



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE GRANADILLA A BRASIL
COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA FRUTAS DE ICA S.A.C.,
DE LA CIUDAD DE ICA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. PEÑA BARRA VANIA ELISABETH
<https://orcid.org/0000-0001-8565-6508>

ASESOR

Mg. BENAVIDES MAYAUTE, ALDO LUIGI
<https://orcid.org/0000-0002-0280-1181>

**PUERTO MALDONADO – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

A mis padres que siempre están conmigo para seguir mis sueños, a mis hermanas y hermanos por compartir alegrías y tropiezos, mi esposo por su apoyo incondicional y mis hijos que son el amor de mi vida y felicidad.

AGRADECIMIENTO

Muy especialmente a la Universidad que es mi alma mater, por formar buenos profesionales y a todos los docentes de la carrera de administración por ser parte importante en mi profesionalismo.

INTRODUCCIÓN

La granadilla es un producto de alta demanda en nuestro mercado nacional y también en muchos países del mundo, esto conlleva a desarrollar un proceso de exportación cumpliendo con todas las normas legales y exigencias de aduanas para cumplir con los requisitos y asegurar la mercancía desde Perú hasta el país destino seleccionado que en nuestro caso es Brasil.

Este producto está relacionado con la familia Passifloraceae cuyos orígenes se señalan en México, comercialmente se identifica que la granadilla es un producto no tradicional, y de alta demanda es por ello que en estos cinco años se ha incrementado el proceso exportador de esta fruta a países como Brasil, Estados Unidos, España, China, entre otros.

Entre los años 2016 y 2020 la exportación de la granadilla fue de 15.26% superando en gran escala los anteriores años, en el 2021 en el Perú se ha incrementado el cultivo de este producto permitiendo que las empresas tengan mayor oportunidad para exportar y ofreciendo buenos precios y bajo estrictos controles de calidad.

El proyecto de exportación que se presenta a continuación se ha elaborado con la finalidad de dar a conocer los factores más relevantes que se deben considerar si se desea emprender en la exportación de nuestro producto hacia BRASIL., considerando que en la actualidad el Perú tiene un Tratado de Libre Comercio con este país, situación que representa una gran ventaja.

RESUMEN

Para el desarrollo del presente trabajo de suficiencia profesional se ha cumplido con seguir la estructura entregada por la Universidad Privada Alas Peruanas; detallándose el producto que se ha decidido exportar que es la granadilla, se ha descrito el proceso de aprovisionamiento a seguir por la empresa Frutas de Ica S.A.C., explicándose la relevancia del almacenamiento, que tiene como sistema principal el control de calidad de la producción y se da a conocer la estrategia a emplear para nuestro producto final. Asimismo, se explica el proceso de rotulado y etiquetado para nuestras granadillas que tienen como nombre comercial Frutas de Ica S.A.C., también mostraremos los empaques escogidos para nuestro producto. En lo que respecta al embalaje, se escogió el uso de cajas de cartón corrugado con separadores del mismo material.

Otro aspecto importante que se ha considerado en el presente trabajo es la contenedorización, Frutas de Ica S.A.C., ha elegido hacer uso de los contenedores ventilados o reefer de 40 pies, los cuales llevarán un total de 400 pallets en su interior, para la elección de este se tomó en cuenta ciertos criterios, planos, procesos a seguir, tiempos y costos. En lo que se refiere a la unitarización de nuestra carga, se eligió usar pallets americanos de madera con un peso de 20 a 25 kilos cada uno, los cuales han pasado previamente por un tratamiento NIMF N15.

Respecto a la elección del transporte interno a utilizar, se trabajará con las empresas ABA Internacional Logistics S.A.C., y AG Logistcs Group de la ciudad de Lima ya que nos brindan precios que son rentables para nuestro negocio. Para el transporte internacional, se tomó la decisión de elegir a las empresas Boluda Lines Perú y Maersk Line Perú S.A.C., las cuales ofrecen costos de flete marítimo razonables. Como también requerimos de agencias de aduanas, hemos elegido a Comex S.A.C., y Maersk Line Perú S.A.C., cuyo costo de agenciamiento nos fue brindado vía correo electrónico. Asimismo, contamos con tres opciones de aseguradoras como lo son: Pacífico Compañía de Seguros y Reaseguros, La Aseguradora Liberty y la aseguradora Rimax.

También hemos detallado los terminales de almacenamiento a elegir. En lo que se refiere a la infraestructura para distribución física en el país de destino, el país elegido nos ofrece múltiples opciones de puertos, aeropuertos y terminales terrestres para recibir la carga enviada desde el Perú. Para el proceso de distribución, haremos uso de un canal directo. Asimismo, se muestra también la matriz de costos de exportación de nuestra empresa, se decidió hacer uso del Incoterm FOB (Free on Bord) que significa que la responsabilidad en costos del exportador llega hasta cargar las mercancías en el barco escogido por el importador. Finalmente, daremos a conocer porqué la exportación de granadillas de la empresa Frutas de Ica S.A.C., a Brasil - Suape, ha sido efectiva puesto que se tuvo una exitosa acogida en el mercado externo destino, además de generar una óptima rentabilidad y liquidez para nuestra compañía y nos ha permitido obtener experiencia en el proceso a seguir en lo que respecta a los trámites.

ÍNDICE

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice.....	vii
Índice de tablas.....	x
Índice de figuras.....	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	11
1.1. Ficha técnica del producto.....	12
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	13
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	13
2. APROVISIONAMIENTO.....	15
2.1. Proveedores potenciales.....	15
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	18
2.3. Control de calidad.....	18
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	22
3. ALMACENAMIENTO.....	23
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	23
3.2. Lay-out de almacén.....	24
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	25
3.4. Costo fijo de almacén.....	26
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	27
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	27
4.2. Normas técnicas aplicable.....	28
4.3. Proceso de rotulado.....	29
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	30
5. EMPAQUE.....	31
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	31
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	32
5.3. Proceso de empaque.....	33
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	34
6. EMBALAJE.....	35
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	35
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	36
6.3. Proceso de embalaje tiempos.....	37
6.4. Costos del proceso de embalaje.....	37
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....	38
7.1. Ficha técnica del pallet.....	38
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	39
7.3. Proceso de paletización.....	40
7.4. Plano de estiba del pallet.....	40

7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	41
8. CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto).....	42
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	42
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	44
8.3. Proceso de contenedorización.....	44
8.4. Plano del contenedor.....	45
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	45
9. TRANSPORTE.....	46
9.1. Proveedores del transporte interno.....	46
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	48
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	49
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	50
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	51
10.1. Agentes de aduana.....	51
10.2. Costo de agenciamiento.....	53
10.3. Aseguradoras.....	54
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	54
10.5. Terminales de almacenamiento.....	55
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	56
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	56
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	57
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	59
11.4. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	61
12. DISTRIBUCIÓN.....	62
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	62
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	63
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	64
12.4. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	65
12.4. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de	

productos por canal.....	65
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	67
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	69
14.1. Costo de oportunidad de capital.....	69
14.2. Valor actual neto.....	70
14.3. Tasa interna de retorno.....	71
Conclusiones.....	72
Recomendaciones.....	73
Referencias Bibliográficas.....	74

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha técnica del producto.....	12
Tabla 2	Clasificación arancelaria.....	13
Tabla 3	Proveedores.....	15
Tabla 4	Matriz de selección.....	18
Tabla 5	Costo de fabricación del producto.....	22
Tabla 6	Mobiliario usado.....	25
Tabla 7	Costo fijo de almacén.....	26
Tabla 8	Tiempo y costo de rotulado.....	30
Tabla 9	Ficha técnica de empaque.....	32
Tabla 10	Tiempo y costo de empaquetado.....	34
Tabla 11	Ficha técnica de embalaje.....	36
Tabla 12	Tiempo y costo de embalaje.....	37
Tabla 13	Ficha técnica de pallet.....	39
Tabla 14	Proceso de paletizado.....	40
Tabla 15	Tiempo y costo de paletizado.....	41
Tabla 16	Ficha técnica del contenedor.....	43
Tabla 17	Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	45
Tabla 18	Proveedores de transporte interno.....	46
Tabla 19	Costo de transporte interno.....	48
Tabla 20	Proveedores de transporte internacional.....	49
Tabla 21	Cotización de flete marítimo.....	50
Tabla 22	Cotización de exportación.....	53
Tabla 23	Aseguradoras.....	54
Tabla 24	Póliza de seguro.....	54
Tabla 25	Mapeo descriptivo.....	63
Tabla 26	Costo de exportación.....	68
Tabla 27	Costo de oportunidad.....	69
Tabla 28	Flujo de caja.....	70
Tabla 29	Tasa interna de retorno.....	71

