



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE HIGOS NEGROS
DESHIDRATADOS HACIA EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS-
MIAMI, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA JESIAH S.A.C
CIUDAD DE TUMBES”**

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

PRESENTADO POR

Bach. LAMADRID AGUIRRE, ESTEFANI MEDALIT
<https://orcid.org/0000-0002-3873-2579>

ASESOR

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

**TUMBES – PERÚ
2022**

Dedicatoria:

El proyecto va dedicado a dios, a mi hija por ser mi fuente de inspiración para salir adelante, a mis padres, Carlos y Yesenia, cuyo apoyo incondicional me ayudó a alcanzar mis metas profesionales. A todos ellos muchas gracias.

Agradecimiento:

Primero agradezco a mi Universidad Alas Peruanas por ofrecerme la confianza y seguridad de sus enseñanzas, en segundo lugar, a los docentes por brindar los conocimientos necesarios para su eficaz aprendizaje. Por último, a mis compañeros de este curso de titulación por sus aportes y el apoyo mutuo.

INTRODUCCIÓN

El producto que he seleccionado para el proceso de exportación de nuestra empresa “JESIAH S.A.C”, es el higo negro deshidratado que es un fruto proveniente de la higuera lo cual posee un sabor exquisitamente dulce y tiene distintas propiedades beneficiosas para nuestro organismo.

En nuestro país se cultivan diversos productos, los cuales son de gran demanda en países internacionales, por lo tanto, consideran al Perú como el principal importador de productos de alta calidad que cumplen con procesos productivos bajo el control y supervisión de autoridades nacionales o entidades certificadas.

Según los datos formulados por la dirección regional de comercio exterior este año del 2022, las exportaciones de higos peruanos sumaron 460 toneladas por un valor de \$21 millones de dólares, lo cual hubo una disminución del 23% en volumen y del 28% en valor respecto a lo alcanzado en el mismo periodo del año pasado. Nuestro país exporta este producto a varios países del mundo como: Estados Unidos, Reino Unido y Holanda.

RESUMEN

El presente trabajo de suficiencia profesional consistió en la elaboración de un proyecto de exportación cuyo producto seleccionado fueron los higos negros deshidratados, este proyecto se realizó durante el desarrollo del curso de titulación con la estructura establecida por la universidad y sus lineamientos.

Lo más importante de la estructura del trabajo fue: la recopilación de documentos técnicos con datos relacionados al producto, la matriz de selección de proveedores, el costo fijo de almacén, el modelo de etiquetado, las normas técnicas aplicables, los criterios seleccionados para el empaque, el proceso de embalaje, los tiempos y costos del pallet, el plano del contenedor, los costos de transporte interno y externo, los agentes de aduanas, el costo de agenciamiento, el análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país de destino, la identificación y cuantificación de los márgenes y condiciones de compra, la matriz de costo de exportación, y finalmente la evaluación económica financiera.

ABSTRACT

The following professional sufficiency work consisted in the elaboration of an export project for which the selected product was dehydrated black figs. This project was carried out during the development of the degree course with the structure established by the university and its guidelines.

The most important part of the work's structure was: the compilation of technical documents with product-related data, the supplier selection matrix, the fixed warehouse cost, the labeling model, the applicable technical standards, the criteria selected for packaging, the packaging process, the pallet times and costs, the container plan, internal and external transportation costs, customs agents, agency costs, analysis of road, port and airport infrastructure in the destination country, identification and quantification of margins and purchase conditions, export cost matrix, and finally the economic and financial evaluation.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de contenido.....	vi
Índice de tablas.....	ix
Índice de figuras.....	x
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1. Ficha técnica del producto.....	2
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	3
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	4
2. APROVISIONAMIENTO.....	6
2.1. Proveedores potenciales.....	6
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	8
2.3. Control de calidad.....	9
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	10
3. ALMACENAMIENTO.....	11
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	11
3.2. Lay-out de almacén.....	13
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	13
3.4. Costo fijo de almacén.....	14
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	16
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	17
4.2. Normas técnicas aplicable.....	18
4.3. Proceso de rotulado.....	19
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	19
5. EMPAQUE.....	21
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	21
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	22
5.3. Proceso de empaque.....	23
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	24
6. EMBALAJE.....	25
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	25
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	26
6.3. Proceso de embalaje.....	28
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	28
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....	30
7.1. Ficha técnica del pallet.....	30
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	31
7.3. Proceso de paletización.....	31

7.4. Plano de estiba del pallet.....	33
7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	33
8. CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto).....	34
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	34
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	35
8.3. Proceso de contenedorización.....	36
8.4. Plano del contenedor.....	37
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	38
9. TRANSPORTE.....	39
9.1. Proveedores del transporte interno.....	39
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	41
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	41
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	43
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	44
10.1. Agentes de aduana.....	44
10.2. Costo de agenciamiento.....	46
10.3. Aseguradoras.....	47
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	47
10.5. Terminales de almacenamiento.....	47
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	49
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	49
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	51
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	53
11.4. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	54
12. DISTRIBUCIÓN.....	55
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	55
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (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).....	56
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	57
12.4. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	57
12.5. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	58

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	59
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	60
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	60
14.2 Valor actual neto.....	61
14.3 Tasa interna de retorno.....	61
Conclusiones.....	62
Recomendaciones.....	63
Referencias Bibliográficas.....	64

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información técnica.....	14
Tabla 2	Clasificación arancelaria del producto.....	15
Tabla 3	Proveedores potenciales.....	16
Tabla 4	Empresa proveedora Athos.....	17
Tabla 5	Empresa proveedora Proapex.....	17
Tabla 6	Empresa proveedora Frutos de otoño.....	17
Tabla 7	Matriz de selección de proveedores.....	18
Tabla 8	Costo de fabricación y/o adquisición.....	20
Tabla 9	Costo fijo de almacén.....	24
Tabla 10	Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	29
Tabla 11	Ficha técnica de empaque seleccionado.....	31
Tabla 12	Proceso de empaque.....	32
Tabla 13	Tiempos y costos del proceso de empacado.....	33
Tabla 14	Ficha técnica del embalaje seleccionado.....	35
Tabla 15	Proceso de embalado.....	36
Tabla 16	Tiempos y costos del proceso de embalado.....	37
Tabla 17	Ficha técnica del pallet seleccionado.....	38
Tabla 18	Proceso del pallet.....	39
Tabla 19	Tiempos y costos del proceso del paletizado.....	40
Tabla 20	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	42
Tabla 21	Proceso de contenedorización.....	44
Tabla 22	Tiempos y costos del proceso del contenedorización.....	45
Tabla 23	Costo de transporte interno.....	47
Tabla 24	Cotización de flete marítimo.....	49
Tabla 25	Aseguradoras.....	53
Tabla 26	Matriz de costo de exportación.....	66
Tabla 27	Valor neto actual y tasa de retorno.....	69

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Diseño estructural de la empresa.....	15
Figura 2	Lay-out almacén.....	22
Figura 3	Rotulado del producto.....	26
Figura 4	Proceso de rotulado.....	28
Figura 5	Plano del contenedor.....	45
Figura 6	Logotipo de Expreso Cargosur.....	47
Figura 7	Logotipo de Hapag-Lloyd Perú S.A.C.....	48
Figura 8	Agente de aduanas.....	51
Figura 9	Cotización para la exportación a Miami.....	51
Figura 10	Logo de aseguradora Mapfre.....	54
Figura 11	Terminal Fargolinea S.A.....	55
Figura 12	Mapa del Puerto de Callao.....	57
Figura 13	Logo de la Empresa C.H. Robinson.....	60
Figura 14	Logo de la empresa Schenker.....	61
Figura 15	Fase de secuencia.....	62
Figura 16	Canal seleccionado.....	64

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR


Descripción del producto y empresa:

El producto a exportar de los higos negros deshidratados este fruto tiene como nombre científico "Ficus Carica" que se diferencia de los demás por su color, siendo por fuera negro y por dentro rojo intenso. Donde se puede comer a partir de agosto. Es una fruta muy dulce repleta de diminutas semillas llenas de sabor. La empresa "JESIAH S.A.C", se encuentra ubicada en el distrito de Puyango dentro de la urbanización Andrés Araujo Moran con calle José Gálvez Mz. n Lt. 31 cuyos objetos está enfocado en sus productos a exportación empezando con este comercio internacional para la salida de dicho producto que es los higos negros deshidratados.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información técnica

CARACTERÍSTICAS	
Nombre: Higos Negros Deshidratados Nombre científico: Ficus Caricia	
Descripción física	Color negro Esféricos con forma achatada
Medidas	Peso 28-40 gramos 60-70 mm de largo 45-55 de diámetro
Consumo	Jugos Ensaladas Postres Mermeladas
Valores nutricionales	Agua Energía Proteínas Hidratados de carbono

Nota. www.calfruitos.com

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Partida arancelaria

N°	Partida	Descripción
008	0804.20.00.00	Higos, frescos o secos

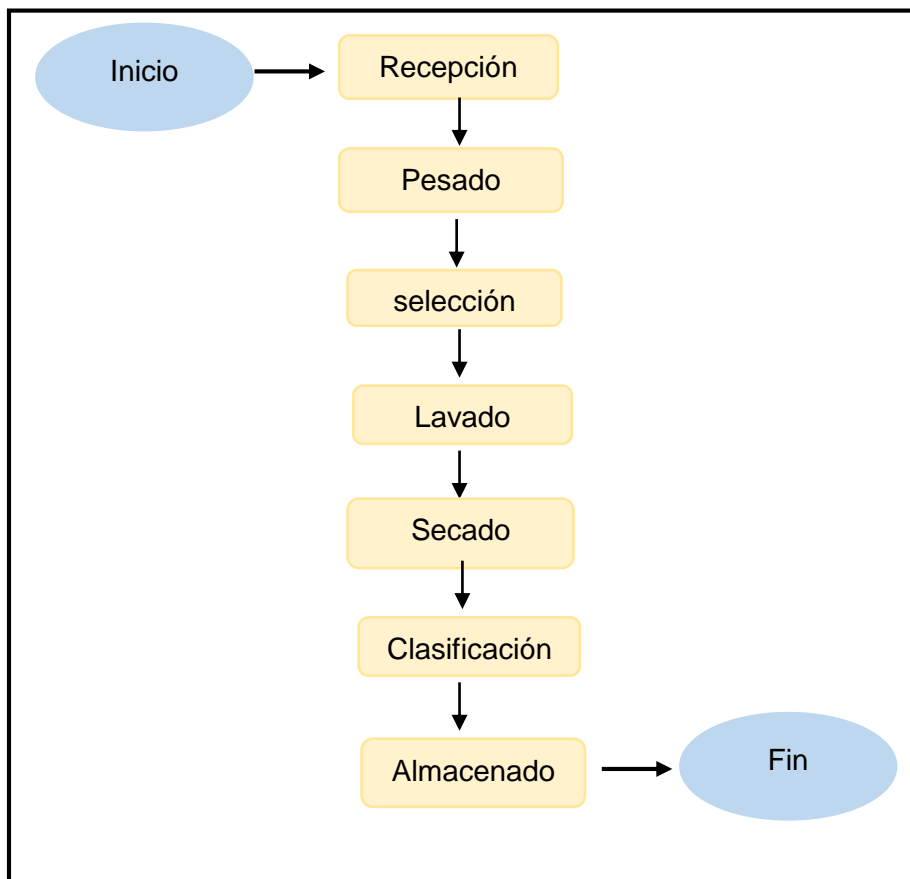
Nota. www.sunat.gob.pe

Según SUNAT este producto se ocupa en la clasificación arancelaria de la sección II dentro del capítulo 8 con la sub partida arancelaria cual código es 08.04.20.00 correspondiente a “higos frescos y secos”, lo cual lo mostro en el cuadro anterior.

1.3 Flujograma de proceso productivo:

Figura 1

Sistema de procedimiento



Nota. Autoría propia

La empresa "JESIAH S.A.C.", cumpliendo con los estándares establecidos en los procesos, se requiere un control necesario en cada etapa de la producción, como recepción, pesado, lavado, secado, clasificar y almacenar.

Recepción:

La empresa productora entregara el producto de higos negros deshidratados en las mejores condiciones que se requiere.

Pesado:

Se pesará el producto para verificar si la cantidad es la que se solicitó.

Lavado:

Se limpian de la tierra y polvo que puede provocar en su llegada.

Secado:

Procedemos a desecar por cantidades elegidas del producto.

Clasificación:

Durante esta fase se clasifica con las medidas y peso correspondiente.

Almacén:

Dicho fruto estará en un ambiente adecuado para su duración.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Relación de empresas proveedoras

INFORMACIÓN	
Datos	Ubicación
Exportadora Frutícola del Sur	Calle Armando Merino Reyna 465
Proapex	Av. Angamos Oeste 1218
Frutos del Otoño	Av. Pablo Carriquiry 828

Nota. Autoría Propia

Tabla 4*Empresa proveedora*

Ruc	20104902864
Razón social	Exportadora Frutícola del Sur S. A
Dirección	Calle Armando Merino Reyna N°465
Tipo de empresa	Sociedad Anónima
Estado	Activo
Inicio de actividades	04/05/1988
Teléfono	(511) 6154200

Nota. www.athos.com.pe**Tabla 5***Empresa proveedora*

Ruc	20484210161
Razón Social	Proapex S.A.C
Dirección	Av. Angamos oeste nro. 1218
Tipo de empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Estado	Activo
Inicio de actividades	09/02/2017

Nota. www.proapex.com

Tabla 6*Empresa proveedora*

FRUTOS DE OTOÑO	
Ruc	20602430481
Razón social	Frutos de Otoño E.I.R. L
Dirección	Av. Pablo Carriquiry n° 828
Tipo de empresa	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada
Estado	Activo
Inicio de actividades	05 / 09 / 2017

Nota. www.frutosdeotoño.com**2.2 Matriz de selección de proveedores:****Tabla 7***Indicadores para seleccionar empresas*

Criterios	Frutícola del Sur	Maqfruex del Perú	Artpack Perú
Calidad	20%	20%	15%
Seguridad	15%	20%	20%
Transporte	20%	20%	20%
Certificaciones	15%	20%	15%
Cercanías	20%	20%	10%
Total	90%	100%	80%

Nota. Autoría propia

Resultado: de acuerdo a los criterios y las empresas productoras elegidas que participaron se adjudicó como ganadora potencial dicha empresa Maqfruex del Perú S.A que tendrá participación con nuestra compañía para la compra y adquisición de materia prima sobre el fruto de los higos negros.

2.3 Control de calidad:

Particularmente el control de calidad afecta a una empresa de diferentes maneras mediante los costos y participación del mercado consiste en llevar una mayor participación en el mercado, prestigio de organización es la percepción que tiene dichos cliente sobre los nuevos productos en el mercado y por último responsabilidad por los productos lo cual se encarga de diseñar y elaborar productos o servicios. (Gonzales, 2018)

Los controles de calidad están embarcados en los siguientes aspectos técnicos y los procesos que se gestionan:

- Respecto al ISO 9001; Nuestra compañía ofrecería un producto de calidad considerando un trabajo eficiente y cumpliendo las normas de seguridad en cada proceso.
- En base al HACCP; los higos negros deshidratados a exportación tendrán la seguridad alimentaria lo cual se va a analizar, verificar y controlar los riesgos que pueden ser afectados en el proceso de elaboración del producto final.
- De acuerdo al BMP; lo cual se implementará en nuestra empresa dichos controles adecuados para la realización de producción, distribución y comercialización.

