnesioc. Otros: Ácido Cítrico, Acido Oxálico Antioxidantes
Unidad de Medida	Kilogramo (kg)
Requisito mínimo para su comercialización	Certificaciones y registros sanitarios SENASA
Época de cosecha	Febrero a Junio
Peso	650 gramos aproximadamente (de acuerdo al calibre)

Nota. Tomado de infografía Siicex (2021). Elaboración propia

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Se define como la asignación de un código numérico establecido por la organización mundial de aduanas a las mercancías, para poder identificar las mercancías que se exportan e importan y así determinar los aranceles, impuestos, respetabilidades y facultades.

Tabla 1

Exportación de Granadas frescas a Canadá.

Partida Arancelaria	Denominación	Descripción Comercial
081090.90.00	Las demás frutas u otros frutos frescos	Granadas Frescas

Nota. Tomado de Aduanet (2022). Elaboración propia

Figura 2

Restricciones y prohibiciones de exportación.

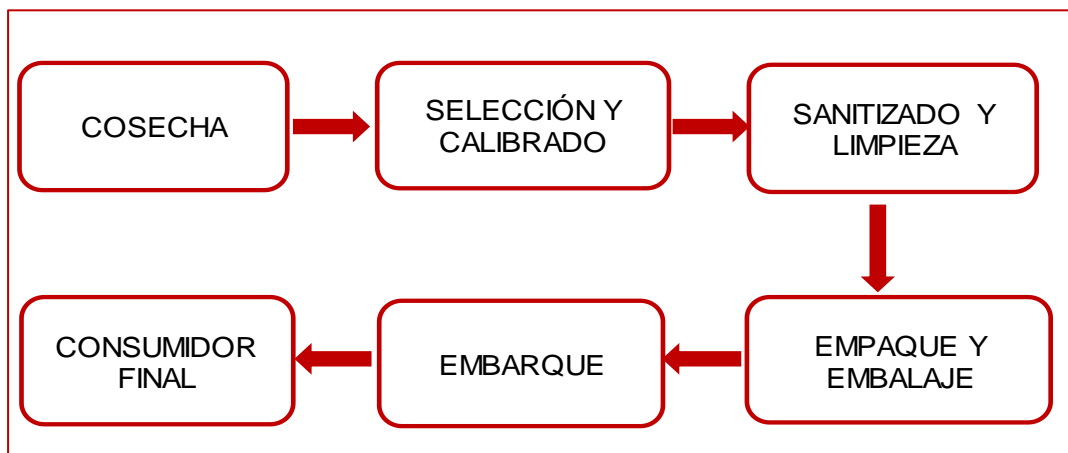
EXONERACION DE CERTIFICADO DE INSPECCION	NO APLICA
No existen restricciones de Inspección Prohibiciones para la salida de la mercancía	

Nota. Tomada data Sunat (2022).

1.3. Flujograma del proceso productivo.

Figura 3

Flujograma del proceso productivo de las granadas frescas



Nota. Tomado Infografía Promperú (2022). Elaboración propia

A continuación, se detalla de manera general cada etapa del proceso:

1. **Cosecha:** Se produce cuando el fruto este maduro, y presente un color rojo intenso, se corta la fruta lo más cerca posible a la rama, tomando el tallo con la fruta.

Figura 4

Cosecha de la granada



Nota. Tomado de Ministerio de Agricultura y Riego (2020).

- Selección y calibrado:** consiste en seleccionar el fruto por tamaño, color y calidad, para proceder con el pesado y limpieza.

Figura 5

Selección y calibrado de la granada



Nota. Tomado Infografía Promperú (2022).

- Sanitizado y limpieza:** Este proceso consiste en el lavado y secado de la fruta para eliminar impurezas, y estén ópticas para el consumo humano.

Figura 6

Limpieza de la granada



Nota. Tomado Infografía Promperú (2022).

- 4. Empaque y embalaje:** se realiza en cajas de cartón corrugado troqueladas de 5 kilos, adentro irán las granadas en bolsas atmosfera y relente cambio con el objetivo de alargar la vida útil del producto, asimismo se colocará una etiqueta en la caja terminada.

Figura 7

Empaque de la granada



Nota. Tomado Infografía Promperú (2022).

- 5. Embarque:** El transporte a utilizar será marítimo, ya que es más seguro y económico, por lo tanto, protegerá al producto para que se mantenga en buen estado, hasta llegar al país de destino.

Figura 8

Embarque de la granada



Nota. Tomado de Puerto Marítimo del Callao (2022).

6. **Consumidor final:** Sera comercializado al consumidor final, al país de Canadá.

Figura 9

Consumidor final de la granada



Nota. Tomado de Promperú (2022)

CAPITULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

Los proveedores de granadas frescas son exclusivamente los son agricultores de la ciudad de Ica.

En la siguiente tabla se enumeran los proveedores clasificados.

Tabla 2

Proveedores potenciales del producto (Granadas frescas).

N°	PROVEEDOR	SEDE	PAGINA WEB	CARACTERÍSTICAS
1.	AGRO VICTORIA S.A.C.	SAN ISIDRO - LIMA	www.athos.com.pe	Exportadora de frutos y vegetales frescos
2.	AGROINVERSIONES VALLE Y PAMPA S.A.C.	PISCO	www.valleypampa.com	Producción y exportación de frutas y hortalizas
3.	CORPORACIÓN FRUTICULA DE SUR S.A.	ICA	www.agrovictoria.pe	Empresa agroindustrial dedicada al cultivo y exportación de frutas frescas
4.	COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A.	CHINCHA	www.caibeta.com.pe	Se dedica a la agroindustria a través del cultivo y exportación de productos fresco

Nota. Tomado registro proveedores Sunat (2022). Elaboración propia.

A continuación, se describen los proveedores de los suministros.

Tabla 3

Proveedores de suministros diversos.

N°	PROVEEDOR	SEDE	PAGINA WEB	CARACTERÍSTICAS
1.	INGENIERIA EN CARTONES Y PAPELES S.A.C.	SAN ISIDRO - LIMA	www.athos.com.pe	Exportadora de frutos y vegetales frescos
2.	INSUCORP	PISCO	www.valleypampa.com	Producción y exportación de frutas y hortalizas

Nota. Tomado registro proveedores Sunat (2019). Elaboración propia

2.2. Matriz de selección de proveedores

Se consideró los proveedores, para tener en cuenta que proveedor nos puede brindar la mejor calidad del producto a exportar, y así cumplir con las expectativas de nuestro cliente (importador), en la siguiente tabla, se especifica los niveles de calificación de proveedores del 1 al 5, de acuerdo a los criterios de evaluación.

- a: Calidad
- b: Precio
- c: Distancia
- d: Plazo de entrega.

Figura 10

Escala de evaluación de LIKERT

ESCALA DE LIKERT	
1	Muy Malo
2	Malo
3	Regular
4	Bueno
5	Muy bueno

Nota. Tomado de muestras benchmark (2018). Elaboración propia

Tabla 4*Matriz de selección de proveedores*

N°	Criterios de selección	A Calidad	B Precio	C Distancia	D Plazo de entrega	Puntaje total
1	AGRO VICTORIA S.A.C.	5	5	5	4	19
2	AGROINVERSIONE S VALLE Y PAMPA S.A.C.	4	4	3	4	15
3	CORPORACION FRUTICULA DE CHINCHA S.A.C.	5	4	3	5	17
4	COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A.	4	3	4	3	14

Nota. Tomado de Registro de Proveedores Sunat (2022). Elaboración propia

Según la evaluación realizada, se llegó a la conclusión que el proveedor Agro Victoria s.a.c. es el principal proveedor.

2.3. Control de Calidad

En esta etapa se tendrá en cuenta que el control de calidad del producto es de vital importancia, ya que, si se desea posicionar internacionalmente, se debe regir bajo unas estrictas normas de calidad e higiene, ya que el consumidor es cada vez más exigente al seleccionar un producto, sobre todo si es para el consumo, además está en fuego su salud, y depende mucho que la mercancía este en buenas condiciones y cumpla con las disposiciones fitosanitarios establecidos.