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma de proceso.....	13
Figura 2	Logo de la empresa.....	16
Figura 3	Logo de la empresa	17
Figura 4	ISO 9001.....	19
Figura 5	ISO 22000.....	20
Figura 6	Logo SGS.....	21
Figura 7	Distribución del almacén.....	24
Figura 8	Etiqueta.....	28
Figura 9	Proceso de empaçado.....	34
Figura 10	Plano de pallet.....	41
Figura 11	Proceso de contenedorización.....	44
Figura 12	Plano del contenedor.....	45
Figura 13	Logo de empresa.....	47
Figura 14	Logo de empresa.....	48
Figura 15	Logo de empresa.....	49
Figura 16	Logo de empresa.....	50
Figura 17	Logo agencia aduanera.....	51
Figura 18	Logo agencia aduanera.....	52
Figura 19	Puerto Callao.....	57
Figura 20	Infraestructura vial.....	58
Figura 21	Infraestructura portuaria.....	59
Figura 22	Infraestructura aérea.....	59
Figura 23	Mapeo comercial.....	63
Figura 24	Canales de distribución.....	64
Figura 25	Canal con mayor flujo.....	65

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

- **Descripción del producto:**

El producto la granadilla peruana es una super fruta originaria de los andes centrales; sin embargo también se consigue con gran asiduidad en países como Ecuador, Colombia, Venezuela y otros países de Latinoamérica que presenten climas semitropicales o templados. La granadilla proviene de una planta familia de las "Passifloraceae". Entre las características de la granadilla tenemos: es una fruta muy parecida a la maracuyá, pero un poco más pequeña; tiene forma circular y pesa aproximadamente 120 gr.; su superficie externa es muy fuerte, su cáscara es de color naranja, gruesa y lisa.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Ficha técnica del producto

Nombre Comercial	Granadilla	
Descripción	Passiflora ligularis llamada popularmente granadilla o granada china, es una planta trepadora perteneciente a la familia Passifloraceae.	
Propiedades	Esta fruta contiene vitaminas y minerales esenciales para el ser humano. De allí que las personas la valoren tanto. Y lo mejor de todo es que su consumo no tiene ninguna restricción, se puede consumir diariamente sin riesgo alguno. Ahora bien, la granadilla tiene minerales como el hierro, calcio, magnesio, sodio, fósforo, potasio y zinc. En cuanto a las vitaminas contiene las siguientes: vitamina A, B3, B9, C.	
Composición	<ul style="list-style-type: none">- Calorías (80 kcal)- Carbohidratos (15,6 g)- Grasa (20 g)- Proteína (2,2 g)- Fibra Cruda (3,5 g)- Energía (335 kj)- Agua (78,9 g)- Vitamina C (15,8 mg)	
Zona de producción	Amazonas (84.9%) Cajamarca (13.6 %) Cusco (1.5 %)	
Consumo	Los granos son grandes, de color verde grisáceo y explotan al masticarlos. Para comerla al natural solo hace falta un cuchillo para separarla en dos mitades, y una cucharilla para extraer la pulpa. Esta se separa con facilidad de la corteza y solo hace falta remover un poco para separarla.	

Nota: <https://iperu.pe/superalimentos/granadilla/>

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Clasificación arancelaria de la granada

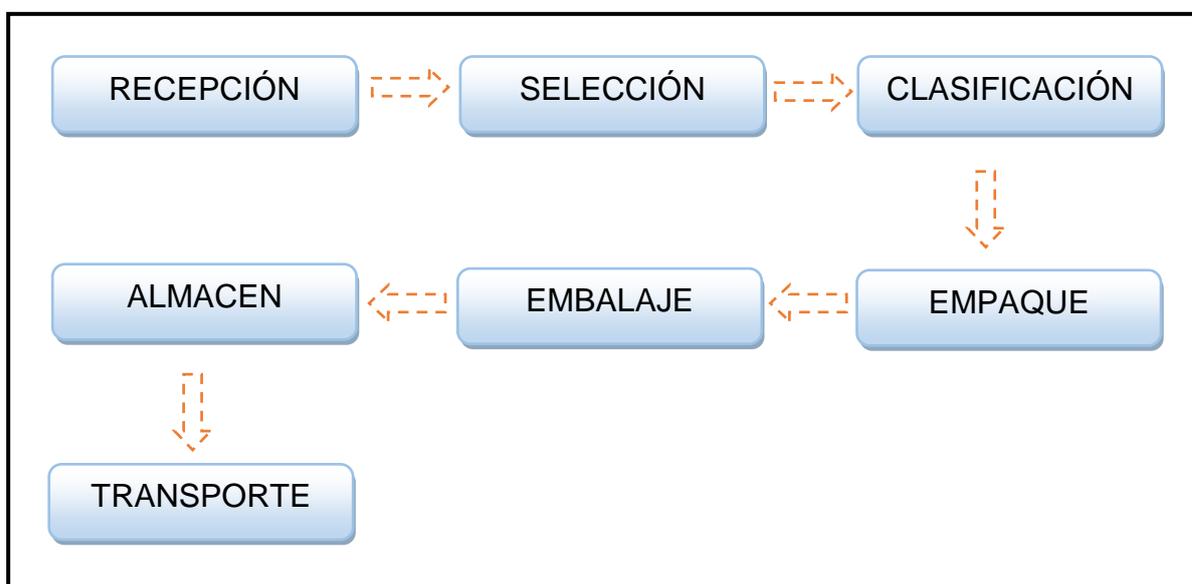
Producto	Partida Arancelaria
Granadilla, Maracuyá (Parchita) y demás frutas de la pasión (Passiflora SPP.) Fresca	0810901000

Nota: <http://www.aduanet.gob.pe>

1.3 Flujograma de proceso de productivo:

Figura 1

Flujograma de proceso



Nota: Autoría propia

Recepción:

Se recepcionar la fruta que llega de la cosecha, son llevadas en envases de plásticos para una manipulación.

Selección:

Se hace una preclasificación, se separa la fruta buena de la que tenga algún daño, para evitar que ésta se malogre.

Clasificación:

Se separa la fruta por tamaños.

Empaque:

Una vez realizada la clasificación la fruta se coloca en empaques de cartón, específicamente cajas, para evitar alguna mala maniobra o daño de la fruta.

Embalaje:

Una vez empaquetada la fruta se coloca en pallets, para ser embaladas.

Almacenamiento:

Teniendo la fruta embalada debidamente, se almacenan en cámaras frigoríficas a una temperatura de 10°C.

Transporte:

Los pallets destinados a exportar son colocados en los camiones destinados para su transporte a puerto.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Proveedores potenciales

Item	Proveedor	Lugar
1	CAPER FRUITS E.I.R.L.	Lambayeque
2	AGRO NEGOCIOS LA GRAMA S.A.C.	Lima
3	PRONATUR S.A.C.	Lambayeque
4	AGROMANIA S.A.C.	Lima
5	NOVAL COMPANY S.A.C.	Lima

Nota: Autoría propia

Empresa proveedora: Pronatur S.A.C.

Lugar: Chiclayo - Lambayeque

La Empresa: es una empresa lambayecana (región norte del Perú) que promueve el desarrollo de la agricultura ecológica y sostenible, ejecutando un programa completo, con énfasis en la sostenibilidad ecológica y la identificación de los productores con su entorno.

Certificaciones:

- BIOSUISSE ORGANIC
- UTZ Certified
- BIRD-FRIENDLY. Smith Sonian
- FAIRTRADE

Figura 2

Logo de la Empresa



Nota: <https://es.pronatur.com.pe/>

Empresa proveedora: Noval Company S.A.C.

Lugar: San Juan de Lurigancho, Lima

La Empresa: es una empresa peruana productora, comercializadora y agroexportadora de productos peruanos frescos al mundo.

Productos:

- Ají amarillo
- Ají limo
- Rocoto
- Granadilla

Visión: Ser reconocidos a nivel mundial como empresa productora, comercializadora y agroexportadora líder en el rubro agroindustrial, conjuntamente con nuestros trabajadores, clientes y proveedores, abasteciendo de manera eficiente al mercado nacional e internacional cumpliendo con los estándares exigidos.

Figura 3

Logo de la empresa



Nota: <https://www.novalcompany.com.pe/nosotros/>

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Matriz de selección

Criterios	DESCRIPCIÓN									
	Caper Fruits		Pronatur		Noval Company		La Grama		Agromania	
	%	%	%	%	%	%	%	%	%	
Precio	3	12%	4	16%	4	16%	5	20%	3	12%
Seguridad	4	16%	3	12%	4	16%	3	12%	5	20%
Transporte	5	20%	4	16%	5	20%	4	16%	4	16%
Certificaciones	4	16%	5	20%	5	20%	5	20%	4	16%
Cercanía	3	12%	4	16%	5	20%	4	16%	3	12%
Total	19	76%	20	80%	23	92%	21	84%	19	76%

Nota <https://www.infoautonomos.com/utilidades/plantillas/matriz-para>

La empresa elegida es NOVAL COMPANY S.A.C., ya que ofrece la mejor alternativa en cuanto al precio, seguridad, transporte, calificaciones y cercanías; beneficiando económicamente a nuestra empresa FRUTAS DE ICA S.A.C.

2.3 Control de calidad:

El control de calidad es fundamental en cualquier proceso industrial ya que permite hacer un seguimiento a las acciones productivas y así eliminar errores, fallas o defectos. De la misma forma, el control de calidad permite evaluar la eficiencia de los sistemas y con ello ver qué

procedimientos pueden mejorarse y cuáles deben corregirse, ya que las causas de dichas desviaciones y errores en la fabricación de productos provienen de otro proceso que debe ser detectado y corregido.