2.4 Costo de fabricación y/o adquisición:

Tabla 8

Gastos referidos al proceso

INFORMACIÓN			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario S/.	Total S/.
Higos negros	21,000 kg	2.65	55,650
Proceso Productivo	21,000 kg	-	700.00
Proceso de Rotulado	50 stickers	10.00	500.00
Proceso de Rotulado	84 planchas	10.00	840.00
Proceso de Empacado	42,000 bolsas Kraft	0.10	420.00
Proceso de Embalado	1,400 cajas	2.00	2,800.00
Proceso de Paletizado	20 pallets	10.00	200.00
	Total S/.		61,110.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

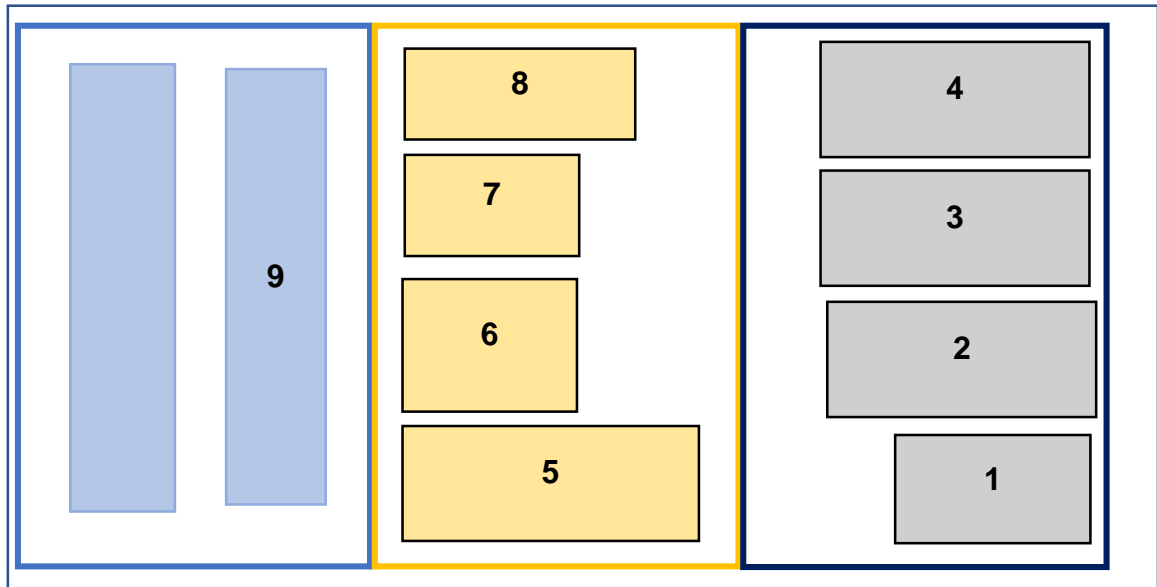
3.1 Estrategia de almacenamiento:

La gestión de almacenes es definitivamente un proceso que se encarga de recibir, almacenar y transferir y procesar la información generada dentro del mismo almacén. También se menciona que la dirección del almacén está involucrada en su gestión y en la ejecución de todas las decisiones tomadas en el control de la producción. Los ambientes instalados para el almacén deben cumplir requerimientos solicitados por DIGESA ya que debemos poner atención a situaciones delicadas como entrada de animales que pueden malograr nuestro producto. Es por ello importante la limpieza y el orden para el funcionamiento adecuado del almacén. (Bureau, 2011)

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Diseño estructural de la empresa



Nota. Autoría propia

Leyenda:

Área administrativa

1. Recepción
2. Administración
3. Control de calidad
4. Ambientes

Área operativa

5. Recepción de la materia prima
6. Pesado
7. Clasificación
8. Paletizado
9. Almacén

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Las máquinas de almacén son elementos imprescindibles en cualquier instalación logística porque se encargan del movimiento interno de mercancía, desde los muelles de carga a la zona de almacenaje, o desde las áreas de producción hasta los puestos de picking, entre otros. (www.mecalux.es.pe)

Maquinarias: son un papel fundamental eficiente en la producción de los productos que cumplen las normas técnicas para un trabajo eficaz y estén en buenas condiciones, para tal se utilizaran los siguientes:

- Balanzas electrónicas
- Tachos
- Trans paleta manual
- Escaleras
- Sellador de bolsas

Equipos: tiene como objeto una adecuada organización de diferentes áreas como administrativas, prevención de riesgos y del producto cual son las siguientes:

- Luces de emergencia
- Extintores
- Pallets
- Computadores
- Impresoras
- Escritorios
- Sillas

Implementos de seguridad: su finalidad es la disminución de riesgos con el personal para un trabajo adecuado son los que mencionamos:

- Lentes protectores
- Guantes
- Mandil industrial
- Linternas

3.4 Costo fijo de almacén:

Tabla 9

Gastos operativos

Descripción	Precio Unitario S/.	Total S/.
Maquinarias		
Balanzas electrónicas (2)	700.00	1,400.00
Tachos (2)	40.00	80.00
Transpaleta manual (2)	1,200.00	2,400.00
Escaleras (1)	235.00	235.00
Sellador de bolsas (2)	190.00	380.00
Equipos		
Luces de emergencias (2)	115.00	230.00
Pallets (22)	10.00	220.00
Escritorios (2)	500.00	1,000.00
Extintores (2)	60.00	120.00
Computadoras (2)	2,000.00	4,000.00
Impresoras (2)	1,500.00	3,000.00
Sillas (4)	50.00	200.00
Implementos de seguridad		
Lentes protectores (3)	10.00	30.00
Guantes (10)	6.00	60.00

Mandil industrial (3)	10.00	30.00
Linternas (5)	15.00	75.00
Gastos operativos		
Alquiler	800.00	800.00
Suministro	500.00	500.00
Transporte	1,000.00	1,000.00
Personal (5)	1,025.00	5,125.00
	Total S/	20,885.00
	Total \$	5,355.12

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo e etiqueta/ rotulado del producto:

Figura 3

Rotulado del producto



Nota. Autoría propia

La etiqueta se utiliza para representar la información considerada relevante para el producto a exportar. Nuestra empresa "JESIAH S.A.C" considera en su rotulado la información en el idioma inglés-español contiene lo siguiente el nombre del producto, cantidad en gramos, país de origen, tabla nutricional con sus valores más importantes y su código de seguridad de barras.

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas del Perú para la Exportación:

Toda planta de producción como las empacadoras debe contar con permisos y certificados fitosanitario emitido por SENASA y son las siguientes:

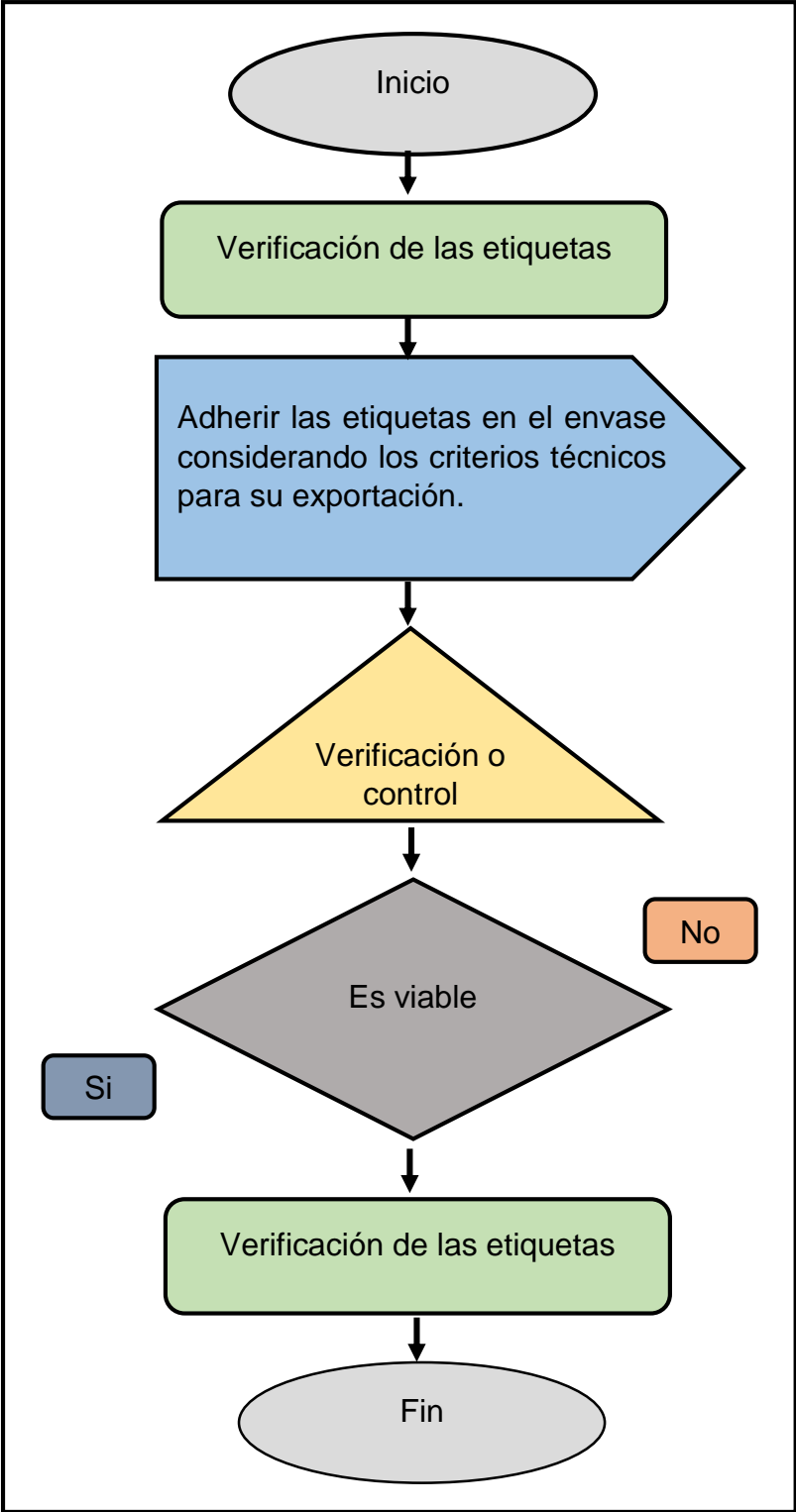
- Certificado de fitosanitario; permite asegurar que dichos productos estén deliberadamente en un buen estado de acuerdo a la norma que establece SENASA.
- Certificado de SENASA; son los que se responsabiliza en implementar programas específicos de producción que regula o determinen el acceso a alimentos inocuos para el consumo humano y animal.

Normas de EE.UU. para la importación:

La institución responsable de supervisar y regular el correcto etiquetado de los alimentos es FDA (la administración de alimentos y medicamentos) donde es el organismo encargado de determinar y verificar el cumplimiento legal garantizar la seguridad de los alimentos, medicamentos y cosméticos consumidos en Estados Unidos.

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4
Proceso de rotulado en los productos



Nota. Autoría propia

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

De acuerdo a los tiempos y costos del proceso de rotulados, se especifica que el tiempo utilizado fue 48 horas o 3 días para el adherir de los stickers al envase.

Tabla 10

Tiempos y costo de etiquetas

Detalle	Tiempos	Costos
Rótulos 50 stickers		500.00
Impresión	48 horas	
proceso	48 horas	
Total	3 día	500.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado:

Para Swiss Pac Perú nos preocupamos por el medio ambiente y su impacto, por esta razón las bolsas de papel Kraft están elaboradas a base de papel reciclado, el cual reúne las 3R ecológicas: reciclar, reducir, reutilizar. Esto significa que este papel es el producto menos nocivo contra el medio ambiente y garantizan la no tala de árboles. En las bolsas de papel Kraft se pueden empaquetar todo tipo de productos. (www.swisspac.pe)

Tabla 11*Información referencial del empackado*

Aspectos principales	
<p>Dicho empaque seleccionado para el proceso de exportación es bolsas blancas Kraft cierre hermético donde contiene un material termoplástico permitiendo moldearse mediante el calor por lo cual es de bajo costo.</p>	
Características principales	<ul style="list-style-type: none"> - Es reciclable. - Super económico. - Gran resistencia y anti humedad. - Sistema de cierre fácil y rápido.
Medidas	Largo 14 cm x ancho 10 cm
Material	Termoplástico
Capacidad	500 gr

Nota. www.swisspac.pe**5.2 Criterios usados para la selección del empaque:**

El envase de las bolsitas Kraft de cierre hermético tiene una resistencia al calor y al frío que conserva la forma original del producto, conservando mejor el sabor y la textura de cada producto. Sus criterios para la selección del empaque son los siguientes: (www.swisspac.pe)

- ✓ Se pueden sellar cuantas veces uno prefiera.
- ✓ Se protege contra la suciedad, el polvo y la humedad.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 12

Secuencia del empackado

Sistema Estructural	
	Los higos negros deshidratados pasan por un proceso de lavado y clasificado.
	Se ponen en su respectivo empaque.
	Luego el fruto ya empackado y pesado pasamos a sellar cada bolsa.
	Finalmente obtenemos nuestro empackado final del producto.

Nota. Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

Para mi proceso de empackado se determinó como un tiempo del producto en 3 días, 24 horas para la selección de los higos negros deshidratados y 24 horas para el proceso de empaque, siendo el costo de 420 soles, que incluye mano de obra entre otros.

Tabla 13

Datos referenciales

Detalle	Tiempo	Costo
Envases 42,000	-	420.00
Selección del producto	24 horas	
Proceso	24 horas	
Total	2 días	420.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Las cajas de cartón corrugado siguen siendo las más favoritas al ser usadas en el embalaje de productos. Lo cual nos brindan una solución más sencilla para empaquetar, almacenar y enviar diferentes tipos de productos. Su resistencia evita las deformaciones características del apilamiento y están pensadas para soportar los cambios de temperatura sin dañar la mercancía interior. El logo AFCO que encontraras en ellas certifica su calidad y fiabilidad. Además, el canal interior está fabricado con papeles 100% reciclados y la parte exterior puede contener Kraft natural proveniente de los desechos de aserraderos y de plantaciones medioambientalmente. (www.rajapack.es)

Tabla 14

Datos importantes del embalado

Aspectos principales	
-----------------------------	--

El embalado elegido para el proceso de exportación es la caja de cartón corrugado porque son los más utilizados en el mundo gracias a su material que es biodegradable.

Características	<ul style="list-style-type: none">• Es hecho a la medida se adapta a cualquiera necesidad.• Adecuada para transporte.• Permite mecanización.• Promociona al producto.
Medidas	40 de largo x 30 de ancho x 20 de alto.
Material	Cartón corrugado
Capacidad	Resiste hasta 15 kilos

Nota. www.rajapack.es

6.2 Criterios usados para el embalado:

El embalaje tiene que proteger la carga, permitir que se pueda apilar, permitir que se pueda levantar, mover y asegurar, proporcionar información sobre la carga y su maniobrabilidad, los criterios usados para dicho embalaje son: (www.rajapack.es)

- ✓ Protege los empaques del medio exterior.
- ✓ Fácil uso de manejo.
- ✓ Es biodegradable.

6.3. Proceso de embalado:

Tabla 15

Secuencia del embalado

Sistema Estructural	
	Luego que tenemos el producto final pasamos al siguiente proceso.
	En la caja van 30 bolsitas Kraft de color blanco.
	Por último, tenemos las cajas selladas listas para su distribución.