Para la exportación de Granadas Frescas a Canadá, se debe tener el certificado Fitosanitario emitido por SENASA – PERU.

A continuación, en la siguiente tabla se muestra los organismos y certificación de control de calidad de la empresa exportadora.

Tabla 5

Organismos y certificación de control de calidad en el Perú

Nº	Certificación de control de calidad en el país de origen
1.	Servicio Nacional de Sanidad Agraria - SENASA
2.	Dirección General de Salud Ambiental (Digesa)

Nota. Tomado registro RAM Promperu (2022). Elaboración propia

Tabla 6

Organismos que se encargan de salvaguardar la industria alimentaria en Canadá.

Nº	Certificación de control de calidad en el país de destino
1.	Canadian Food Inspection Agency - (CFIA) (Agencia Canadiense de inspección de Alimentos)
2.	Health Canadá (Ministerio de Salud Canadá)

Nota. Tomado registro Ram Promperu (2022). Elaboración propia

2.4. Costos de fabricación y/o adquisición

Para determinar el costo de producción de las Granadas frescas, se tomará en consideración desde la adquisición de la materia prima al proveedor principal seleccionado que ganó la buena pro, es decir Agro Victoria S.A.C. así como mano de obra directa.

Tabla 7

Gastos directos

Nº	Descripción	Cantidad	Costo por persona	Días laborados	Costo semanas S/	Costo semanal US \$
1.	Personal de acopio	5.00	40.00	6.00	1,200.00	315.79
Sub Total					1,200.00	315.79

Nota. Tomado de Ministerio de Agricultura Y Riego (2022). Elaboración propia

Tabla 8

Costo de producto "Granadas frescas"

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Granadas Frescas	3.00	Kg.	4,500	13,500.00	3,552.63
2.	Bolsas Stepac	0.40	Unidad	900	360.00	94.74
4.	Etiquetado	0.30	Unidad	900	270.00	71.05
Sub Total					14,130.00	3,718.42

Nota. Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración

CAPITULO III

ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento

La fruta será almacenada en un lugar húmedo con delicadeza para no maltratarla, porque son sensibles al daño en frío; por lo tanto, requiere una temperatura de conservación entre 4 y 6°C por un máximo de 2-3 meses inclusive; para un almacenaje más duradero, se tiene que usar un temple de 10°C para prevenir deterioro por enfriado.

Estrategias de almacenamiento de la Granada fresca

- a. **Localización:** Se almacenará en cuartos de frio que estarán dentro del almacén que tendremos para que se conserve en buen estado.
- b. **Temperatura:** Se conservará en una temperatura de 4 y 6°C
- c. **Humedad:** La humedad óptima es de 90-95%, ya que es un factor importante para el almacenaje de la granada, ya que son sensibles a la perdida de líquido que ocasiona el arrugamiento de la piel.

3.2. Lay-out de almacén

El lay out está distribuido de acuerdo al proceso de que realiza dentro de la empresa, posteriormente de muestra en la próxima figura.

Figura 11

Distribución de almacén

	RECEPCION DE LA MATERIA PRIMA		AREA DE SLECCION Y LIMPIEZA	EMPAQUE Y EMBALAJE	SS. HH
	ALMACEN DE CAJAS DE GRANADA PARA EXPORTAR		COMEDOR	OFICINA DE GERENCIA Y ADMINISTRACION	

Nota. Toma de muestra Google layout (2022). Elaboración propia

3.3. Detalle del mobiliario usado en almacenamiento

El mobiliario que corresponde en cada uno de los almacenes se detalla a continuación:

- a. 2 escritorios
- b. 2 computadoras
- c. 1 impresora
- d. 2 sillas
- e. 2 sillas de visita
- f. 10 pallet de madera
- g. 1 lavadora de frutas
- h. 1 balanza
- i. 50 jabas cosecheras

Tabla 9

Mobiliario utilizado el área se almacén

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Computadora	1,600.00	Unidad	2	3,200.00	842.11
2.	Impresora	600.00	Unidad	1	600.00	157.89
3.	Escritorios de madera	200.00	Unidad	2	400.00	105.26
4.	Sillones de metal giratorio	150.00	Unidad	2	300.00	78.95
5.	Sillas de visita	30.00	Unidad	2	60.00	15.79
6.	Pallets de madera	35.00	Unidad	10	350.00	92.11
7.	Alquiler de lavadora de frutas	500.00	Unidad	1	500.00	131.58
8.	Jabas cosecheras	10.00	Unidad	50	500.00	131.58
9.	Balanza electronica	250.00	Unidad	1	250.00	65.79
Total activo fijo					6,160.00	1,621.05

Nota. Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración propia

3.4. Costo fijo de almacén

Los costos fijos de almacén, consiste en aquellos costos que no varían de un periodo a otro y tampoco intervienen directamente en la evolución de la producción, el cual se detalla posteriormente:

Tabla 10

Gastos de ventas

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.	Costo Mes US \$
1.	Certificado de origen	35.00	Unidad	1	35.00	9.21
2.	Certificado de DIGESA	240.00	Unidad	1	240.00	63.16
TOTAL					275.00	72.37

Nota. Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración propia

Tabla 11

Costo fijo de almacén.

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Alquiler de local	1,000.00	Unidad	1	1,000.00	263.16
2.	Luz	150.00	Unidad	1	150.00	39.47
3.	Agua	150.00	Unidad	1	150.00	39.47
4.	Comunicaciones	150.00	Unidad	1	150.00	39.47
TOTAL					1,450.00	381.58

Nota. Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración propia

CAPITULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto

En este proceso se proporcionará la información al cliente sobre nuestra mercancía, como el nombre, contenido, registro sanitario, de manera que no incite en engaño o confusión y conceda una preferencia informada. La Agencia Canadiense de inspección de Alimentos (CFIA) es el organismo encargado de garantizar la inocuidad de los alimentos vendidos en Canadá.

Los requerimientos de etiquetado para frutas frescas, se someten bajo la ley de Productos Agrícolas de Canadá (CAPA). Esta norma se atribuye en relación con la producción que se comercia en el comercio interprovincial.

El etiquetado deberá contener la siguiente información:

1. Nombre del producto
2. Peso neto
3. Peso bruto
4. Nombre del vendedor
5. Dirección
6. País de origen
7. País de destino
8. Nombre del comprador

Figura 12

Vista posterior y anterior del Rotulo del producto



Nota. Tomado de productos agrícolas CAPA de Canadá. Elaboración propia

4.2 Normas técnicas aplicables.

- a. **INSTITUTO NACIONAL DE CALIDAD (INACAL):** Es una organizacion publica el cual aume el rol de admitir las normas tecnicas peruanas, que permiten estandarizar las características técnicas de los productores o servicios, es decir, brindan soporte técnico para la elaboración de productos y servicios; de igual modo es el ente rector y máxima autoridad técnica normativa de sistema nacional de calidad.

- b. **Codex Alimentarius:** Esta entidad se encarga de la colección de normas alimentarias internacionales, con la finalidad de avalar alimentos inertes y de calidad a los consumidores y asegurar la aplicación de prácticas equitativas en el comercio de alimentos. Para que los consumidores puedan fiarse en que los alimentos que compran, y los importadores, en que los alimentos que han llegado se acoplan a sus especificaciones.

- c. **SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD AGRARIA DEL PERU (SENASA):** Es el responsable de proteger al territorio del ingreso del acceso a plagas y enfermedades, para proteger su abundancia agrícola, para que los alimentos puedan llegar en buenas condiciones a los hogares del país y del mundo.

- d. **HEALTH CANADA (MINISTERIO DE SALUD DE CANADA):** Es el encargado del suministro de alimentos, el cual fomenta y hace cumplir las reglamentaciones bajo la legislación del gobierno de Canadá. Asimismo es el responsable de estimar las funciones de la agencia de inspección de alimentos con la salud alimenticia.