- **Certificaciones de Calidad:**

Certificación 1: ISO 9001

Un sistema de gestión de calidad ISO 9001 le ayudará a supervisar y gestionar continuamente la calidad en toda su empresa para que pueda identificar áreas de mejora. A nivel internacional, es el sistema de calidad de elección. La ISO 9001 es una norma ISO internacional elaborada por la Organización Internacional para la Estandarización (ISO) que se aplica a los Sistemas de Gestión de Calidad de organizaciones públicas y privadas, independientemente de su tamaño o actividad empresarial.

Figura 4

ISO 9001 gestión de calidad



Nota: www.google.com

Certificación 2: ISO 22000:2018

La ISO 22000:2018 es la nueva y recientemente revisada norma internacional para la inocuidad de los alimentos, diseñada para armonizar los requisitos de los sistemas de gestión de inocuidad de los alimentos para empresas de la cadena alimentaria a escala global.

La ISO 22000 combina y refuerza los elementos básicos de la ISO 9001 y APPCC para proporcionar un marco efectivo para el desarrollo, implantación, control y mejora continua de un sistema de gestión de inocuidad de los alimentos (SGIA) documentado dentro del contexto global de riesgos de la organización.

Figura 5

Logo ISO 22000



Nota: www.google.com

Figura 6

Modelo Certificación SGS



Nota: www.google.com

2.4 Costo de fabricación:

Tabla 5

Costo de fabricación y/o producto

DESCRIPCIÓN			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Productor	20,000 K Granadilla	3.20	64,200.00
Etiquetado	1 Caja 2 kilo -10,000 cajas	0.70	7,100.00
Empacado	1 Caja 2 Kilos- 10,000 cajas	1.50	15,000.00
Embalado	400 embales (25 cajas)	25.00	10,000.00
Paletizado	400 pallets	30.00	12,000.00
Costo Total			S/. 108,300.00
1 caja = 2 kilos = 10,000 Cajas – Exportar: 20,000 kilos			

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

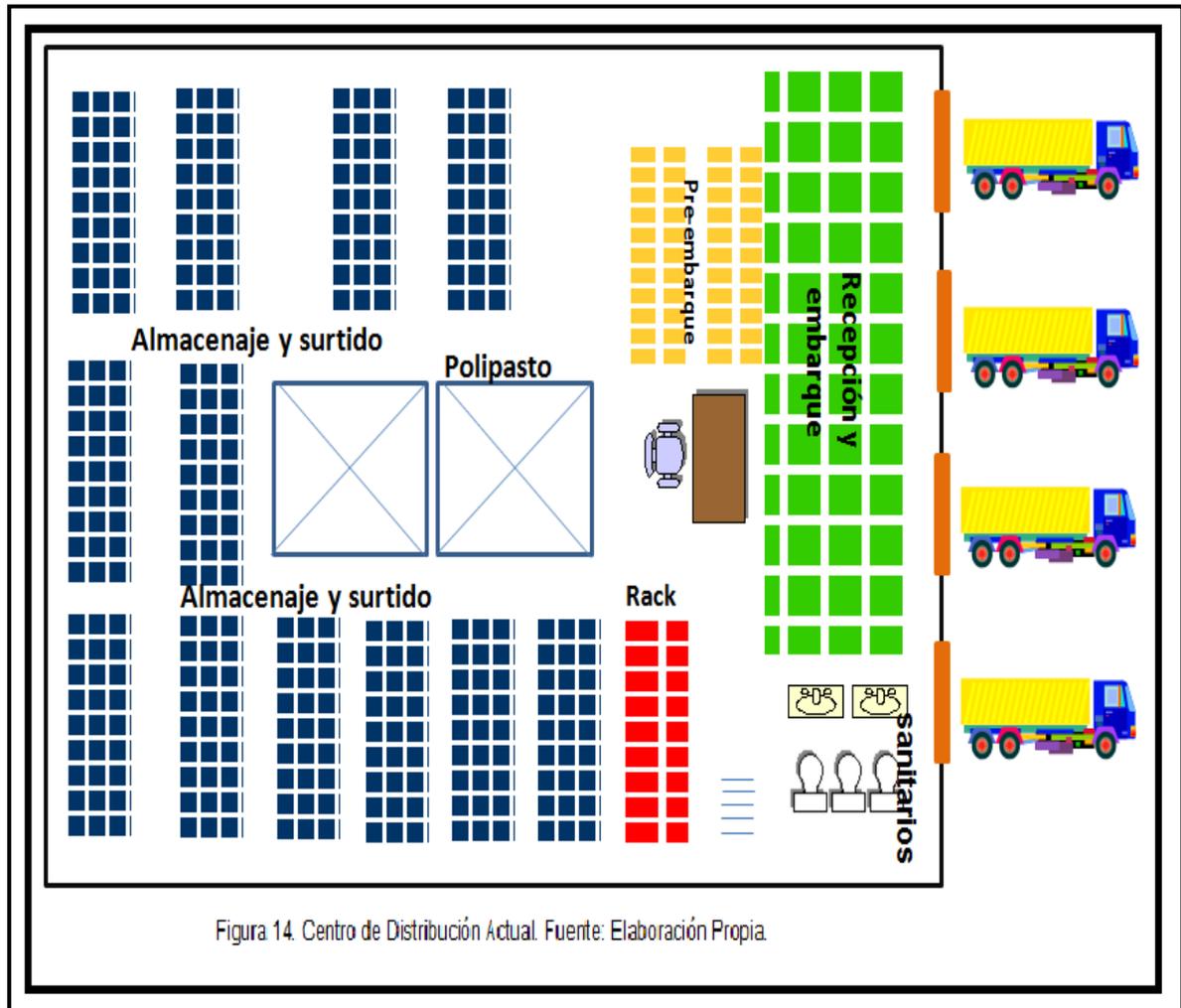
3.1 Estrategia de almacenamiento:

El almacén es una unidad de servicio clave en una empresa siendo parte de su estructura orgánica y funcional para poder mantener en buenas condiciones la mercancía o productos a resguardar. Su principal función es el resguardo, custodia, control y abastecimiento de materiales y productos de la empresa. Algunas de las funciones que no faltan en un almacén son la recepción de los materiales, sin los cuales no tendría sentido un almacén; el registro de entradas y salidas, para saber en todo momento el stock con el que se cuenta.

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 7

Distribución del almacén

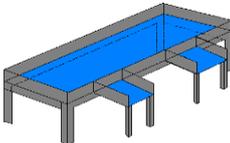


Nota: www.google.com

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 6

Mobiliario usado en almacenamiento

IMAGEN	CARACTERÍSTICAS	CONDICIONES
	Escaleras Transportables	Para ordenar las cajas en partes altas, el piso debe ser liso.
	Envase Recolector	Recepción de las frutas, el piso debe ser liso.
	Mesa de Selección	Permite el tránsito de las frutas, para su selección.
	Carreta Transportable	Movilizar cajas de las frutas, el piso debe ser liso.
	Balanza Móvil	Para el pesado de las cajas de las frutas, el piso debe ser liso.
	Carro Plataforma	Para movilizar los productos a los almacenes, el piso debe ser liso.
	Carretilla Trilateral	Para movilizar productos paletizadas o para almacenar, el piso debe ser liso.
	Implementos de Seguridad	Para el personal logístico.
	Equipos de Comunicación	Para la comunicación con el personal.

Nota: Autoría propia

3.4 Costo fijo de almacén:

Tabla 7

Costo fijo del almacén

DESCRIPCIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio S/.	Total S/.
Equipamiento			
Escalera transportable	2	1,100.00	2,200.00
Tacho de recolección	2	200.00	400.00
Cajas de recolección	10	70.00	700.00
Mesa de selección	2	1,300.00	2,600.00
Carreta de transporte	2	600.00	1,200.00
Balanza transportable	2	500.00	1,000.00
Carro de plataforma	2	1,200.00	2,400.00
Carretilla trilateral	2	4,000.00	8,000.00
Implementos de Seguridad			
Guantes reflectivo	2	50.00	100.00
Zapatos de seguridad	2	200.00	400.00
Arnés de seguridad	10	10.00	100.00
Protectores auditivos	10	10.00	100.00
Gafas de seguridad	10	10.00	100.00
Chaleco reflector	10	50.00	500.00
Casco 3M	10	60.00	600.00
Gastos Operativos			
Útiles de oficina	1	15.00	15.00
Personal	1	1,200.00	1,200.00
Vigilancia de seguridad	1	750.00	750.00
Mantenimiento	1	150.00	150.00
Preparación del almacén	1	40.00	40.00
Alquileres	1	200.00	200.00
Amortización de almacén	1	20.00	20.00
TOTAL			22,775.00

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto:

El rotulo es parte fundamental para el proceso de exportación porque es un sistema técnico el cual contiene información relevante para el consumidor y para las regulaciones o controles de aduanas, así mismo para la empresa importadora.

