



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

**“EXPORTACIÓN DE CAQUI ROJO BRILLANTE DESDE HUARAL
HACIA EL MERCADO DE ESPAÑA (VALENCIA)”**

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

PRESENTADO POR

Bach. ROJAS GONZALES ANA BARBARA
<https://orcid.org/0000-0003-1738-0305>

ASESOR

Dr. BARCO SOLARI ESTEBAN AUGUSTO
<https://orcid.org/0000-0003-0870-5729>

LIMA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

El presente proyecto va dedicado primeramente a Dios, ya que sin su guía no hubiese podido lograr culminar esta meta. A mis padres, por su apoyo condicional y siempre confiar en mis capacidades. A mis maestros, que con su constante apoyo me han permitido llegar hasta el final de mi objetivo.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis maestros y familia por siempre ser mi apoyo y soporte, por sus palabras motivadores, por siempre estar presente en cada logro que obtuve.

INTRODUCCION

El presente proyecto, nos permite plantear una idea de negocio con respecto a un producto novedoso en la ciudad de Huaral, el Caqui, debido a su agradable sabor y sus múltiples beneficios a la salud, se ha logrado exportar dicho producto, pero no es tan conocido. En base a ello planteamos generar mayor marketing, de manera que le permita salir de las sombras, y se pueda transmitir toda la información necesaria sobre dicho producto, y así poder expandir la idea de un negocio de exportación.

La justificación del proyecto se enfoca en los recursos sociales, sobre como explotar mejor nuestra tierra, y nuestros recursos, de manera que nos permita expandir ideas de negocio desde el país, y no buscar productos extranjeros.

El objetivo principal es hacer del Caqui, un producto que se expanda a nivel mundial, que se logre conocer todos sus beneficios. Por ello investigaremos todos los antecedentes del producto para poder dar la seguridad de la calidad del producto, como lo vamos a difundir y como vamos a mantener todos sus recursos.

RESUMEN

El presente trabajo de suficiencia profesional, tiene como finalidad la exportación de caqui rojo brillante desde Huaral hacia un mercado que conoce muy bien este fruto: el mercado europeo, exactamente en Valencia. Por ello se elaboran e investigan todos los procesos de exportación que se realizarán a fin de comercializar el caqui desde Huaral. Hoy en día, Huaral es una provincia muy famosa, por eso debemos de sacar ventaja a esta condición para que sea más factible de realizar la comercialización, a pesar de las limitantes que puedan existir.

España es uno de los principales importadores del caqui, una gran oportunidad es el TLC con la Unión Europea, y también no dejemos de lado la tendencia actual que tienen los consumidores españoles respecto a los productos naturales, saludables y a la vez baratos. En un inicio se dará a conocer todo lo requerido para la comercialización de nuestro fruto a España, desde la cosecha hasta el embalaje. Finalmente, en el ámbito financiero, se muestran gráficos con información de las evaluaciones económicas y los costos de todos los procesos a realizar.

INDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCION.....	iv
RESUMEN	v
INDICE DE TABLAS	ix
INDICE DE FIGURAS	x
INDICE DE GRAFICOS.....	xi
CAPITULO I: PRODUCTO A EXPORTAR	12
Ficha técnica el producto	12
Clasificación arancelaria del producto	13
Flujo grama de proceso productivos.....	14
CAPITULO II: APROVISIONAMIENTO	17
Proveedores potenciales.....	17
Matriz de selección de proveedores.....	17
Control de calidad	18
Costo de fabricación y/o adquisición	19
CAPITULO III: ALMACENAMIENTO	20
Estrategia de almacenamiento	20
Lay-out de almacén.....	21
Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	22
Costo fijo de almacén.....	23
CAPITULO IV: ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO	24
Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	24
Normas técnicas aplicable	24
Proceso de rotulado.....	25
Tiempos y costos del proceso de rotulado	27
CAPITULO V: EMPAQUE	28
Ficha técnica de empaque seleccionado	28
Criterios usados para la selección del empaque.....	28
Proceso de empaque	29
Tiempo y costo del proceso de empackado	30
CAPITULO VI: EMBALAJE	31
Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	31
Criterios usados para la selección de embalaje	32
Proceso de embalaje.....	33