- e. AGENCIA CANADIENSE DE INSPECCION DE ALIMENTOS (SFIA):** Se encarga de regular las importaciones de productos alimenticios en Canada. La CFIA promulga las leyes para alimentos importados, y estas reglas son aplicadas por los oficiales de la CBSA quienes supervisan los productos alimentarios que ingresan a Canadá.

4.3 Proceso de rotulado

Las granadas llegarán al cliente final, el cual se le debe trasladar la información adecuada relacionada al producto, ya que es fundamental que se ejecute las normas y reglas de etiquetado.

Lista de menciones obligatorias:

1. Diseño del rotulado
2. Impresión de muestra del rotulado
3. Evaluación del rotulado
4. El escenario especial de almacenamiento y utilización
5. Nombre o razón social del exportador o importador
6. Una declaración nutricional

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado

Tabla 12

Costo del proceso de rotulado

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Rotulado cajas de exportación	2.10	Unidad	900	1,890.00	497.37
TOTAL					1,890.00	497.37

Nota. Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración propia

CAPITULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado

Consiste en cajas de cartón corrugado de 5 kilos Aproximadamente, y irán las granadas dentro de bolsas de atmosfera y humedad modificada, para postergar el cuidado de la fruta. Estas cajas irán dentro del contenedor Reefer de 20 pies.

Figura 13

Ficha técnica del empaque interno seleccionado

FICHA TECNICA DEL EMPAQUE PRIMARIO	
	
CAJAS DE CARTON CORRUGADO	
NOMBRE DEL PRODUCTO	Granada Fresca
PESO NETO	5.00 Kg
	40 x 50 x 12
TAMAÑO O MEDIDAS	Ancho. 40 CM
	Largo: 50 CM
	Alto: 12 CM
CARACTERISTICAS	Permite conservar el producto
	De fácil manejo
	Es perdurable

Nota. Tomado de Promperú. (2022). Elaboración propia

5.2 Criterios usados para la selección del empaque.

Los criterios para la selección del empaque son los siguientes:

La caja de cartón corrugado, permite conservar en producto en buen estado, ya que es resistente y de fácil manejo, el cual permite mantener el estado original del producto, conservando su sabor y textura de la fruta.

1. Es de fácil manejo por lo que no necesita un cuidado extremo
2. Su textura permite conservar el producto en buen estado
3. Su diseño facilita el transporte del producto
4. Permite promocionar el producto, ya que puede tener impreso el logo y características del producto
5. Facilita la agrupación del producto
6. Dar protección al medio ambiente

5.3 Proceso de empaque.

Para realizar este proceso, se hace lo siguiente:

- a. Se soloca las unidades de las granadas en una bolsa admosfera con humedad modificada, para que proteja el producto, con una catidad de 5.00 Kg aproximadamente
- b. Una vez que las granadas esten en la bolsa se coloca en la caja de carton corrugado, con la informacion requerida para realizar la exportacion.
- c. Las cajas contienen un peso de de 5.20 gramos , por lo tanto el peso total de las cajas sera de 5.40 Kg practicamente.

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado

El proceso de empaçado de las cajas de granadas frescas es de 3 días.

Tabla 13

Costos del proceso de empaçado para la presentación

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Servicio de empaque de cajas	0.50	Unidad	900	450.00	118.42
TOTAL					450.00	118.42

Nota. Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración propia

CAPITULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha Técnica de embalaje seleccionado

No aplica, ya que el empaque y embalaje es el mismo

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje.

No aplica, ya que el empaque y embalaje es el mismo

6.3 Proceso de embalaje

No aplica, ya que el empaque y embalaje es el mismo

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje

Para el presente trabajo no se realiza el proceso de embalaje

CAPITULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado

El pallet seleccionado será para almacenar las cajas, antes de ser puesta en el contenedor, con el fin de agrupar y ordenar los productos durante el tiempo que permanezca en el almacén ya que para la venta será en un contenedor Reefer de 20 pies, por lo tanto, no es necesario los pallets.

Figura 14

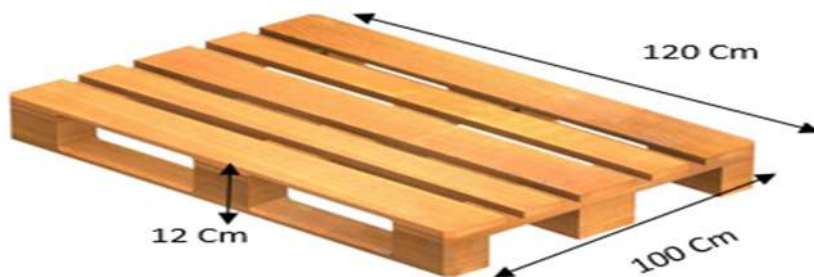
Ficha técnica del pallet seleccionado

NOMBRE	DETALLE
Imagen	
Peso	15 a 25 Kg
Carga estatita	450 kg (90 cajas de 5 Kg)
Material	Pino
Medidas	1200mmx1000mmx12mm
Exportable	Si

Nota. Tomado de datos de paletización (2021). Elaboración propia

Figura 15

Medidas del pallet



Nota. Tomado de datos de paletización (2021). Elaboración propia.

7.2 Criterios usados para la selección del pallet

Las pautas para seleccionar los pallets son:

- a. Tamaño
- b. Costo
- c. Capacidad
- d. Material
- e. Ciclo de vida
- f. Peso y resistencia

7.3 Proceso de paletización

No aplica, ya que nuestro producto será exportado en un contenedor reefer.

7.4 Plano de estiba del pallet

No será necesario ya que solo se utilizará en el almacén para agrupar y ordenar las cajas

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletización

Tabla 14

Costo del proceso de paletización

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Pallet de madera	35.00	Unidad	10	350.00	92.11
TOTAL					350.00	92.11

Nota. Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración propia

CAPITULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

La contenedorización es una modalidad más usual de unitarización de la carga, el contenedor seleccionado para la exportación de granadas frescas será Reefer, ya que es un producto que necesita refrigeración, para mantenerse en buen estado hasta llegar al país de destino, asimismo no será necesario los pallets.

Figura 16

Ficha técnica del contenedor

NOMBRE	CONTENEDOR REEFER DE 20'
Imagen	
Dimensiones	Ancho interno 2.29 m Ancho interno 2.27 m Altura apertura de puertas 2.10 m
Uso	Transporte marítimo, para mercancías que requieren refrigeración
Cajas por contenedor	900 cajas de 5 kg
Otras características	Este tipo de contenedor es ideal para transportar alimentos perecederos, desde carnes, lácteos, frutas y verduras, hasta productos farmacéuticos.

Nota. Tomado de Guía de containers (2022). Elaboración propia

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

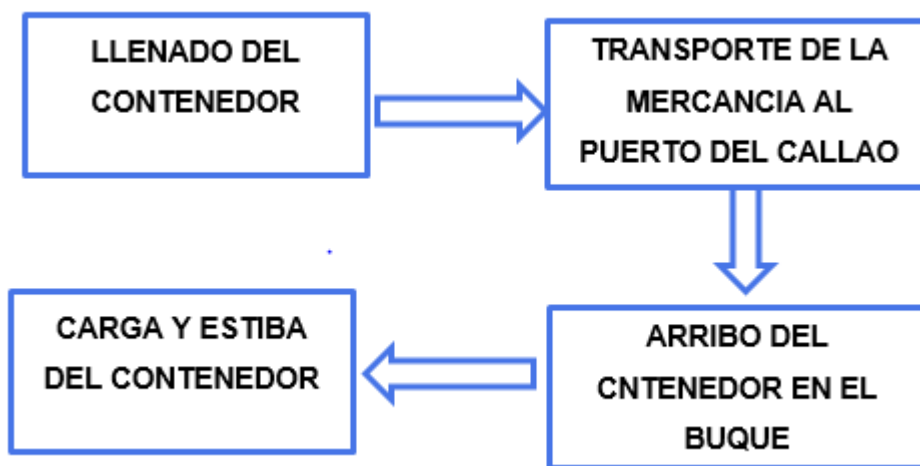
El contenedor reefer de 20 pies es una unidad de transporte cerrada, que puede transportarse por vía marítima, asimismo permite mantener y controlar la temperatura dentro del compartimiento donde se transporta la mercancía, ya que, por ser un producto perecedero, es de vital importancia utilizar este tipo de contenedor durante todo el transporte, para cumplir con las exigentes normativas y controles.