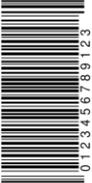
La selección de las etiquetas dependerá del criterio de los gestores de la empresa, esta debe ser congruente con el producto, el empaque y embalaje; esta se debe ubicar estratégicamente para que la presentación del producto se vistosa para el cliente.

Figura 8

Etiqueta de la granadilla

INFORMACIÓN NUTRICIONAL 100g	
COMPONENTES	CANTIDAD
Calorías	80 kcal
Carbohidratos	15,6 g
Grasa	20 g
Proteína	2,2 g
Fibra cruda	3,5 g
Energía	335 kJ
Agua	78,9 g
Vitamina C	15,8 mg

FRUTAS DE ICA



Nota: Autoría propia

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para la exportación:

Estas dependen de SENASA:

- Certificación de la planta productiva
- Permisos de la empresa de empaque
- Certificado fitosanitario
- Certificado de cámara de frío en los almacenes

Tratamientos requeridos:

- Sistema de agua caliente
- Proceso de frío
- Fumigación
- Desechos
- Plaguicidas

Normas de acceso de EEUU:

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

Requisitos para productos agrícolas frescos:

- Estar sujetos a cuarentena y aprobada el permiso por el APHIS.
- Libre de mosquitos o cualquier otro insecto dañino y de plagas.

4.3 Proceso de rotulado:

Para cumplir con las exigencias en el rotulado se debe proporcionar datos que son relevantes para que el consumidor pueda conocer condiciones, procesos, estado, consumo, valores, beneficios y su almacenamiento; dentro de este proceso se debe considerar los siguientes aspectos:

- Nombre del producto
- Peso
- Almacenaje
- Lote
- Códigos de sanidad
- Datos de vencimiento
- Numeración de producción
- Empresa procesadora
- Teléfono

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Tabla 8

Tiempo y costo de rotulado

Detalle		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	0.15	Rotular 25 Cajas
8 horas laboradas	30.00	Rotular 200 Cajas

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado:

Este sistema de exportación es muy importante para la protección de toda clase de productos, en nuestro caso es para la granadilla, es este el principal criterio a considerar que tipo de empaque es preferible para el producto a exportar, el tiempo de tránsito y el país de destino.

El empaque también depende de las normas técnicas exigidas por los controles de aduanas como de las condiciones propuestas por la empresa importadora, hay que considerar el ambiente, las altas o bajas temperaturas y el empaque debe cumplir con su función de protección.

Tabla 9

Ficha técnica del empaque

EMPAQUE SELECCIONADO



De acuerdo al producto la granadilla se selecciono el cartón corrugado.

Características generales	Dimensiones: Largo 52 cm. – Ancho 34 cm. – Alto 21 cm. Peso: Máximo 19.18 Kg. Mínimo 16.56 Kg. Densidad: 0.59
---------------------------	--

Capacidad	2 Kilos
-----------	---------

Aplicaciones	Empaque, tránsito y almacén
--------------	-----------------------------

Almacenamiento	Es viable en lugares frescos sin presencia de lugares húmedos.
----------------	--

Nota: Autoría propia

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

- Permite amortiguar y acomodo del producto, su objetivo es proteger.
- Su material es reciclable y contribuye con la naturaleza
- Se seguridad puede ser individual como en grupos de productos
- Su adaptabilidad al embalaje, y permite estabilizar la mercancía

5.3 Proceso de empaque:

Este debe ser consecuentes con el personal calificado para cumplir con el objetivo de la exportación:

- 1. Recepción y verificación:** Se procede a recibir todos los productos utilizando equipos adecuados para consignar su cantidad y el estado de calidad.
- 2. Verificación sanitaria:** Permite identificar que toda la fruta no esté contaminada por que perjudicaría el proceso de exportación y la inversión sería negativa para la empresa.
- 3. Selección manual de fruta por apariencia:** Es importante contar con operadores de planta con conocimiento y habilidad para detectar que productos no son aptos para ser exportables.
- 4. Limpieza y brillantez:** La presentación del producto es fundamental para la venta y además es parte de la certificación sanitaria.
- 5. Selección automática de fruta por peso y tamaño:** Luego se procede a clasificar los productos considerando los criterios establecido por la empresa importadora.
- 6. Empacado y verificación:** Utilizando los implementos necesario se procede al llenado de los empaques y su posterior supervisión para evitar problemas comerciales.
- 7. Almacén y refrigeración:** Luego todos los empaques son llevados a los almacenes con las condiciones técnicas para mantener en buen estado los productos.
- 8. Transporte refrigerado:** Se retiran la fruta y se carga la mercancía en el transporte con destino al control de adunas.
- 9. Exportación:** Por último se procede a la carga a los contenedores y luego al transporte marítimo.

Figura 9

Proceso de empackado



Nota: Autoría propia

5.4 Tiempo y costo del proceso de empackado:

Tabla 10

Tiempo y costo del empaque

Detalle		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	0.20	Empaque de 25 Cajas
8 horas laboradas	40.00	Empaque de 200 Cajas

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado:

Es un proceso importante cuando se trata de exportar cualquier producto o mercancía a otro país, en este sistema se colocan los productos que ya han pasado por el envasado, este proceso permite que las mercancías puedan ser transportados para su embarcación y llegado a su destino le permite para una distribución fácil de manipular. También se considera que el proceso de embalaje como un medio de brindar seguridad y protección para que cualquier cuerpo extraño no pueda ingresar directamente al producto y este pueda llegar en malas condiciones o malograr o descomponer sus propiedades.

Tabla 11

Ficha técnica del embalaje

DESCRIPCIÓN	
<hr/>	
<p>El stretch film es muy utilizado para embalar mercancías y asegurar que estos por algún movimiento brusco puedan dañarse y perjudicar los productos depositados.</p>	
<hr/>	
Datos Básicos	<ul style="list-style-type: none">- Retráctil- Estirable- Fino- Flexible- Transparente- Adherente
<hr/>	
Características	<ul style="list-style-type: none">- Su transparencia permite visualizar el contenido- Es flexible y se adapta a todo tipo de formas- Es impermeable no ingresa aire ni humedad
<hr/>	
Material	Esta hecho de polietileno y polipropileno

Nota: Autoría propia

6.2 Criterios usados para la selección de embalaje:

Mejores estándares de calidad; el mundo cambia constantemente y con ello las exigencias de los mercados también. Por ello, siempre en el desarrollo de soluciones de embalaje deben primar los altos estándares de calidad. Con la finalidad de obtener un Stretch Film resistente y que brinde la protección que toda mercadería necesita.

Es un producto ecoamigable; el futuro del Streth Film también dependerá de los aspectos ecoamigables que se respeten durante su desarrollo y uso. Es necesario seguir investigando y desarrollando soluciones de embalaje que respeten el medio ambiente, como nuestro producto Coreless que no cuenta con tubo de cartón central.

6.3 Proceso de embalaje:

- Primero se debe culminar el proceso de rotulado y empaçado del producto, según las especificaciones técnicas y los requerimientos.
- Segundo se debe apilar las cajas con el producto.
- Tercero se procede a embalar las cajas utilizando un proceso simple, girando el embalaje por toda la caja y estirando el film.
- Cuarto se concentran filas de cajas para embalar una cantidad de cajas, para que puedan ser puestas en los pallets.

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Tabla 12

Tiempos y costos de embalaje

Detalle		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	0.10	Embalar 25 Cajas
8 horas laboradas	20.00	Embalar 200 Cajas

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del palet seleccionado:

Este implemento permite ordenar los productos de una manera segura, una vez que la mercancía está depositado en los pallets la manipulación es estable y se ahorra tiempo en el proceso de la carga hacia el transporte interno como para el transporte internacional.

Para la unitarización utilizaremos los pallets de madera o también denominadas parihuelas ya que estas están aprobadas para uso de exportación. Estas pasan por tratamiento MINF 15. Damos a conocer las medidas y características en la tabla 13.