Nota. Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalado:

Para el proceso de envasado se establece el tiempo del sistema producto en 4 días, selección de higos negros 24 horas, proceso de envasado 48 horas, precio 2,800 incluyendo mano de obra, equipos, maquinaria, materia prima y demás elementos a cargo de la empresa tercerizada.

Tabla 16

Información del proceso

Descripción	Tiempos	Costos S/
Cajas 1,400		2,800.00
Selección del producto	24 horas	
Proceso	48 horas	
Total	4 días	2,800.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

Tabla 17

Información técnica

Descripción	
El pallet que fue seleccionado para la fase de exportación fue el americano ya que soporta grandes cargas y al transportarlas son seguras y se usan frecuentemente para enviar a Estados Unidos.	

CARACTERÍSTICAS

Modelo	Americano
Medidas	120 cm de largo x 100 cm de ancho x 15 de alto
Material	Madera
Capacidad	1,200 -1,500 kg
Certificación	ISO 3676

Nota. www.embalajesdemadera.net

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Aspectos que consideramos ciertos criterios para la elección de tarimas según los requisitos para la exportación son los siguientes:

- ✓ Los pallets de madera son reutilizables.
- ✓ Respetuosos con el medio ambiente que son fácil apilamiento.
- ✓ Mantiene limpio el contenido evitando que los embalajes toquen el suelo.
- ✓ Ayuda a contener el peso de las mercancías transportadas.
- ✓ Mejora así el movimiento de carga y facilita la seguridad del producto.

7.3 Proceso del pallet:

Tabla 18

Secuencia del paletizado

Sistema Estructural	
	Las cajas selladas serán sometidas al procedimiento de paletizado.
	Luego cada pallet van las 70 cajas selladas y embaladas con fleje flim.
	Finalmente, el paletizado está terminado para su exportación.

Nota. Autoría propia

7.4 Tiempos y costos del proceso del paletizado:

Para el procedimiento del pallet se dio en un tiempo de 4 días con duración de 48 horas de dicho producto.

Tabla 19

Información del proceso

Descripción	Tiempos	Costos S/
Pallets 20		200.00
Proceso	48 horas	
Total	4 días	200.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 20

Datos relevantes del contenedor

ASPECTOS PRINCIPALES	
Contenedor estándar 40 pies	

El contenedor indicado para dicha exportación fue estándar 40 pies, es la unidad de transporte más utilizada y segura en transporte marítimo.

CARACTERÍSTICAS

Medidas	12,19 m de largo 2,44 m de ancho 2,59 m de alto
Volumen	60 y 67 metros cúbicos.
Infraestructura	Acero corten

Nota. www.logisber.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Los contenedores poseen una estructura bien diseñada, la que les da resistencia y seguridad para ellos y las mercancías que contienen y los habilita para ser transportador por diferentes modos de transporte y para ser manipulados con facilidad por cual posee diferentes criterios que se debe considerar: (www.logisber.com)

- ✓ Los contenedores deben tener el volumen adecuado para transportar la carga, resistente y se adapten al buque en el cual será enviado.
- ✓ Facilitar el envío internacional.
- ✓ El contenedor seleccionado cumple con los criterios de elegibilidad ya que brindan un ambiente seco suficiente para envíos paletizados de higos negros deshidratados.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 21

Secuencia del sistema para el contenedor

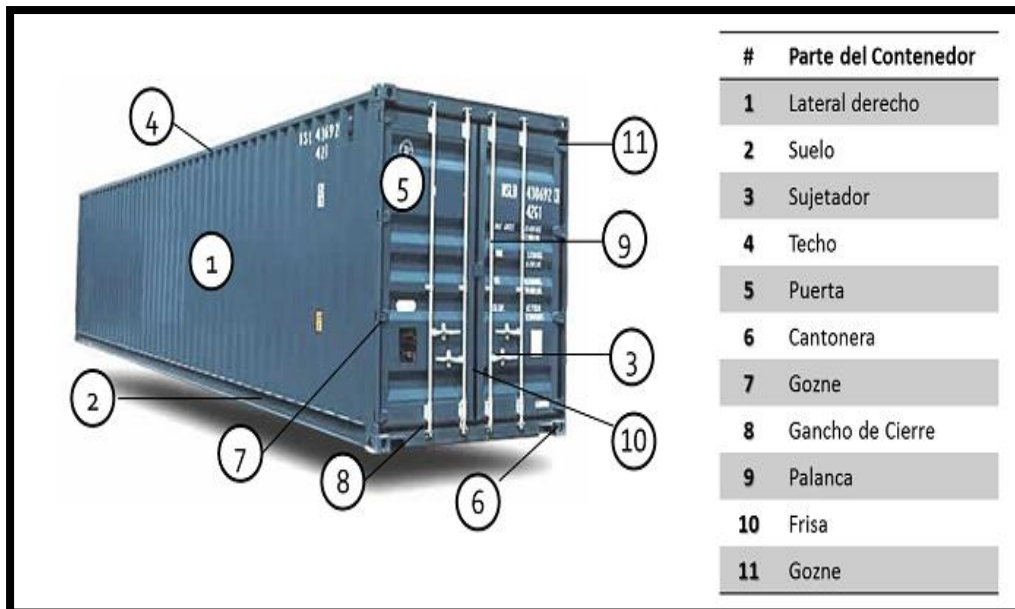
PROCESO	
	La secuencia comienza con el manejo de los productos correctamente paletizadas.
	El producto junto con pallets se distribuye dentro del contenedor.
	Dicho container es cargado en la naviera escogida.
	Por último, es puesto en la nave para su envío al país destino.

Nota. Autoría propia

8.4 Plano del contenedor:

Figura 5

Plano estructural del contenedor



Nota. www.diariodelexportador.com

8.5 Tiempos y costos del proceso del contenedorización:

Tabla 22

Información de pallet para la exportación

Descripción	Tiempo	Costos S/.
Contenedor 40´		
Ubicación del pallet		800.00
Proceso	24 horas	
Total	1 día	800.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores de transporte interno:

También conocida como transportadora, este tipo de empresa logística se dedica al transporte de carga asegurando que las mercancías de sus clientes salgan de un punto de origen como de la empresa o de un centro de distribución y lleguen a su destino. En caso nuestro el transporte se realizará desde el local de nuestra empresa ubicada en la ciudad de Tumbes elegimos a la empresa Expreso Cargosur que se va a encargar de llevar la mercadería hacia la provincia constitucional de callao. (www.ubicalo.com.mx)

Transporte interno: Expreso Cargosur

Lugar: Lima

Servicio: traslado de carga completa desde 5 toneladas.

Teléfono: 981 828420 **Ubicación:** Jr. Humboldt, 504 - La Victoria

Figura 6

Empresa de transporte interno



Nota. www.expresocargosurperu.com

9.2 Costo de transporte interno

Tabla 23

Cotización transporte interno

Expreso Cargosur				
Ruta	Trayecto	Precio en soles	Precio en dólares	Tiempo
Tumbes al Callao	1,268.9 km.	S/. 1,680.00	\$ 400.00	20 h. 37 min.

Nota. www.expresocargosurperu.com

9.3 Proceso de servicio de transporte internacional:

Entendemos por transporte internacional a la necesidad de transportar productos entre distintos países de origen y destino, esto se crea por las

relaciones comerciales internacionales entre un comprador y un vendedor.

(www.stocklogistic.com)

Agente naviera:

Empresa: Hapag-Lloyd Perú S.A.C

Lugar: San isidro- Lima

Ubicación: Calle Dean Valdivia 148 – torre piso 03- 150131

Teléfono: +51 1 421-7533

Figura 7

Empresa de transporte internacional



Nota. www.hapag-lloyd.com

9.4 Cotización de flete marítimo:

Tabla 24

Gasto de transporte internacional

Hapag - Lloyd			
Ruta	Flete	Precio S/	Tiempo
Callao a Miami	\$3,740.00	14,586.00	12 días

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduanas:

Empresa: Grupo Macromar

Dirección: Av. Elmer Faucett Cuadra 30 S/N Centro Aéreo Comercial

Teléfono: 5755369 – 5753803

Servicios:

En la búsqueda por encontrar un servicio de calidad, nuestra agencia de aduana Grupo Macromar, ofrece sus clientes los siguientes servicios: oficina de carga internacional, agente de aduanas, transportes, seguros, almacenes y asesoría.