8.3 Proceso de contenedorización

- a. Los operarios se encargarán de llenar el contenedor en su totalidad
- b. Se transporta el contenedor hasta el puerto del callao
- c. Uso de grúas de muelle para levantar el contenedor hasta el barco

Figura 17

Proceso de contenedorización

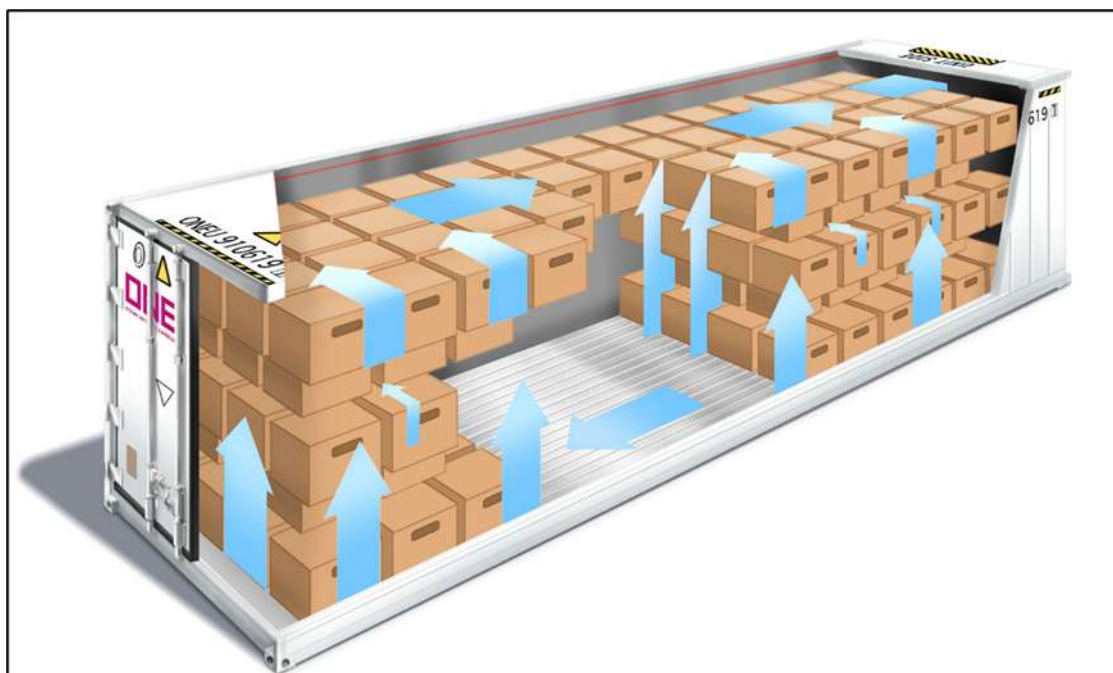


Nota. Tomado de operadores logísticos (2022). Elaboración propia.

8.4 Plano de estiba del contenedor

Figura 18

Plano del contenedor



Nota. Tomado de Contenedores Perú, (2022).

8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización

Tabla 15

Costo del proceso de contenedorización

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Alquiler del contenedor de 20 pies	5,700.00	Unidad	1	5,700.00	1,500.00
3.	Alquiler de la máquina de carga estiba	380.00	Unidad	1	380.00	100.00
TOTAL					6,080.00	1,600.00

Nota. Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración propia

CAPITULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del Transporte Interno

Para trasladar la mercancía (Granadas frescas) de Ica a Lima, se tomó en cuenta los siguientes proveedores de transporte interno.

Tabla 16*Proveedores de servicio transporte interno*

Nº	PROVEEDOR	UBICACIÓN
1.	SHALOM EMPRESARIAL S.A.C.	La victoria - Lima
2.	TRANSPORTES APOLO PERÚ S.A.C	Surquillo - Lima
3.	ERIK PERÚ CARGO S.A.C.	La victoria - Lima

Nota. Tomado empresas de transporte de carga (2022). Elaboración propia

9.2 Costo de Transporte Interno

El costo de transporte de Ica – Lima es de 500 soles. este costo de hadeterminado con base en la comparacion de cotizaciones brindadas por las empresas en el cuadro anterior.

La empresa de transportes selecciona es Transportes Apolo S.A.C. Ubicada en, en el distrito de Surquillo, Departamento de Lima, Con RUC: 20445685942.

Tabla 17*Costo del transporte terrestre interno*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Transporte terrestre Ica - Lima.	700.00	Unidad	1	700.00	184.21
TOTAL					700.00	184.21

Nota. Tomada de transportes Apolo (2022). Elaboración propia

9.3 Proveedores de Servicio de Transporte Internacional

Para el traslado de la mercancía, se encarga el importador, ya que el incoterm seleccionado es FOB, por lo tanto, nuestra responsabilidad solo es hasta que la mercancía este a bordo del buque.

9.4 Cotizaciones de Flete Marítimo

No aplica ya que es responsabilidad del importador

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana

Figura 19

Logotipo empresa aduanera seleccionada



Nota. Tomado de Aduanas Sunat (2022).

Figura 20

Agencia de Aduanas contratado.

RUC	AGENTE	DIRECCION	DISTRITO	REPRESENTANTE
20100259665	Universal Aduanera S.A.C.	Calle Estados Unidos N° 884	Jesus Maria	Guerrero Gonzales Gerardo Teofilo

Nota. Tomada data Sunat, (2022). Elaboración propia

10.2 Costo de agenciamiento

Los costos de agenciamiento son aquellos que se realizan entre el exportador y el agente contratado.

El exportador es la persona que contrata y el agente es el contratado, quien se encarga de realizar todas las operaciones para llevar a cabo la exportación.

Tabla 18

Costo de agenciamiento

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Servicio de agenciamiento aduanero	456.00	Unidad	1	456.00	120.00
TOTAL					456.00	120.00

Nota. Tomado plataforma servicios aeromarítimos (2022). Elaboración propia

10.3 Aseguradoras

El producto Granadas frescas exportado a Toronto – Canadá, será comercializado a través del Incoterm **FOB (Free On Board)**, por lo tanto, el exportador no contrata el seguro para el tránsito internacional de la carga, ya que es responsabilidad del comprador.

10.4 Pólizas de seguros

No aplica, ya que será comercializado bajo el Incoterm FOB, por lo tanto, los trámites, gastos y riesgos del seguro lo cubre el importador (comprador).

CAPITULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

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

Entre los principales puertos peruanos tenemos:

- Puerto marítimo del Callao

Es oficialmente el terminal Portuario del Callao, situado en la provincia constitucional del Callao, el cual el 63 % de la carga que moviliza es contenedorizada. El cual será nuestro puerto de embarque con destino a Canadá.

Figura 21

Puerto marítimo del Callao



Nota. Tomado de Puertos marítimos del Perú.