Tabla 13

Ficha técnica del pallet

DESCRIPCIÓN	
PALLETS	
	Alto 15 cm. Largo 120 cm.
	Peso 18 kg. Peso Máximo 1,500 kg
CARACTERÍSTICAS	<ul style="list-style-type: none">• Por su resistencia soportar carga pesada• Su precio es mínimo• Se puede reciclar para ser reutilizable• Puede soportar caídas
FABRICADO	Madera Pino
ACTUALIDAD	Para todo proceso de exportación y transporte de mercancía o productos

Nota: Noatum, 2021

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

- Soporta ambientes secos o humedad
- Son resistentes y estabiliza la mercancía
- Permite ocupar todos los espacios
- Son utilizados en el 95% de exportación
- Con ellos los tiempos de carga son menores
- La manipulación es segura
- Minimiza los riesgos

7.3 Proceso de Paletización:

Tabla 14

Proceso de Paletizado

PROCESO DE PALETIZACIÓN	
	Es la protección primaria y de presentación que tendrán las grandas, el empaque será de cajas.
	Las cajas de granadilla serán colocadas en los pallets.
	En cada pallet irán 25 cajas de granadillas debidamente embaladas.
	Luego los pallets con los productos se depositan en los almacenes

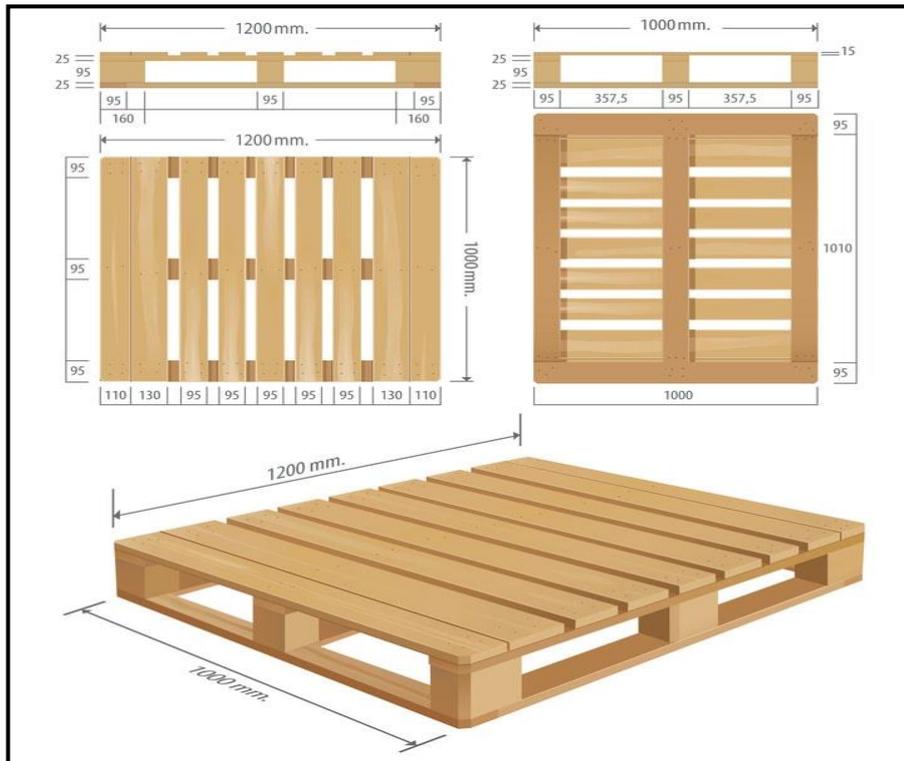
Nota: Autoría propia

7.4 Plano de estiba del pallet:

Su estructura es de madera pero también hay de material plástico, esto permite la manipulación de grandes cantidades de productos y hace más viable y seguro la carga como la descarga.

Figura 10

Plano de estiba del pallet



Nota: www.google.com

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

Tabla 15

Tiempo y costos de pallets

Detalle		
Descripción	Costo S/.	Paletizado
1 hora	5.00	Apilar 10 Palet de 25 Cajas
8 horas laborales	400.00	Apilar 80 Palet de 25 Cajas

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Es una maquinaria cuya infraestructura esta acondicionada para proteger los productos que se depositan apilados y paletizadas de una manera ordenada, los contenedores pueden ser de 20 y 40 pies, y de acuerdo a los productos que van a transportar y requieren de temperaturas frías estos container cuenta con un sistema para ofrecer tal condición permitiendo que la mercancía llegue a su destino en su estado natural. Sus puertas amplias permiten la carga y la descarga minimizando tiempos para los procesos de exportación.

Tabla 16*Ficha técnica del contenedor***DESCRIPCIÓN**

Los contenedores deben estar acondicionados de acuerdo a los productos que se van a transportar.

Capacidad Cubica	76.4 m ³
Techo	2.340 mm. Ancho 2.535 mm. Alto
Tara:	4.100 K.
Color	Azul
MEDIDAS	
Largo	12.571 mm.
Ancho	2.286 mm.
Alto	2.535 mm.
CARGA	
Carga Máxima	26.380 K.
Carga Útil	30.408 K.
Volumen	64.3 m ³

Nota: (SUNAT, 2021)

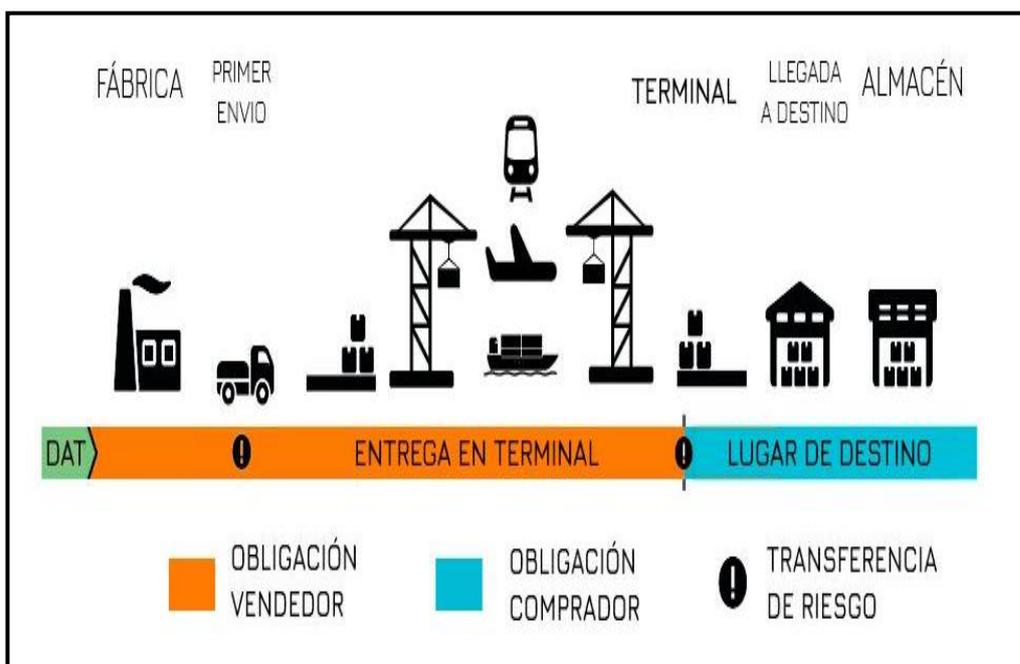
8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

- Su tamaño y volumen; debe cumplir con las medidas exigidas y con su carga de 26.380 kilos.
- El material y su calidad; su infraestructura debe ser de acero que brinde la seguridad necesaria.
- Sobre la ergonomía; se refiere a la apertura de las puertas, siendo fácil para abrir como para cerrar, eso no significa que no sea seguro.
- Contenedor reefer; son contener con sistemas de frio, para aquellos productos que lo requieran y sea necesario por los días de transporte.
- La conservación y seguridad; de la mercancía en su estado natural.

8.3 Proceso de contenedorización:

Figura 11

Proceso de contenedorización



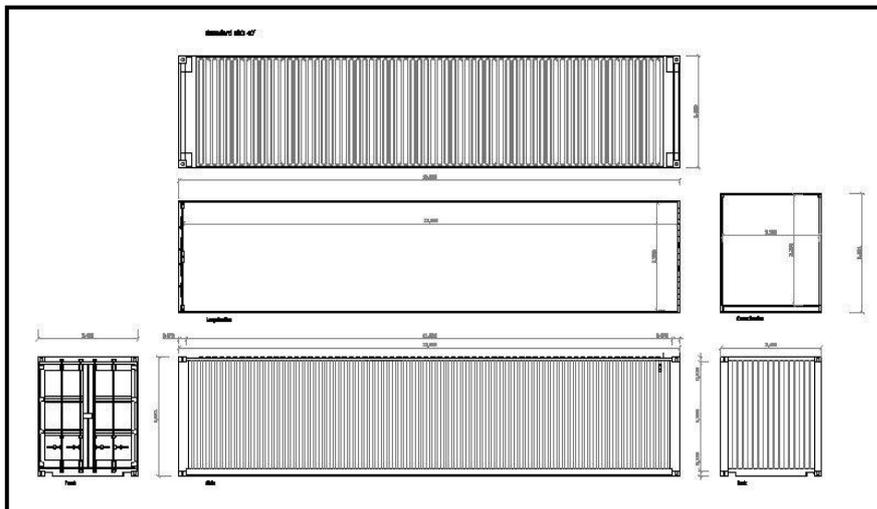
Nota: Autoría propia

8.4 Plano del contenedor:

Este debe señalar gráficamente con numeración y con información para la carga de la mercancía, su contenido se debe expresar por bahía o puertos según el punto de destino, si los containers son de 20 y 40 pies debe incluir su plano cada una diferenciando por sus medidas y cantidad, estos deben indicar de proa a popa.

Figura 12

Plano del contendor



Nota: Autoría propia

8.5 Tiempo y costos del proceso de contenedorización:

Tabla 17

Tiempos y costos del containers

Contenedor	Dimensiones	Precio	Tiempo	Puerto Origen	Puerto Destino
40 pies	Largo: 12.571 mm. Ancho: 2.286 mm. Alto: 2.535 mm.	1,985 \$	16 días	Callao	Suape

Nota: (SIICEX, 2021)

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 18

Proveedores del transporte interno

N°	Proveedor	Lugar
	AG Logistcs Group	Lima
	Serlemix	Lima
	Multilogístico Perú Cargo	Lima
	Zgroup Ingenieria	Lima
	ABA Internacional Logistic	Lima

Nota: Autoría propia

Proveedor: ABA Internacional Logistics S.A.C.