Figura 8

Agencia de aduanas



Nota. www.grupomacromar.com

10.2 Costo de agenciamiento:

Dicho costo de agenciamiento corresponde al pago facturado hacia el agente de aduanas por los servicios brindados.

Figura 9

Cotización para la exportación a Miami

GRUPO MACROMAR® Soluciones Integrales en Logística		PROFORMA	220000456
Señores: MATI IMPORT EXPORT E.I.R.L		FECHA	21/11/2022
Estimados Señores:		VALIDEZ DE LA OFERTA	30/11/2022
Por Medio de la presente les hacemos llegar nuestra cotización, de acuerdo a su requerimiento:			
Tipo de Servicio		Almacen	FARGOLINE S.A.
Puerto de Embarque	CALLAO - PERU	Equipo	1 x 40 ST
Puerto de Destino	PORT EVERGLADES-UNITED STATES	Bultos	0
Tiempo de Transito	12 DIAS APROX	Peso/Volumen	21000.00 Kg
Servicio	VIA MANZANILLO	Sobrestadía	7 DIAS ORIGEN
Frecuencia	SEMANAL	Almacenaje	30 DIAS
Incoterm	FOB		
Lugar de Recojo	N/A	Flete Internacional	\$ 4058.00
Tipo de Carga	CARGA GENERAL	Valor Seguro	\$ 0.00
Línea	HAFAG LLOYD PERU S.A.C.	Valor CIF	\$ 4058.00
SERVICIOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL			
CONCEPTO	MONEDA	Precio Unl.	TARIFA XEU
FLETE	USD	3740.00	\$3740.00
B/L	USD	59.00	\$59.00
TDE	USD	65.00	\$65.00
SEGURO	USD	194.00	\$194.00
SUB TOTAL			\$ 4058.00
TOTAL DERECHOS DE ADUANA			
TOTAL SERVICIOS Y GASTOS			\$ 4058.00

Callao, 28 de noviembre del 2022

OPL DRY

Señores : **MATI IMPORT EXPORT EIRL**
Asunto : **SERVICIO LOGISTICO DE EXPORTACION CALLAO/ DRY**

En Macromar buscamos ofrecerle una amplia gama de servicios logísticos, que se ajusten a su necesidad.
En nosotros encontrará un socio responsable de la cadena logística y nos esforzamos día a día por manejar su producto de la mejor forma posible. A continuación, encuentre la propuesta comercial para el servicio que Ud. cotizó:

Producto: **HIGOS DESHIDRATADOS**

1.- EMBARQUE CALLAO

SU DIX 40	
DIRECTO A PUERTO APM	\$4121.60
EMBARQUE VIA IMUPESA	\$4147.70

Tarifas no aplican IGV

Servicio Logístico de Exportación incluye lo siguiente:

- Retiro y embarque de contenedor
- Agenciamiento Marítimo.
- Agencia de Aduana.
- Servicio de transporte (retiro de terminal y tracción)
- Posicionamiento de contr. para consolidado, cuadrilla.
- Forrado de contenedor completo
- Cuadrilla para inspección y movilidad del ingeniero de SENASA.
- Personal de Coordinación Permanente.
- Precinto de aduana y línea Naviera
- Coordinación de embarque con las distintas empresas involucradas (transporte, almacén y puerto).

Condiciones de pago:

- Al contado

Servicios Opcionales a solicitud del Cliente:

SERVICIOS ADICIONALES	APM	IMUPESA	
AFORO FISICO	\$35.00		
CONTROL EMBARQUE	\$35.00		
PRECINTO ADUANA	\$6.00		
PRECINTO DE LINEA	RECOBRO		
MOVILIZACION CONTR AFORO FISICO		\$35.00	
MOVILIZACION EXTEMPORANEA		\$35.00	
CUADRILLA AFORO		\$35.00	
MONTACARGA AFORO		\$30.00	
ALMACENAJE 07 DIAS LIBRES/ AL 08 DIA SE FACTURA	\$14.00		X DIA
ALMACENAJE 30 DIAS LIBRES EN IMUPESA			
USO DE AREA OPERATIVA A PARTIR DEL 21 DIAS	\$20.00		
TRANSPORTE 04 HRS LIBRES DE STAND BYE, LUEGO SE FACTURA ADICIONAL	\$20.00	\$20.00	X HORA
PERNOCTE DE TRANSPORTE 30 % DE LA TARIFA			

Tarifas no aplican IGV

Notas Especiales

- Cargos por Ingreso Tardío a Puerto serán trasladados al costo cuando los motivos sean ajenos a MACROMAR
 - Cuando se numera vía Terminal, el riesgo por cargos de Ingreso Tardío será por cuenta del Cliente, toda vez que el contenedor ingresa a nuestro terminal fuera de nuestro CUT OFF cuando los motivos sean ajenos a MACROMAR
 - Los cargos adicionales en Puerto son por cuenta del Cliente (En casos como BOE, Almacenaje por Roleo, Energía Eléctrica, etc.)
 - El servicio no incluye la estiba/desestiba de la carga.
 - El servicio no contempla carga considerada IMO, Sobredimensionada, Inspecciones de Aduana u otro organismo fiscalizador.
 - Cualquier incremento en los costos de combustible, peajes, terminales, Operador portuario, TPE, etc, que afecten los costos directos incluidos en la propuesta, serán incrementados en la tarifa de forma proporcional previa coordinación con El Cliente.
 - La facturación de los servicios se mantendrá a través de la razón social MACROMAR hasta previa notificación de cambio.
- Acreditaciones MACROMAR:**
- Certificación BASIC N° PERLIM00562, Jurisdicción Puerto Paíta
 - Póliza de seguro por responsabilidad civil de terceros
 - CONTRATO GPS - HUNTER LODJAC: Servicio de GPS virtual de Flota de unidades.

EL SERVICIO DEBE SER COORDINADO CON 24 HRS. DE ANTICIPACION
Queremos aprovechar esta oportunidad para agradecerle por confiar en nosotros, queremos ser su socio y ayudarlo a que pueda cumplir con sus expectativas de crecimiento.

Sinceramente,

EQUIPO COMERCIAL GRUPO MACROMAR

10.3 Aseguradoras:

Una compañía de seguros es una empresa que presta servicios de protección contra riesgos. Estas empresas brindan cobertura ante la posibilidad de que existan ciertos riesgos. En el caso del comercio internacional, por ejemplo, incendio, siniestro o pérdida por causas ajenas al desarrollo diario del proceso. En este sentido, el seguro es una forma de cubrir los riesgos anteriores, dado que se transfiere al asegurado, el contratante garantiza o compensa las pérdidas en caso de siniestro.

Tabla 25

Costo de aseguradora

Empresa	Costo \$
Mapfre	\$194.00

Nota. Elaboración propia

La empresa Mapfre tiene una tasa de 0,35% del valor CIF (sin IGV) durante un plazo de 90 días naturales, tiempo suficiente para la entrega de la mercancía en el país de destino.

10.4 Póliza de seguro:

Empresa: Mapfre

Dirección: Jr. Junín N° 270, Lima 01.

Servicio: Cubrirá la mercadería que transporte tu empresa durante todo el trayecto de la importación y/o exportación, incluyendo el tránsito marítimo o

aéreo, estadía en aduanas, y el tránsito terrestre hasta los almacenes siempre dentro del curso ordinario de la importación y/o exportación.