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

Contamos con los siguientes puertos:

- Puerto de Toronto

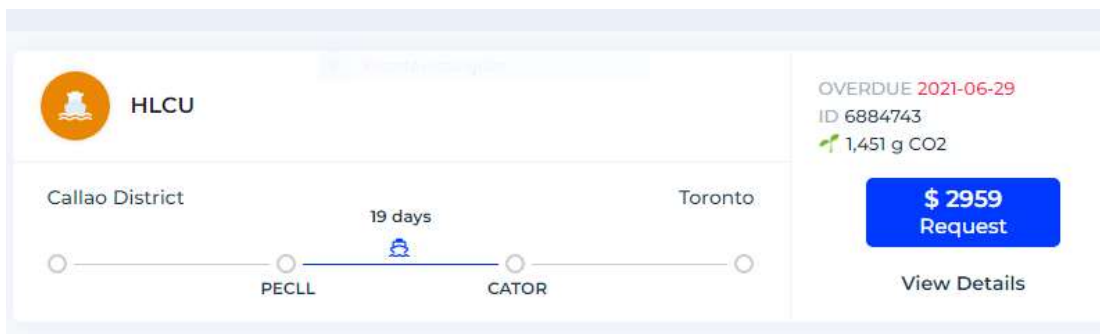
Este será nuestro puerto de destino, ya que cuenta con una ubicación cercana al centro de la ciudad de Canadá, asimismo es merecedor de una conexión crucial en la serie de transporte de la región, ya que genera una base importante en la labor económica del país, ofreciendo la accesibilidad y conectividad con el comercio internacional.

En el puerto Toronto, se conduce un desplazamiento aproximado de 2 millones de toneladas de carga a l año, provenientes de distintos lugares del mundo.

El tiempo de traslado entre el puerto callao (Perú), y el puerto de Toronto (Canadá), es de 19 a 22 días aproximadamente.

Figura 22

Frecuencia de transporte marítimo del puerto Callao a Toronto – Canadá.



Nota. Tomado de simulador Searates Dp World, (2022). Elaboración propia

Figura 23

Ilustración del Puerto de Toronto - Canadá.



Nota. Tomado de data infraestructura puerto Toronto (2022).

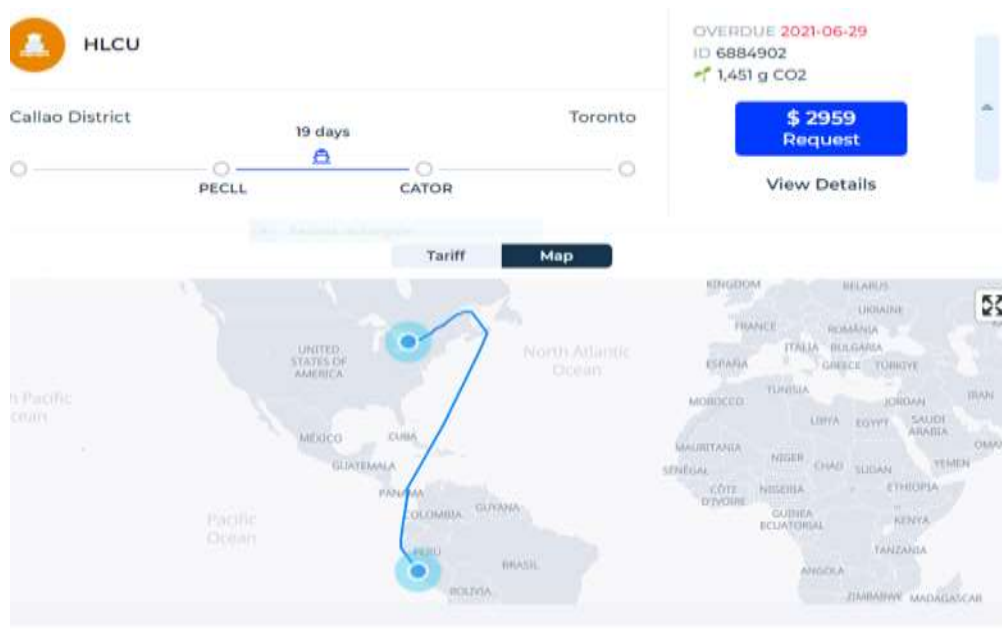
11.3 Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.

Puerto de Toronto

El puerto de Toronto, por el que rige su función al cargamento y descargo de contenedores de diversas mercancías, por consiguiente, este puerto certifica a todas las embarcaciones un punto seguro en la costa del lago Ontario, para llevar a cabo un buen transporte de todas las mercancías que ingresan de diferentes partes del planeta, ya que es de vital importancia hacer un buen trabajo para para la buena satisfacción de los consumidores.

Figura 24

Imagen de la ruta Callao - Canadá.



Nota. Tomado de Searates Dp World (2022).

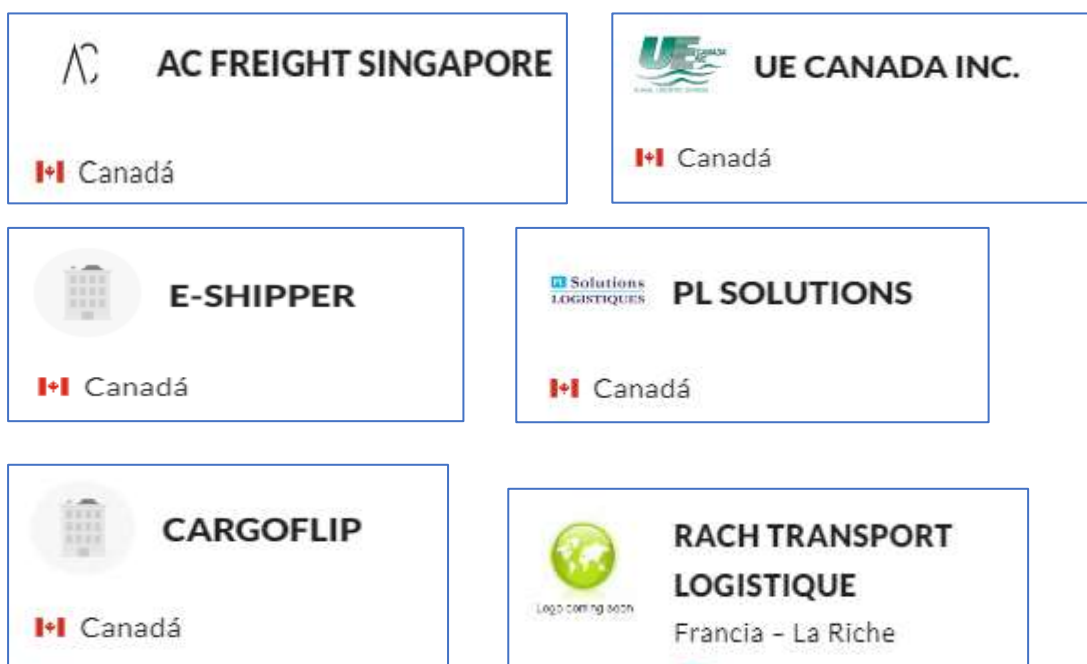
11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

En Canadá existen muchas empresas logísticas que ofrecen una gran variedad de servicios logísticos, distribución, transporte, fletes marítimos y aéreos, transporte de carga internacional y logística en general. Asimismo, encontramos diferentes agentes de aduanas canadienses que ofrecen servicios de carga internacional, exportación e importación de mercancías.

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Este ítem no se desarrolla, dado que el trabajo de suficiencia profesional trata de una exportación definitiva del exportador (vendedor) al importador (comprador), y no de una importación de producto.

11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino



CAPITULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

A continuación, la secuencia utilizada para el intercambio de las Granadas frescas desde la recepción de distribuidores hasta el consumidor final.

Nuestro cliente será la empresa importadora Frusol International INC, el cual es una empresa importadora de Cítricos y frutas frescas, en la ciudad de Toronto (Canadá). La misión de Frusol, es producir y comercializar cítricos con el fin de brindar el máximo valor a sus socios de manera económica y social, compensando al mismo tiempo los requerimientos de sus consumidores de manera responsable.