Lugar: Callao

Experiencia: Cuenta con una flota de transporte moderna que garantiza la seguridad de los productos y permite mantenerlo en su estado natural, y su personal es la imagen de la empresa porque el recurso humano es preparado y capacitado para ofrecer un servicio de calidad.

Misión: Cumplir con un trabajo eficiente permitiendo la fidelización de sus clientes.

Visión: Lograr un desarrollo sostenible a nivel internacional y ser competitivo en el rubro.

Figura 13

Logo de la Empresa



Nota: Google Imágenes

Proveedor: AG Logistcs Group

Lugar: Av. Elmer Faucett N° 2823 - Callao

Experiencia: Somos un operador logístico con experiencia en transporte de mercancía, contamos con profesionales calificados el actividades de sistemas logísticos.

Certificaciones:

- BASC
- WCA INTERGLOBAL
- WCA

Figura 14

Logo de la empresa



Nota: Google Imágenes

9.2 Costo de transporte interno:

Tabla 19

Costo del transporte interno

Detalle			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Ica - Callao	Carretera Panamericana 314.1 Km.	2,300.00	6 h. 56 min.

Nota: Autoría propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Tabla 20

Proveedores del transporte internacional

Proveedor	Lugar
Boluda Lines Perú	Lima – Brasil
APL (CMA CGM PERÚ)	Lima – Brasil
Cosco Perú	Lima – Brasil
Maersk Line Perú S.A.C	Lima – Brasil
Interocean Lines	Lima – Brasil

Nota: Autoría propia

Empresa proveedora: Boluda Lines Perú

Lugar: Distrito San Miguel

La Empresa: Su actividad principal está enfocada en transporte marítimo, sus servicios se iniciaron en 1920 y su experiencia es su sello de calidad para sus clientes, cuenta con operadores con conocimiento en manipulación y custodia de productos.

Figura 15

Logo de la empresa



Nota: Google Imágenes

Empresa proveedora: Maersk Line Perú S.A.C.

Lugar: Av. Ricardo Rivera Navarrete Nro. 475, Int. P4, Urb. Jardín

La Empresa: Es un negocios de origen danés con presencia internacional en más de 130 países ofreciendo el transporte de contenedores.

Misión: Ofrecer las más convenientes soluciones de transporte, siendo productivos y ofreciendo un crecimiento sostenible.

Visión: Trabajar apasionadamente enfocándose en la seguridad y en la eficiencia para crear en sus clientes ventajas competitivas.

Figura 16

Logo de Maersk



Nota: Google Imágenes

9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

Tabla 21

Cotización de Flete Marítimo

FLETE			
Ruta Puertos	\$	S/.	Tiempo
Callao Saupe	1,985.00	Cambio 3.50 6,947.50 soles	16 días

Nota: Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Agente: TRANSMERIDIAN S.A.C.

Figura 17

Logo de la agencia de aduana



Nota: Internet

Detalle: En sus 10 años de experiencia la agencia ha logrado posicionarse en el rubro de exportación, sus oficinas se encuentran en Lima, y cuenta con operadores capacitados para gestionar, orientar y dirigir los procesos y trámites aduaneros para cumplir con sus clientes de manera efectiva.

Agente: COMEX S.A.C.

Figura 18

Logo de la agencia de aduana



Nota: Google Imágenes

Detalle: Esta agencia cuenta con profesionales debidamente preparados para orientar a las empresas en sus actividades exportadoras, y mantiene relaciones directas con empresas de transporte internacional, y cuenta con depósitos temporales para almacenar mercancías y tiene conocimientos aduaneros con más de 100 países con los cuales se tiene pleno conocimiento con las normas aduaneras y sobre la legalidad de la mercancía.

10.2 Costo de agenciamiento:

El costo de agenciamiento se realizó enviando un correo electrónico a la empresa TRANSMERIDIAN S.A.C. Para poder saber los costos de dicha empresa.

Tabla 22

Cotización de Exportación con TRANSMERIDIAN S.A.C.

Cotización de Exportación					
Nº de Cotización		98		Vigencia:	30/05/2022
Ejecutivo:	Paula Calixto			Para:	
Fecha:	21/04/2022			Atten.:	
Régimen:	Exportación	Régimen Aduanera:	-	Peso Bruto:	-
Vía:	Marítimo	Incoterms:	FOB	Volumen:	-
Tipo de Carga:	FCL	Ref.:	-	Valor FOB:	-
Tipo de Flete:	Collect	Puerto de Origen:	Callao	Flete:	-
Condición Flete:	-	Puerto Destino:	Miami	Seguro:	-
Tipo de Servicio:	Integral	Nº Bultos	-	Valor CIF:	-
Tipo de Despacho:	Anticipado	Línea Naviera:	MSC	Días Libres:	10
Gastos de Origen:	CUR	Dólares	Soles	Detalle	
Flete:	USD	\$ 1,000.00	-	X Contenedor 405T/HQ	
Seguro Internacional:	USD	\$ 220.00	-	-	
Sub Total:		\$ 1,220.00	-	-	
Gastos Locales:	CUR	Dólares	Soles	Detalle	
Visto Bueno:	USD	\$ 180.00	-	X Contenedor (Aprox.)	
Gasto Administrativo:	USD	\$ 30.00	-	X Despacho	
Comisión Aduana:	USD	\$ 100.00	-	CIF 30.000 USD	
Precintado:	USD	\$ 20.00	-	X Despacho	
Almacén Aproximado:	USD	\$ 200.00	-	Aprox. para canal Verde	
Emisión B/L	USD	\$ 50.00			
Derecho de Embarque	USD	\$ 60.00			
Deposito Temporal	USD	\$ 40.00			
Currier	USD	\$ 10.00			
Sub Total:	USD	\$ 690.00			
Sub Total:	USD	\$1,910.00			
IGV:	USD	\$ 343.80			
Total Origen y Locales:	USD	\$ 2,253.80			
Tiempo de Transito:	30 Días Aproximadamente				
Frecuencia en Salidas:	Semanal				
Condiciones Generales					
- Las presentes tarifas son aplicables solo para carga general y no aplican para embarques de mercancías peligrosas, cargas valorada, bacterias, carga sobredimensionada, carga perecedera o cualquier otro tipo de embarque que requiera un manejo especial					
- Pasada la fecha de vigencia se actualizará la tarifa a fecha de zarpe.					
TRANSMERIDIAN S.A.C.					
AV. ELMER FAUCETT Nº S/N CENTRO AEREO COMERCIAL MODULO A SECTOR B 2DA ETAPA Nº312					

10.3 Aseguradoras:

Todo proceso que está enmarcado en actividades de exportación se debe contar con la documentación que se asegure la mercancía durante el tránsito hacia el país de destino, y con ello en caso de daños sobre los productos se le pueda reintegrar el valor económicamente a la empresa perjudica en su exportación.

Tabla 23

Aseguradoras

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

Nota: Autoría Propia

10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

Tabla 24

Póliza de seguro

DESCRIPCIÓN	
1.41%	Valor FOB

Nota: Autoría Propia

10.5 Depósitos temporales:

DEPSA:

Su ubicación es estratégica para las empresas exportadoras ya que se encuentran muy cerca al puerto marítimo del Callao, sus almacenes cuentan con el equipamiento adecuado para mantener en su estado natural a los productos hasta que se inicie la carga al transporte, la empresa cuenta con certificaciones de calidad y de gestión que hace de sus procesos un servicio de calidad.

ALBO:

Su presentación es la custodia de diversos productos en sus depósitos, cuenta con almacenes certificados y con personal de experiencia en sistemas logísticos y en la gestión de almacenes, es una empresa que promueve programas en favor del medio ambiente.

UNIMAR:

Su infraestructura moderna permite fidelizar a las grandes empresas dedicadas a la exportación de bienes, cuenta con 250 depósitos temporales y que están acondicionados para la custodia de las mercancías y con personal calificado para la manipulación de los productos y con equipos modernos permitiendo un servicio de calidad.

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS

DESTINO

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

Toda la infraestructura sobre el transporte internacional para la exportación en el Perú, cuenta los requisitos mínimos que son obligatorios para el comercio internacional; los puertos son el medio más utilizados para la exportación de diversos productos a distintos países, los principales sistemas portuarios son contenedores muelle sur del Callao, siendo este de mayor capacidad, también están en lista Paita, Yurimaguas, San Martín de Pisco, Salaverry e Iquitos.

Puerto Callao:

Está ubicado en la costa central perteneciente a la provincia constitucional del Callao, se considera la principal infraestructura para el tráfico y deposito temporales de mercancía para la salida y entrada de productos. Por su capacidad y efectividad en la exportación se ubica en el puesto 7 en toda la región de Latinoamérica y ocupa el primer lugar en la zona pacifico sur.