Figura 10

Empresa de seguro



Nota. www.mapfre.com.pe

10.5 Depósitos temporales:

Para esta investigación se puede considerar a FARGOLINEA S.A. el uso de una terminal de almacenamiento que nos brindará servicios de almacenamiento temporal hasta el embargo, así como prestación de transporte, incluyendo carga y descarga. Un terminal de almacenamiento es un punto de recepción de carga en contenedores de acuerdo con una compañía naviera específica.

Figura 11

Empresa de almacenes



Nota. www.fargoline.com.pe

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAIS DESTINO

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

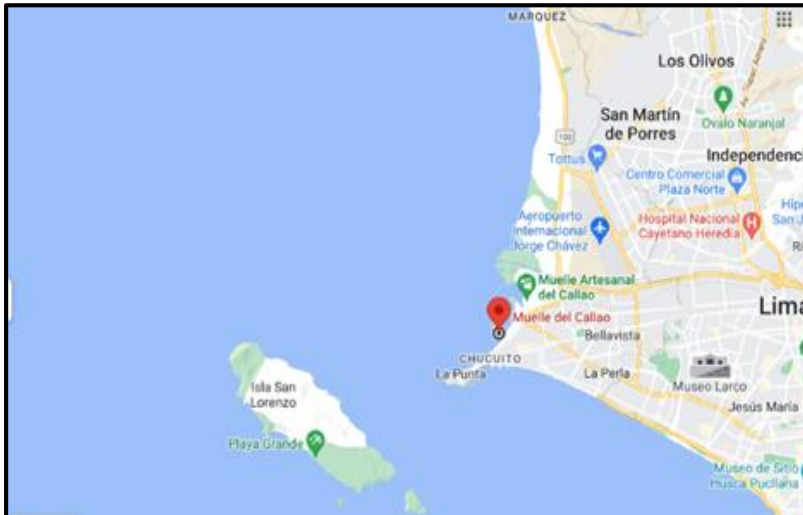
Puerto en el Perú:

Existen diversos puertos a nivel nacional pero solo se eligió el puerto Callao - Perú. Este cuenta con grúa flotante, fija y rastreo móvil de la mercadería, por lo cual brinda facilidades para el movimiento de mercancías. El Terminal Portuario del Callao es conocido popularmente como Puerto del Callao. Se ubica en la costa central del Perú, y forma parte del área metropolitana de Lima. Es considerado uno de los puertos más grandes de la región, y es de suma importancia para la economía nacional. Actualmente es una estructura monumental, catalogada como terminal multipropósito, es decir, con capacidad

para manejar tanto carga general como contenedores, arribo y salida de cruceros. (www.rutasmaritimas.com)

Figura 12

Mapa del puerto de Callao



Nota. www.rutasmaritimas.com

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

El sistema portuario de Miami en Estados Unidos cuenta con nuevas grúas Superpost Panamax y una nueva zona de concentración de carga, recientemente se restauró el servicio ferroviario en el muelle, así como un nuevo túnel de acceso que une directamente el puerto con el sistema de carreteras nacionales. (www.kuryla.com)

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

Principales puertos de Estados Unidos:

- Nuevo York y Nueva Jersey
- Virginia
- Long Beach
- Los Ángeles
- Georgia
- Seattle Tacoma
- Houston

Aeropuertos más importantes son:

- Nuevo York
- Chicago
- Dallas

Capacidad:

Dicho puerto tiene una capacidad de recibir navieras hasta 250,000 toneladas de carga gracias a sus 20 metros de calado. Incluso tiene un puerto menor para recibir buques de hasta 500,000 toneladas.

Restricciones:

Para que uno pueda exportar a EE.UU., tiene que cumplir ciertos requisitos contar con el registro federal de contribuyentes, pendiente a los costos, regímenes arancelarios y los documentos que pidan dicha embajada.

11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos:

La nacionalización es el proceso mediante el cual el estado por medio de las entidades competentes pasa a ser propietario o cumplen la labor de controlador de bienes, productos, mercancías o actividades que hasta la fecha pertenecían al sector privado o que estaban bajo la custodia de las empresas privadas. De este modo, un medio de producción o explotación deja de pertenecer a empresas privadas para estar bajo el control de un gobierno en cuestión. (www.economipedia.com)

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial:

La importación de ciertos productos a Estados Unidos está prohibida o restringida con la intención de proteger la economía y salvaguardar la salud y el bienestar de los consumidores, además de preservar la flora y la fauna local. Algunos productos también están sujetos a una cuota de importación o a una restricción bajo acuerdos comerciales bilaterales. Además de los requisitos que impone la CBP, muchas de las prohibiciones y restricciones a las importaciones están sujetas a leyes y regulaciones administradas por otras agencias gubernamentales con las que la CBP coopera en materia de imposición. Estas leyes y regulaciones pueden, por ejemplo, prohibir la entrada, limitar la entrada a ciertos puertos, restringir rutas, almacenamiento o uso, o requerir tratamiento, etiquetaje o procesamiento especial como condición a su salida.

(www.siicex.com)

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

Empresa: C.H ROBINSON

Dirección: 14701 Charlson Road, Edén Prairie, Minnesota, 55347-5076

Servicio: Nuestra plataforma líder en la industria y nuestros servicios globales simplifican el complejo ecosistema logístico, ofreciendo ahorros en la cadena de abastecimiento, fiabilidad y visibilidad para su negocio.

Figura 13

Empresa de servicios logísticos



Nota. www.chrobinson.com

Empresa: DB SCHENKER

Servicio: Nos comprometemos con ofrecer soluciones innovadoras para la cadena de suministro que desafíen el statu quo. Como empresa líder del sector a nivel global con más de 150 años de experiencia en logística, estamos orgullosos de respaldar a la industria y el comercio en el intercambio global de mercancías.

Figura 14

Empresa de servicios logísticos



Nota. www.dbschenker.com

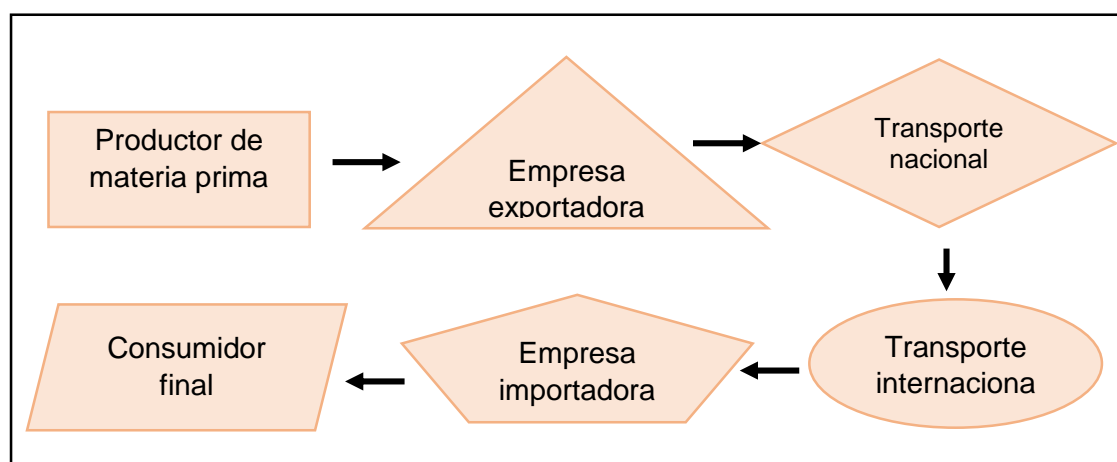
CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor:

Figura 15

Fase de secuencia



Nota. Autoría propia

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha técnica 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):

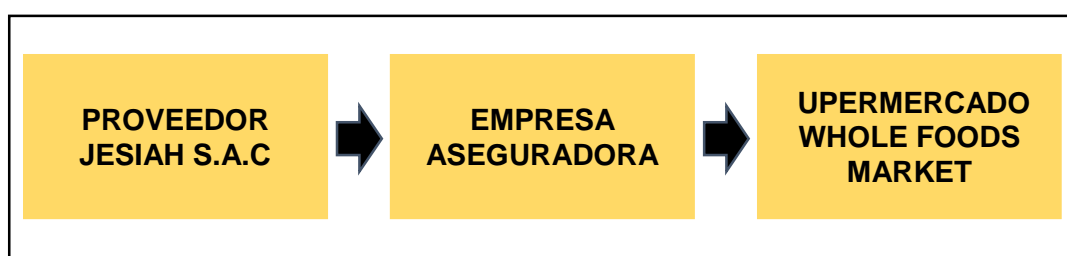
Canal directo: Es aquel canal de distribución que comercializa de productos y servicios directamente a los consumidores, donde consta únicamente dos elementos: fabricante y consumidor final. También es donde el fabricante vende directamente el producto al consumidor final, no existen intermediarios, por lo que se puede implicar la venta cara a cara, venta online o venta de catálogos.