Figura 25

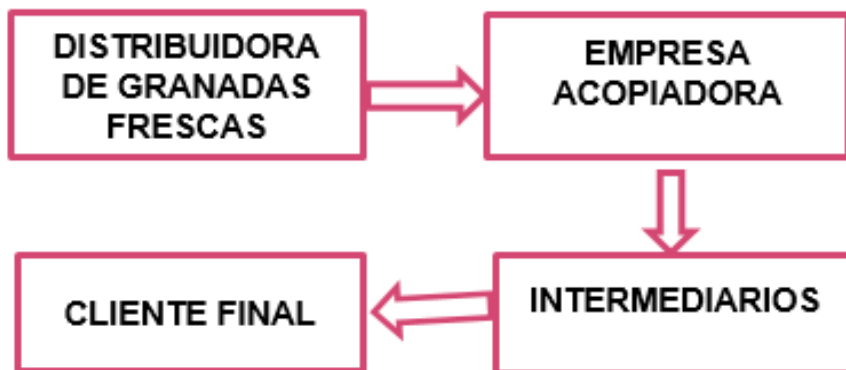
Logo de nuestro Cliente



Nota: Tomado de Frusol International (2022)

Figura 26

Secuencia de distribución



Nota. Tomado de Infografía Promperú (2022). Elaboración propia.

Interpretación:

El proceso inicia con los distribuidores de la granada, posteriormente se envía a la empresa acopiadora del producto, para luego pasar a los intermediarios que son los vendedores, y finalmente llegar al cliente final. Los cuales son los consumidores.

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.

Figura 27

Canal de suministro internacional elegido

FICHA DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN CANADÁ – TORONTO	
EMPRESA	
CIUDAD	TORONTO
CONTACTO	GARY RUTHER
DIRECCION	40 Wyndford Drive, M3C 1J5 Toronto
TELEFONO	M3C 1J5 Toronto
E-MAIL	interested@domainmarket.com
ESTRATEGIAS Y TERMINOS DE COMPRA	<ul style="list-style-type: none">• Negociación directa• Mantener buenas relaciones con sus proveedores
PRODUCTOS	Importación de frutas y cítricos de España y Sudamérica

Nota. Tomado de Fusol international (2022)

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

No aplica, dado que el trabajo trata de una exportación definitiva de un exportador (vendedor) a un importador (comprador), y no es de importación.

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

Para poder identificar y cuantificar las responsabilidades como vendedor y comprador, se tiene en cuenta los documentos de negociación de compra venta, transacciones financieras, documentos tributarios SUNAT, los cuales se describen a continuación:

- a. Cotización Internacional
- b. Contrato de compra venta Internacional
- c. Factura comercial (INVOICE)
- d. Transferencia bancaria
- e. Lista de Empaque / Packing List
- f. Certificado de Origen (FORM A)
- g. Conocimiento de embarque (B/L)

Cotización Internacional

La cotización es enviada a nuestro comprador en Canadá, se trata de la empresa Frusol International INC, con dirección, 40 Wyndford Drive M3C 1J5 Toronto – Canadá.

Figura 28

Modelo de cotización internacional

AGROEXPORTADORA E & J S.A.C.	
Lima – Perú	
Teléfono: (+51 1) 614-4900	
25 de agosto de 2022	
Señores:	
FRUSOL INTERNATIONAL INC.	
Atención. - Mr. Gary Rutter	
Estimados Señores:	
Mediante la presente le hacemos llegar nuestra cotización de acuerdo a las especificaciones establecidas por ustedes:	
PRODUCTO	: Granadas frescas
NOMBRE COMÚN	: Granada
PRESENTACION	: Caja de 5.00 KG
PARTIDA ARANCELARIA	: 081090.90.00
CANTIDAD	: 900 cajas
PROPORCION EMBALAJE	: Cajas de cartón corrugado: 40cm x 50cm x 12 cm
PRECIO FOB CALLAO	: US \$ 3.00 por unidad
FORMA DE PAGO	: T/T 50% al inicio, 50% fecha embarque
FECHA DE EMBARQUE	: 5 días después de haber aceptado el primer pago
MEDIO DE TRANSPORTE	: Marítimo
PUERTO DE EMBARQUE	: Callao – Perú
Debemos manifestar que el producto detallado goza de beneficio arancelario por lo que enviaremos el Certificado de Origen.	
En señal de conformidad y aceptación de las condiciones arriba expresadas, suscribimos el presente documento.	
Atentamente	
Elizabeth Diaz	
Gerente General	

Nota. Elaboración propia.

CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento, el contrato de COMPRAVENTA INTERNACIONAL que celebran de una parte Agroexportadora E&J S.A.C. con RUC N°20607573065, inscrita en los Registros Públicos de Lima -Perú, Ficha N° 7653, debidamente representada por su Gerente Elizabet Diaz Amaya, identificado con DNI N°45324530, a quien en adelante se le denominará EL VENDEDOR; y de la otra parte, la empresa.

Frusol International INC, con domicilio en 40 Wyndford Drive, M3C 1J5 Toronto, debidamente representada por su Gerente, señor Gary Rutter, identificado con documento 231876353, en adelante EL COMPRADOR.

PRIMERA: Objeto del contrato Mediante el presente documento, las partes convienen en celebrar una compraventa internacional de mercaderías, las cuales deberán cumplir con las condiciones siguientes:

MERCANCIA: Granadas frescas CANTIDAD: 900 Cajas.

CONTENIDO: de 5.00 kg cada caja.

SEGUNDA: Precio

El precio de la mercadería descrita en la cláusula anterior asciende a la suma de 13, 500.00 dólares.

TERCERA: Condiciones de entrega Las partes acuerdan que la venta pactada a través del presente contrato se hará en términos FOB.

CUARTA: Tiempo de entrega Las partes convienen en que la entrega de la mercadería objeto del presente contrato se realizará en cada mes hábiles después del pedido

QUINTA: Forma de entrega EL VENDEDOR se obliga a hacer entrega de la mercadería objeto del presente contrato en el tiempo y lugar señalado en el mismo y cumpliendo con las especificaciones siguientes: el producto estará contenido en cajas de cartón corrugado con contenido de 5.00 kilos cada una.

SEXTA: Inspección de los Bienes Las partes convienen en que la inspección de la mercadería será realizada después del embarque.

SEPTIMA: Condiciones de pago EL COMPRADOR se obliga al cumplimiento del pago, modalidad mediante transferencia bancaria del banco BBVA Continental, 50% antes del embarque y el 50% restante después de llegada de la mercadería al puerto destino.

OCTAVA: Documentos EL VENDEDOR deberá cumplir con la presentación de todos los documentos de exportación

NOVENA: Resolución del Contrato Las partes podrán resolver el presente contrato si se produce el incumplimiento de alguna de las obligaciones estipuladas en el presente contrato.

DECIMA: Responsabilidad en la Demora Solo en caso de que se haya modificado el tiempo de entrega estipulado en el contrato. Se hará referencia al porcentaje a pagar sobre el precio de la mercadería en función al tiempo transcurrido

Firmado por duplicado, a los 10 días del mes de agosto del 2022 en la ciudad de Lima.

.....

EL VENDEDOR

.....

EL COMPRADOR

Elección y aplicación del Incoterm 2020

La venta de granadas frescas se efectuará con el incoterm FOB, debido a que no contamos con experiencia en exportación de mercancías, y este implica un significativo compromiso para el importador, por consiguiente, se hará cargo de la mercancía cuando este haya pasado la borda del buque.

- **Free on Board (FOB):** consiste en que la mercancía esta puesta a bordo de un transporte marítimo, el exportador otorga la mercancía en la borda del buque, por lo tanto, su responsabilidad termina ahí, y posteriormente el comprador se encarga de todos los gastos que se presenten hasta llegar a su destino.

Figura 29

Incoterm a utilizar



Nota. Tomado de data Incoterms images (2020).