Figura 19

Puerto Callao



Nota: www.puertomiami.com

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

Se establece que el sistema vial cumple con las normas internacionales para un transporte rápido y seguro tanto para el traslado de personas como para la diversidad de mercancías, permitiendo minorar

los tiempos y los costos, cuenta con autopistas de las cuales el 90% están habilitadas para todo tipo de transporte, cuenta con un programa para lograr un mantenimiento permanente esto hace posible que su infraestructura terrestre sea óptima.

Sobre el análisis portuario, se señala que es el transporte de mayor capacidad para el proceso de exportación a diferentes destinos y para la importación de productos; Brasil cuenta con 37 puertos con un sistema moderno y con una infraestructura que permite la salida y entrada de 200 millos de toneladas de productos.

La investigación correspondiente a los aeropuertos se evidencia que su sistema es muy tecnológico y es el segundo transporte que se utiliza para la gestión de exportación, su capacidad permite que en los diferentes estado que tiene Brasil le permita la viabilidad de sus productos este medio se señala que son 4,093 aeropuertos.

Figura 20

Infraestructura vial



Nota: Google Imágenes

Figura 21

Infraestructura portuaria



Nota: Google Imágenes

Figura 22

Infraestructura aérea



Nota: Google Imágenes

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

En Brasil donde la exportación es una actividad muy compleja y variada se realiza por el transporte marítimo y ello permite señalar los siguientes puertos con capacidad y desarrollo tecnológico: Vitória, Sao

Francisco de Sul, Santarím, Vila do Conde, Itaqui, Suape, Rio Grande, Itaguaí y Paranaguá.

Los principales aeropuertos en Brasil también son utilizados para poder trasladar bienes tanto para exportar como importar, su capacidad permite la salida diaria respecto a mercancías, estos son: Sao Paulo, Viracopos, Rio de Janeiro y Belo Horizonte, por su ramificación de aeropuertos en todos los estados brasileños la gestión de exportación es de mayor viabilidad.

En base a su capacidad Brasil exporta más de 200 millones enmarcados en el valor (FOB) y sobre sus importaciones llega a los 170 millones según el (CIF), su destino exportador es a 227 países de todos los continentes y cumpliendo todas las normas y exigencias de los controles de aduanas.

Sobre las restricciones que se tiene en Brasil, estas están determinadas para prevenir la salud de las personas y para no exponerse a enfermedades que se puedan afectar a la sociedad:

- Productos con componentes químicos
- Mercaderías agrícolas
- Bienes que han sido utilizados
- Medicinas
- Elementos de alto peligro

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

MAERSK LINE:

Por su imagen y su marca es una de las mejores organizaciones en sistemas logísticos en especial el servicio de contenedores calificados de 20 y 40 pies, y con diversos equipamientos para temperaturas bajas, además de contar con un personal calificado, mantiene trato con diversas empresas marítimas para sus clientes.

NETELLER:

Su servicio logístico de transporte está operativo a todo el mundo y cuenta relaciones con 800 embarcaciones marítimas y permite la seguridad del traslado y ahorro de tiempo en el tránsito, cuenta con personal altamente capacitado para las operaciones logísticas y asesoramiento a las empresas exportadoras.

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

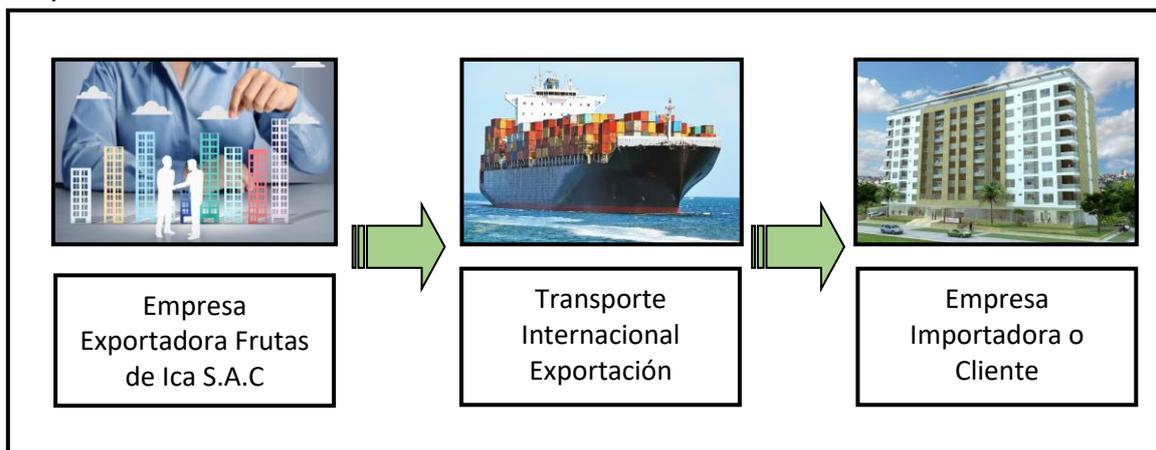
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

El proceso secuencial para el sistema exportador de granadilla por parte de la empresa FRUTAS DE ICA S.A.C., con destino a Brasil, donde la mercancía será llevada hacia nuestro cliente, iniciando este proceso desde el Puerto de Suape, ya que será desestibada y descargada en el puerto, seguidamente será transportada al Depósito Temporal (Almacén Logístico) por lo tanto pasará por transmisión electrónica con la Numeración DAM 10, luego pasará por el trámite aduanero donde se realizará un pago para poder retirar la mercancía, se contratará el servicio de transporte logístico acondicionado para el mantenimiento del producto

y llegue en buenas condiciones a la empresa que ha requeridos nuestro servicios.

Figura 23

Mapeo comercial



Nota: Autoría propia.

Tabla 25

Mapeo descriptivo

Puerto de Origen	Puerto de Destino	U\$ Tarifa Promedio de Flete			Días de Tránsito	Frecuencia de Salida	Líneas Navieras
		Contenedor		Mercancía Consolidada			
		20 Pies	40 Pies	Tm/m ³			
Perú Callao	Brasil Suape	\$ 1,000		21 T.	16	Semanal	MSC

Nota: Siicex, 2021

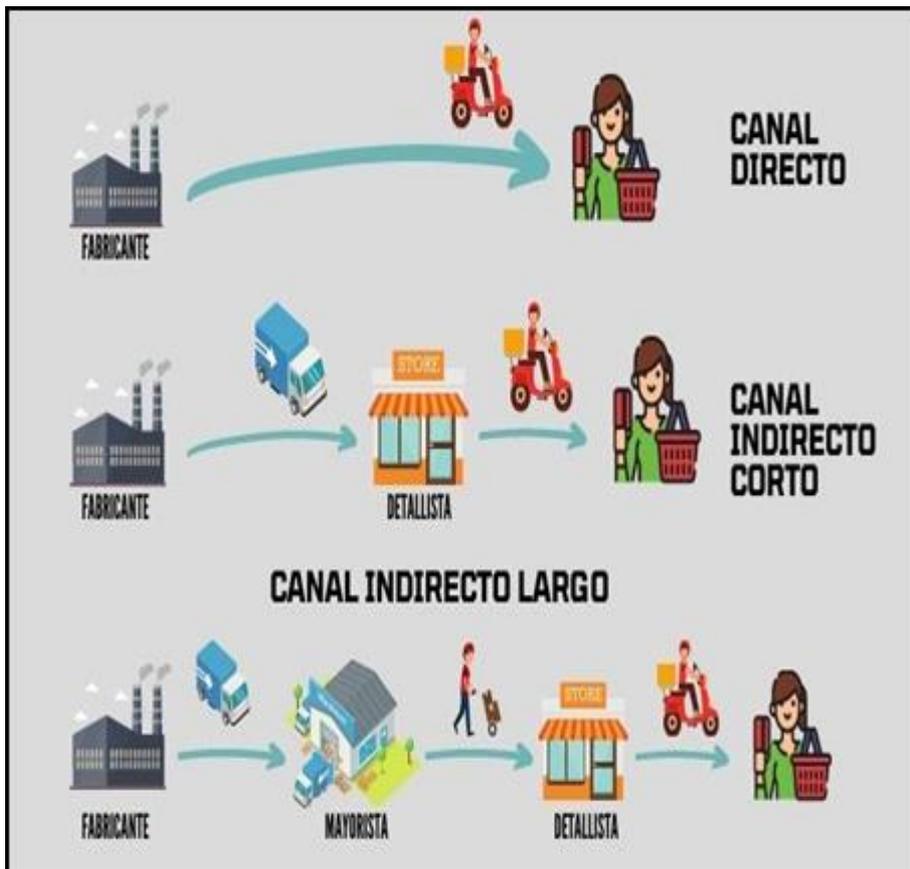
12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

Estos medios son estratégicos para cualquier proceso destinado a la exportación, los canales permiten la viabilidad de la mercancía de un punto de origen a otro de destino, minimizando los tiempos de entrega.

Los canales dependen de estructura entre la parte vendedora y la compradora, de acuerdo a los requerimientos de la entrega de los productos, se puede seleccionar el canal más apropiado para la operatividad de la mercancía.