Canal indirecto: Es un canal de distribución de un servicio o producto donde existen intermediarios en el proveedor y el usuario o consumidor final. Existen tres tipos de canales de distribución: cortos, largos y dobles. Al hablar de canales indirectos nos hacemos referencia a distribuidores mayoristas y minoristas. (www.vendus.es)

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

Figura 16

Canal seleccionado



Nota. Autoría propia

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

El sistema de exportación utilizado está definido en el contrato con la empresa importadora, sustentado en Incoterms CIF, que muestra los deberes de la empresa exportadora, también se aplican Incoterms FOB, cuyo costo corre a cargo del importador; fijado para la entrega de la mercadería donde se fijó un plazo de 90 días , el 50% del pago se fijó para el inicio del proceso de exportación y el 50% restante fue al momento de enviar la mercadería al país de destino, indicando que la cantidad de mercadería es de 21,000 kg de higos negros deshidratados.

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

La empresa JESIAH S.A.C., tendrá un desarrollo sostenible debido a la exportación de mi producto que es muy nutritivo para todo ser humano expandiéndose a nivel internacional, por lo que primero analizamos y realizaremos un estudio de mercado internacionales en los países de Estados Unidos, España y China cuyos resultados fueron viables para que los procesos de exportación sean beneficiosos se tendrá tratos con agentes intermediarios mayoristas y minorista para su eficaz.

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

En la globalización las empresas aprenden a tener liderazgo y oportunidades donde abren camino para que nos industrialicen de una manera posible y se expanda a mejores mercados para una rentabilidad estable, también tenemos la tecnología que abre camino a la creación de plataformas digitales que permiten mejorar nuestras ventas. Los procesos administrativos proceden a tener un buen control de calidad; estos aspectos influyen positivamente en las exigencias de compra y competencia.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTO DE EXPORTACIÓN

Tabla 26

Gastos de exportación

Descripción	Total Soles S/	Total Dólares \$
Flete internacional	14,578.00	3,740.00
Seguro marítimo	756.60	194.00
Certificado fitosanitario	46.20	11.00
Certificado de calidad	2,045.82	487.10
Certificado sanitario	29.40	7.00
Contenedor	750.00	174.42
Gastos operativos	273.00	65.00
Documentos de adunas	147.00	35.00
Transporte	1,680.00	400.00
Almacenaje	924.00	220.00

Comisión de aduanas	1,050.00	250.00
IGV 18%	798.17	190.04
Gastos de origen	546.00	130.00
Descarga	226.80	54.00
Handling	336.00	80.00
Vistos buenos	504.00	120.00
Transmisión	151.20	36.00
Total	24,842.19	6,193.56

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO XIV

EVALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

El costo o coste de oportunidad se define en macro y microeconomía como el coste (imaginario o ficticio) que no se llevó a cabo para priorizar otra inversión con mayor prioridad o urgencia, siendo también utilizada como una magnitud para poder calcular y predecir los costos de una inversión nueva de acuerdo al producto a exportar y al mercado que requiere para él envío de los productos. (www.euroinnova.pe)

Tabla 27*Datos de ingresos económicos*

AÑO	INGRESOS S/.
0	-49,773.02
1	22,794.28
2	23,934.00
3	25,130.70
4	26,387.23
5	27,706.59
Total \$	18,138.04
Total S/.	76,179.77

14.2 Valor actual neto:**Resultado del VAN**

Nos da como resultado S/. 30,554.00

14.3 Tasa de interna de retorno:**Resultado de la TIR**

Los datos considerados a los ingresos nos permiten determinar un TIR en base al 40%

CONCLUSIONES

1. Del presente trabajo de exportación se concluye que el producto a exportar, higos negros deshidratados a Estados Unidos es rentable, pues los resultados de la valuación financiera nos arrojan que la inversión generará un 40% de rentabilidad.
2. Es viable exportar al mercado norteamericano, considerando que el Perú mantiene un Tratado de Libre Comercio con dicho país, siendo uno de nuestros principales mercados de destino de exportación de productos peruanos.
3. Nuestro producto a exportar, es saludable y nutritivo, dado que se puede consumir, preparándose de formas variadas lo cual llama la atención para la población norteamericana.
4. La exportación genera divisas, empleo para el país, aprovechándose las ventajas competitivas, lo cual genera mayor rentabilidad en las empresas nacionales.

RECOMENDACIONES

1. Se sugiere a las empresas exportadoras de higos negros de asociarse para lograr certificaciones de calidad de nivel internacional debido que la tendencia de los mercados internacionales es de requerir cada vez más que el cumplimiento de las normas de calidad.
2. Se les aconseja a nuestros productores que realicen investigaciones para mejorar la calidad de sus productos de higos negros con el objetivo de obtener un producto de calidad a nivel internacional.
3. Se propone, que el estado peruano aplique más beneficios tributarios a los exportadores, los cuales coadyuvaran a reducir la carga tributaria, lo que generaría una posición competitiva en el mercado internacional.
4. Aprovechar los beneficios de los tratados internacionales que mantiene el Perú, accediendo las ventanas comerciales, coyuntura para ofertar los productos nacionales, generando por ende mayores ventas y mejores precios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Información técnica, (2022). *Calfruitos*

<https://www.calfruitos.com>

Partida arancelaria, (2022). *SUNAT*

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

Empresa proveedora, (2022). *Athos*

<https://www.athos.com>

Empresa proveedora, (2022). *Proapex*

<https://www.proapex.com>

Empresa proveedora, (2022). *Frutos de otoño*

<https://www.frutosdeotoño.com>

Gonzales, (2018). *La calidad*. Editorial Macro

Bureau, (2011). *Gestión de almacenes*. Editorial Profit

Detalle de mobiliario en almacenes, (2022). *Mecalux*

<https://www.mecalux.com>

Normas para exportar, (2022). *SENSA*

<https://www.senasa.com>

Ficha técnica de empaque, (2022). *Swisspac*

<https://www.swisspac.pe>

Ficha técnica del embalaje, (2022). *Rajapack*

<https://www.rajapack.es>

Ficha técnica del pallet, (2022). *Embalajes de madera*

<https://www.embalajesdemadera.net>

Ficha técnica del contenedor, (2022). *Logisber*

<https://www.logisber.com>

Plano del contenedor, (2022). *Diario del exportador*

<https://www.diariodelcontenedor.com>

Proveedores del transporte interno, (2022). *Ubícalo*

<https://www.ubicalo.com.mx>

Proveedores del transporte internacional, (2022). *Stock Logistic*

<https://www.stocklogistic.com>

Puertos del Perú, (2022). *Rutas marinas*

<https://www.rutasmarinas.com>

Análisis de la infraestructura local, (2022). *Kuryla*

<https://www.kuryla.com>

Proceso de importación, (2022). *Economipedia*

<https://www.economipedia.com>

Muestras sin valor, (2022). *SIICEX*

<https://www.siicex.com>

Canales de distribución, (2022). *Vendus*

<https://www.vendus.es>