Factura Comercial (INVOICE)

Figura 30

Factura comercial de la Granada

FACTURA PROFORMA N° 0002-0025

Exportador/exporter: Agroexportadora E&J S.A.C Dirección: Av. Las Flores de Primavera 220, San Juan de Lurigancho, lima Teléfono: 01 - 614-4900 E-mail: Administracion@e&j.com			Importador/Importer: FRUSOL INTERNATIONAL INC. Dirección: 40 Wyndford Drive M3C 1J5 Toronto Atención: Gary Rutter	
La mercancía ha sido enviada en: Dimensiones del embalaje: CAJAS DE 5 KG Gross weight (Peso Bruto): 4,740 kg Netweight (Peso Neto) 4,500 kg Marks (Marcas): CALLAO PERU Vía: MRITIMA Made in: PERU			N° Cliente: 11353301 N° de Orden de Pedido: 302551 Fecha: 18/10/2022 PARTIDA ARANCERARIA: 081090.90	
IT	CANTIDAD	DESCRIPCION DE MERCANCIAS	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	4,500	Cajas de Granadas frescas con un peso de 5 KG cada caja	\$ 3.00	\$ 13,500.00
INCOTERM	FOB CALLAO	TOTAL, FACTURADO		\$ 13,500.00
El remitente declara que toda la información en esta factura es cierta y correcta				

Nota. Elaboración propia

Transferencia bancaria

Según el acuerdo con el comprador (Importador), el medio de pago será mediante transferencia bancaria, por medio del banco BBVA continental. El cual será 50% por adelantado y el 50% restante posterior al embarque de las mercancías. Por lo tanto, el B/L será el documento que nos permite asegurar la cancelación del otro 50%, ya que este documento garantiza que no podrán nacionalizar la mercancía en el lugar de destino.

Conocimiento de embarque

Figura 31

BILL OF LADING

BILL OF LADING CONOCIMIENTO DE EMBARQUE						
1. SHIPPER / EXPORTER (Complete name address) Embarcador		3. BOOKING N° (Reserva N°)		3(a) BILL OF LADING N°		
		3(b) DATE (fecha)				
		4. EXPORT REFERENCE (referencias de exportación)				
5. CONSIGNEE TO (Consignado a)			6. FORWARDING AGENT (agente embarcador)			
7. NOTIFY PARTY (notifíquese a)			8. DOMESTIC ROUTING / EXPORT INSTRUCTIONS (ruta doméstica / instrucciones de exportación)			
9. VESSEL (nave)	10. PLACE OF RECEIPT BY CARRIER (carga recibida en)		11. RELAY POINT (puerto de conexión)		12. POINT AND COUNTRY OF ORIGIN (lugar y país de origen)	
VOYAGE (viaje)	13. PORT OF LADING (puerto de carga)		14. LOADING PIER (terminal / muelle)		15. TYPE OF MOVE (tipo de movimiento)	
FLAG (bandera)	17. PLACE OF DELIVERY BY CARRIER (lugar de entrega de la carga)		18. ORIGINALS TO BE RELEASED AT (originales para entregarse en)			
PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER contenido según el embarcador						
19. MARKS AND NUMBERS (marcas y números)	20. NUMBERS OF PACKAGES (número de bultos)		21. DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOOD (descripción de mercancías)		22. WEIGHT (libras / kilos)	23. MEASUREMENTS (medidas)
FREIGHT CHARGES flete	RATED AS flete básico	PER por	RATE tarifa	TO BE PREPAID IN US DOLLARS pre pagado en dólares	COLLECT IN USD a cobrar en dólares	FOREIGN CURRENCY moneda local
TOTAL						

IN WITNESS WHERE OF THE CARRIER BY ITS AGENT HAS SIGNED.....ORIGINAL B/L

SIGNATURE..... BY.....
CARRIER

DECLARED VALUE..... BY.....
FOR SHIPPER

Nota: Tomado de Infografía Promperu (2021)

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

Para una mejor promoción de las granadas frescas se tiene estimado:

Realizar un estudio de mercado

Este consiste de conocer más a fondo sobre las necesidades de los clientes a nivel internacional, y así poder brindarles un mejor conocimiento de nuestro y producto, asimismo las propiedades que este posee para su salud, ya que las personas que se preocupan por su salud, lo tendrán en cuenta para llevar una vida sana.

Venta directa

En esta etapa se ofrecen ventajas competitivas para las empresas, en razón de la eliminación de obstáculos que manejan la competencia, se llega directamente al consumidor con bajos costos de inversión.

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

Las granadas frescas, es una de las frutas mas exportadas en el Perú, dado que, en enero del año 2022, se exporto 2.330.739 kilos, mostrando un crecimiento de 117% en comparación a los kilos exportados en enero del 2021. Esto demuestra que nuestro proyecto será rentable ya que es un producto muy consumido por el cliente en el exterior.

CAPITULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Ha sido elaborada en base a los precios en soles y en dólares de un contener de 20 pies, y el tipo de cambio del BCR para obtener el precio FOB (Free On Board) que el importador nos debe pagar.

Tabla 19

Matriz de costos de exportación

CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	COSTO S/. CONTAINER 20'	COSTO \$. CONTAINER 20'
I. COSTOS DEL PRODUCTO	7,253.22	15,330.00	22,583.22	5,942.95
1.1. Materia prima directa		14,130.00	14,130.00	3,718.42
1.2. Mano de obra directa		1,200.00	1,200.00	315.79
1.4. Costos Indirectos de fabricación	1,450.00		1,450.00	381.58
1.5. Gastos generales y Administrativos	5,700.00		5,700.00	1,500.00
1.6. Gastos Financieros	103.22		103.22	27.16
II. COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZ	320.00	0.00	320.00	84.21
2.1. Folletos, ferias, rueda negocios, pagina web	320.00		320.00	84.21
III. COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	4,335.00	0.00	4,335.00	1,140.79
3.1. Costos de rotulado	1,890.00		1,890.00	497.37
3.2. Costos de empaclado	2,070.00		2,070.00	544.74
3.3. Gastos de ventas (Certificados exportación)	275.00		275.00	72.37
3.4. Otros	100.00		100.00	26.32
COSTO TOTAL	11,908.22	15,330.00	27,238.22	7,167.95
UTILIDAD	57%		15,525.79	4,085.73
PRECIO EX-WORKS			42,764.01	11,253.69
3.5. Gastos de Exportación			8,156.00	2,146.32
3.6.1. Transporte al puerto o aeropuerto	700.00		700.00	184.21
3.6.2. Gastos de paletizado	350.00		350.00	92.11
3.6.3. Gastos de contenedorización	5,700.00		5,700.00	1,500.00
3.6.4. Gastos de Agenciamiento	456.00		456.00	120.00
3.6.5. Otros gastos en puerto de origen	380.00		380.00	100.00
3.6.6. Gestion documentaria	570.00		570.00	150.00
PRECIO FAS			50,920.01	13,400.00
3.6.7. Carga y Estiba	380.00		380.00	100.00
3.6.8. Gastos Financieros	0.00		0.00	0.00
PRECIO FCA ó FOB			51,300.01	13,500.00

Nota. Tomado de formato simulación Promperú (2022). Elaboración propia.

CAPITULO XIV

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

Consiste en determinar qué tan rentable será nuestro proyecto de exportación, puesto que, gran parte del capital será cubierta por los accionistas de la empresa, y la otra parte por préstamo a una entidad bancaria, el cual será el banco BBVA.

Tabla 20

Fuentes de financiamiento

Tipo de Financiamiento	Importe
Aporte Propio	37,000.00
Préstamo Bancario Comercial	25,000.00
Total Financiamiento	62,000.00

Nota. Elaboración propia.