Figura 24

Canales de distribución



Nota: www.google.com

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

Este depende del trato entre ambas empresas, en relación con la entrega de la mercadería:

Figura 25

Canal con mayor flujo



Nota: www.google.com

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

La exportación realizada por la empresa FRUTAS DE ICA S.A.C., comercializadora de Granadilla a Brasil – Puerto de Suape fue efectiva. Ya que tuvimos una excelente acogida en el mercado de brasilero, asimismo con dicha exportación generamos buena rentabilidad y liquidez. Por lo que la exportación nos ayudó a ganar experiencia en el proceso de todos los trámites a realizar. Brasil es un país de primer mundo donde nos da la oportunidad de realizar mayores exportaciones de granadilla.

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

La globalización permite cambios acelerados en todos los enfoques que están inmerso en los procesos y en la gestión de la exportación, para

ellos es fundamental que se realice estudios técnicos y de mercado para tener información de las nuevas tendencias y poder tomar decisiones que se relaciona con la exportación hacia distintos países que sean viables y flexibles en los requisitos, normas legales y pagos.

Estos conceptos de trámite son importantes para poder determinar si los resultados comerciales son positivos o negativos o si económicamente es rentable exportar a un país determinado, de no ser el caso se procede a evaluar otros mercados internacionales que si sea favorables en la rentabilidad y en la imagen y posicionamiento de la marca.

Todo país de destino donde se apuesta por el desarrollo de un comercio internacional, ponen sus reglas exportadoras, regulaciones técnicas, cumplimientos con certificaciones y permisos, pago de aranceles y documentación que legalice la mercancía; todo ello comprende como exigencias que toda empresa de cumplir para exportar.

Referido a la competitividad sobre los productos estos se enmarcan en los estándares de calidad, en los procesos productivos, sobre el estado natural del producto durante el proceso de transporte, y las exigencias técnicas en el cultivo y cosecha, como en la presentación final del producto.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 26

Costos de exportación

DESCRIPCIÓN	
Costos de Exportación	S/
Certificado de origen (ISO 9001)	3,500.00
Certificado fitosanitario	50.00
Contenedor	7,000.00
Emisión B/L	175.00
Derecho de embarque	210.00

Vistos buenos	630.00
Deposito temporal	140.00
Currier	35.00
Gastos administrativos	105.00
Agente de aduanas	3,355.80
Costo FOB	19,761.04
Póliza de seguro (1.41% FOB)	278.63
Costo Total de Exportación	20,039.67

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costo de oportunidad de capital:

El coste de oportunidad es el conjunto de recursos que dejamos de percibir cuando nos decidimos por otra alternativa que puede ser mejor o peor, siempre contando con unos recursos limitados.

Tabla 27

Costo de oportunidad

Exportación de Granadilla	140,000.00	210,000.00
Exportación de Pecanas	160,000.00	300,000.00
Diferencia		90,000.00

Nota: Autoría propia

14.2 Valor actual neto:

Tabla 28

Flujo de Caja

EGRESOS	Cantidad	S/
Productor	20,000 Kilos	64,200.00
Costo de Etiquetado	1 Caja 2 kilos – 10,000 cajas	7,100.00
Costos de Empacado	10,000 cajas	15,000.00
Costo de Embalaje	400 embales	10,000.00
Costo de Pallet	400 pallets	12,000.00
Transporte Interno	-	2,300.00
Costos de Exportación	-	20,039.67
Total Egreso		130,639.67
INGRESOS		
Año 1-Exportación 1		210,000.00
Año 2-Exportación 2		224,700.00
Año 3-Exportación 3		240,429.00
Año 4-Exportación 5		257,259.03
Año 5-Exportación 5		275,267.16
Total Ingresos		1,207,655.19

$$\text{VAN} = -140,000.00 + \frac{210,000.00}{1 + 1.51} + \frac{224,700.00}{(1+1.51)^2} + \frac{240,429.00}{(1+1.51)^3} + \frac{257,259.03}{(1+1.51)^4} + \frac{275,267.16}{(1+1.51)^5}$$

$$\text{VAN} = -140,000.00 + \frac{210,000.00}{2.51} + \frac{224,700.00}{6.30} + \frac{240,429.00}{15.81} + \frac{257,259.03}{39.69} + \frac{275,267.16}{99.63}$$

$$\text{VAN} = -140,000.00 + 83,665.34 + 35,666.10 + 15,204.27 + 6,481.50 + 2,763.03$$

$$\text{VAN} = 3,780.25$$

14.3 Tasa interna de retorno:

Tabla 29

Tasa de interna de retorno

Año	Flujo de Efectivo (7%)
0	-140,000.00
1	210,000.00
2	224,700.00
3	240,429.00
4	257,259.03
5	275,267.16

$$0 = -140,000.00 + \frac{210,000.00}{(2.55)} + \frac{224,700.00}{(6.50)} + \frac{240,429.00}{(16.58)} + \frac{257,259.03}{(42.28)} + \frac{275,267.16}{(107.82)}$$

$$= 46.13$$

$$0 = -140,000.00 + \frac{210,000.00}{(2.56)} + \frac{224,700.00}{(6.55)} + \frac{240,429.00}{(16.78)} + \frac{257,259.03}{(42.95)} + \frac{275,267.16}{(109.95)}$$

$$= -858.25$$

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

$$\text{TIR} = 1.55 + \frac{46.13}{46.13 - 858.25} (1.56 - 1.55)$$

$$\text{TIR} = 1.55\%$$

CONCLUSIONES

1. Fue importante realizar un análisis de los aspectos generales para la exportación, los requisitos, las normas técnicas, los trámites aduaneros, y los costos que generan un proceso de exportación en relación al país de destino como Brasil.
2. Investigar en el Perú la diversidad de productos o frutas que los productores peruanos cosechan, y la calidad del productor como factor principal para la exportación, al final se decidió por la granadilla, fruta que reúne las condiciones y cantidades para ser exportable.
3. Gestionar los procesos de selección de la granadilla genera un valor en el proceso exportador, sumado a ellos el desarrollo del etiquetado, empaçado, embalado, paletizado y seleccionar el transporte interno para transportar la fruta de manera apilada hasta el puerto de embarque dando inicio a la gestión de exportación.
4. Analizar los documentos que se deben presentar en aduanas para que la mercadería salga del país de origen con destino al país de destino, además de conocer cuáles son las restricciones del país de destino con referencia a los productos que no pueden ser exportables y las condiciones que se requieren para la mercancía ingrese al país.

RECOMENDACIONES

1. Los participantes del trabajo de suficiencia profesional deben seguir investigando todos los procesos para realizar una exportación, sin que se vea afectado sus intereses económicos ni la mercancía que se va a exportar, en vista que todo producto si no está custodiado sus propiedades empiezan a descomponerse o a eliminarse.
2. De los conocimientos adquiridos sobre la granadilla es importante evaluar otros productos que puedan ser exportables y que tengan alta demanda en otros países, esta oportunidad de negocio debe ser aprovechada para poder ampliar su mercado y de esta forma la marca de la empresa tenga una repercusión internacional.
3. Es muy importante conocer sobre el Tratado de Libre Comercio que tiene el Perú con diversos países ya sea en Sudamérica, América Latina, Europa u otro continente, de esta forma se podrá hacer un análisis de que países podrían ser viables para poder exportar diversos productos y de cualquier rubro o categoría.
4. Se debe contar con un consultor externo que tenga amplio conocimiento en exportación e importación, esto tendrá una repercusión económica y la inversión que se implementa tendrá resultados positivos y no se vería afectado por falta de desconocimiento.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ABC PACK (s.f). *Tipos y características de los palets*.
<https://www.abc-pack.com/enciclopedia/tipos-y-caracteristicas>
- Agencia Aduanera COMEX (s.f.) Consultoría logística
<https://www.comex.com.pe>
- Acuerdos comerciales. (2007). *Texto del TLC Perú*
<http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe>
- Antares Aduanas (s.f.). *Tipos de contenedores*
<https://antaresaduanas.com.pe/tipos-de-contenedores>
- Comisión de promoción del Perú para la exportación y el turismo (2012).
Servicios al exportador y guía exportadora
<https://www.mincetur.gob.pe/wp>
- Clasificación arancelaria de mercancías (2022). *Gobierno del Perú*
<https://www.gob.pe> › 6996-clasificacion-arancelaria-de-
- EIPE Business School (s.f.). *Top 10 empresas de logistica internacional*
<https://www.eipe.es/blog/top-10-empresas-logistica/>
- Ficha técnica de la granadilla (s.f.). *Cultivo de la granadilla*
<https://www.agrorural.gob.pe> ›
- Gestión de almacenes (2018). *Procesos de la gestión de almacenes*
<https://www.ingenieriaindustrialonline.com>
- Normalización SIICEX (2020). *Normas técnicas peruanas*
<https://www.siicex.gob.pe>

Nueva ISO 9001:2015 (2018). *Publicada la nueva norma ISO 22000 “Sistema de gestión de inocuidad alimentaria”*

<https://www.nueva-iso-9001-2015.com/2018/09/publicada-la-nueva-norma-iso-22000-2018-sistemas-de-gestion-de-inocuidad-alimentaria/>

Puerto el Callao (2021). Terminal portuario más importante del Perú

<https://www.gob.pe>

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior SIICEX (s.f.).

Calculando fletes

https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=598.59700