Tabla 21

Datos de Evaluación

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	4,500
Precio unitario	11.40
Costo unitario	6.05
Costo fijo	11,908
Inversión	25,000
COK	10%
Crecimiento en ventas	8%

Nota. Tomado de libro "Evaluación financiera de proyectos (2017). Elaboración propia

Tabla 22*Flujo de Caja Financiero*

	CONTENEDORES					
	Inicial	Cont. 1	Cont. 2	Cont. 3	Cont. 4	Cont. 5
INGRESOS	0.00	51,300.01	55,404.01	59,836.33	64,623.23	69,793.09
Ventas valor FOB		51,300.01	55,404.01	59,836.33	64,623.23	69,793.09
EGRESOS	25,000.00	39,146.44	41,325.50	43,678.88	46,220.53	48,965.52
Costo Fijo		11,908.22	11,908.22	11,908.22	11,908.22	11,908.22
Costo Variable		27,238.22	29,417.28	31,770.66	34,312.31	37,057.30
Inversión	25,000.00					
Flujo Neto	-25,000.00	12,153.57	14,078.51	16,157.45	18,402.70	20,827.57
Flujo Acumulado	-25,000.00	-12,846.43	1,232.07	17,389.52	35,792.22	56,619.79

Nota. Nota. Tomado de Universidad ESAN (2022). Elaboración propia

Tabla 23*Indicadores Económicos-Financieros*

Tipo de Indicador	Valor
VAN	35,324.73
TIR	51.27%
Rentabilidad	141.30%
Valor Presente Flujos Positivos	60,324.73
Valor Presente Flujos Negativos	25,000.00
Ratio Costo beneficio	2.41

Nota. Tomado de libro "Evaluación financiera de proyectos (2017). Elaboración propia

Según el análisis económico financiero, se puede apreciar que el proyecto es rentable, visto que, para el segundo contenedor ya contaremos con efectivo en caja, por lo tanto, la empresa no tendrá problemas de liquidez en el futuro.

Figura 33

Análisis Económico-Financiero

El proyecto es rentable por las siguientes condiciones.

1. La VAN (Valor actual neto) es positivo y mayor a 0.
2. La TIR (Tasa Interna de Retorno) es mayor al COK
3. El Ratio Costo beneficio es mayor a 1.
4. A partir del 2do contenedor tenemos efectivo de caja.

Nota. Tomado de libro "Evaluación financiera de proyectos (2017).

Figura 34

Detalle del préstamo

Detalle del préstamo	
Producto	Préstamo Comercial a Mediano Plazo
Importe a solicitar	S/ 25,000.00
Cuota	S/ 2,200.12
Duración total	12 meses
Fecha de solicitud	19/10/2022
Días de pago	19
Tipo Seguro de Desgravamen	SIN SEGURO
Importe Seguro de Desgravamen	S/ 0.00
Tasa Efectiva Anual	10.5%
TCEA Referencial de Operación	10.499921%

Nota. Tomado de simulador préstamo comercial BBVA (2022)

Figura 35

Cronograma de pagos del préstamo comercial

Préstamo Comercial a Mediano Plazo							
Importe a Solicitar:	S/ 25,000.00						
Días de pago:	19						
Duración total (meses):	12 meses						
Periodo de gracia (meses):	-						
Fecha de Solicitud:	19/10/2022						
Cuota	S/ 2,200.12						
Tipo Seguro Desgravamen:	SIN SEGURO						
Importe Seguro Desgravamen:	S/ 0.00						
Importe Seguro de Bien:	-						
Tasa Efectiva Anual:	10.5%						
TCEA Referencial de Operación:	10.499921%						
Comisión envío físico estado de cuenta:	-						
Cuotas Adicionales:	-						
Mes	Vencimiento	Amortización	Interés	Comisiones + Seguros	Subvención	Cuota	Saldo
1	21/11/2022	S/ 1,970.26	S/ 229.86	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,200.12	S/ 23,029.74
2	19/12/2022	S/ 2,020.58	S/ 179.54	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,200.12	S/ 21,009.16
3	19/01/2023	S/ 2,018.71	S/ 181.41	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,200.12	S/ 18,990.45
4	20/02/2023	S/ 2,030.83	S/ 169.29	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,200.12	S/ 16,959.62
5	20/03/2023	S/ 2,067.90	S/ 132.22	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,200.12	S/ 14,891.72
6	19/04/2023	S/ 2,075.70	S/ 124.42	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,200.12	S/ 12,816.02
7	19/05/2023	S/ 2,093.04	S/ 107.08	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,200.12	S/ 10,722.98
8	19/06/2023	S/ 2,107.53	S/ 92.59	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,200.12	S/ 8,615.45
9	19/07/2023	S/ 2,128.14	S/ 71.98	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,200.12	S/ 6,487.31
10	21/08/2023	S/ 2,140.47	S/ 59.65	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,200.12	S/ 4,346.84
11	19/09/2023	S/ 2,165.02	S/ 35.10	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,200.12	S/ 2,181.82
12	19/10/2023	S/ 2,181.82	S/ 18.23	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 2,200.05	S/ 0.00
		S/ 25,000.00	S/ 1,401.37	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 26,401.37	

Nota. Tomado de simulador préstamo comercial BBVA (2022)

CONCLUSIONES

1. La fruta de la granada tiene grandes beneficios nutritivos, y también es conocida como una súper fruta, en los mercados globales, visto que, desde que inicio la crisis pandémica del COVID 19, el ser humano tomo más conciencia su salud y bienestar, y gracias a su alto contenido de vitamina C, su consumo es esencial para evitar los resfríos, en consecuencia, los consumidores optaran por comprarlo cada vez más, y esto posibilita mayores oportunidades para los exportadores.
2. AGROEXPORTADORA E&J S.A.C. decidió como su principal abastecedor de la granada a Agro Victoria S.A.C. de la región de Ica, el cual tiene un clima tropical que es ideal para el cultivo de la granada, además de su cercanía a Lima posibilita un menor costo, y de esta manera obtener una mejor utilidad.
3. Se concluye que, frente a nuestros grandes competidores, nuestro producto es viable, ya que en los últimos años se puede observar una mayor demanda de la Granada peruana, asimismo contamos con tratados que no exoneran de aranceles entre ambos países, haciendo nuestra venta más rentable.

FUENTES DE INFORMACIÓN

ADEX. Exportaciones de Granada 2021. Recuperado de: <https://www.adexperu.org.pe/>

ADUANAS. Buscador de partidas arancelarias, convenios internacionales. Recuperado de: <https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/aranceles/Aranceles.html>

ADUANET. Partidas arancelarias. Recuperado de: <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

AGRARIA. Exportaciones Peruanas de Granadas Frescas 2022. Recuperado de: <https://agraria.pe/noticias/exportaciones-peruanas-de-granadas-frescas-inician-campana-2-26993>

AGRO PERÚ. exportaciones de Granada. Recuperado de: <https://www.agroperu.pe/granada-peru-exporto-48462-toneladas-por-us-92-millones/>

AGRO VICTORIA. Productora de Frutas Frescas. Recuperado de: <https://agrovictoria.pe/>

CFIA. Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos. Recuperado de: <https://inspection.canada.ca/eng/1297964599443/1297965645317>

LEY GENERAL DE ADUANAS. Reglamento de la Ley General de Aduanas Perú.

Recuperado de: <https://www.sacexconsulting.es/ley-general-de-aduanas-de-peru>

MIDAGRI. El intercambio de mercancía y las oportunidades para el Agro peruano.

Recuperado de: <https://www.gob.pe/institucion/midagri/institucional>

PERU CONTAINER. Agentes Internacionales de Carga. Recuperado de: <https://www.peru-container.com.pe/>

PROMPERU. Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y Turismo.

Recuperado de: <https://www.gob.pe/promperu>

RAM.PROMPERU. Requisitos de Acceso a Mercados Internacionales. Recuperado de:

<http://ram.promperu.gob.pe/>

RUTAS MARITIMAS. Tipos de Contenedores Marítimos. Recuperado de:

<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/mapas/contendor.pdf>

SEARATES. Rutas Marítimas Internacionales. Recuperado de:

<https://www.searates.com/es/>

SENASA: Servicios nacional de Sanidad Agraria Del Perú. Recuperado de:

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

TRANSPORTES APOLO. Empresa de transporte. Recuperado de:

<https://grupopolo.pe/nuestras-empresas/>

SIICEX. Agro Negocios, Prospectiva de Mercado. Recuperado de:

https://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=160.00000

UNIVERSAL ADUANERA. Agencia de Aduanas. Recuperado de:

<https://www.universaladuanera.com/>

COSTOS PROMPERU. Cédulas de costos. Recuperado de:

<https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/20.500.14152/3255/Fijaci%C3%B3n%20precio%20exportaci%C3%B3n%202018%20keyword%20principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y>