Tiempos y costos del proceso de embalaje	33
CAPITULO VII: UNITARIZACION (Únicamente si aplica al producto).....	34
Ficha técnica de seleccionado.....	34
Criterios usados para la selección del pallet.....	34
Proceso de paletización	35
Plano de estiba del pallet.....	35
Tiempos y costos del proceso de paletizado	36
CAPITULO VIII: CONTENEDORIZACION (Únicamente si aplica el producto)	37
Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	37
Criterios usados para la selección del contenedor	37
Proceso de contenedorización.....	38
Plano de estiba del contenedor	39
Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	40
CAPITULO IX: TRANSPORTE.....	41
Proveedores del transporte interno	41
Costo de transporte interno (Inland Freight).....	41
Proveedores de servicio de transporte internacional	42
Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	42
CAPITULO X: SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	44
Agentes de aduana	44
Costo de agenciamiento	44
Aseguradoras	44
Póliza de seguros (cobertura y costo).....	45
Depósitos temporales.....	46
CAPITULO XI: INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS.....	47
Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	47
Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.	48
Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	49
Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)...	51
Requisitos para importar muestras sin valor comercial	53
Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	54
Operador logístico y agente de aduana.....	54
Truck&Wheel	54
CAPITULO XII: DISTRIBUCION.....	55
Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.	55

Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	56
Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	57
Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o.....	58
Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización,	59
CAPITULO XIII: MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION.....	61
CAPITULO XIV: VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA	62
Evaluación van y tir	63
CONCLUSIONES.....	65
REFERENCIAS.....	66

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Ficha técnica	12
Tabla 2 Matriz de proveedores	17
Tabla 3 Costo de fabricación	19
Tabla 4 Bienes de almacén.....	22
Tabla 5 Costo fijo	23
Tabla 6 Datos de comprador.....	26
Tabla 7 Costos de proceso.....	27
Tabla 8 Ficha técnica del empaque.....	28
Tabla 9 Tiempo y costo del proceso de empaçado	30
Tabla 10 Ficha técnica de embalaje	31
Tabla 11 Proceso de embalaje.....	33
Tabla 12 Tiempo y costo	33
Tabla 13 Ficha técnica de los pallets.....	34
Tabla 14 Tiempo y costo de paletizado.....	36
Tabla 15 Tiempo y costo de contenedorización	40
Tabla 16 Transporte interno.....	41
Tabla 17 Costo de transporte interno.....	41
Tabla 18 Proveedores internacionales.....	42
Tabla 19 Aduana.....	44
Tabla 20 Costo de agenciamiento	44
Tabla 21 Depósitos temporales.....	46
Tabla 22 Proveedores de servicios logísticos	54
Tabla 23 Matriz de costos	61

INDICE DE FIGURAS

Figura 1	Clasificación arancelaria	13
Figura 2	Requisitos para exportaciones	18
Figura 3	Layout del almacén	21
Figura 4	Etiqueta del producto	24
Figura 5	Indicaciones de manipulación	26
Figura 6	Empaque interno del producto	29
Figura 7	Empaque externo del producto	30
Figura 8	Modelo de pallets	35
Figura 9	Ubicación en Google	41
Figura 10	Cotización flete marítimo	42
Figura 11	Cotización flete aéreo	43
Figura 12	Mapeo de secuencia proveedor-consumidor	55
Figura 13	Mercadona	56
Figura 14	Producto Caqui	57
Figura 15	Consumidores en España	59

INDICE DE GRAFICOS


Gráfico 1 Flujograma de procesos productivo	14
Gráfico 2 Plano de estiba del contenedor	39
Gráfico 3 Proceso de importación en España.....	51
Gráfico 4 Flujograma de nacionalización y exportación	52
Gráfico 5 FOB.....	58

CAPITULO I: PRODUCTO A EXPORTAR

Ficha técnica el producto

Mediante la ficha técnica podremos conocer un poco más del producto, acerca de sus propiedades y presentaciones disponibles.

Tabla 1 Ficha técnica

FICHA TECNICA DEL CAQUI	
	
NOMBRE CIENTÍFICO	Diospyros Kaki
FAMILIA	Ebenáceas
ORIGEN	Se cultiva en China desde el siglo VII, así como en Japón y Corea. Fue introducido en los Estados Unidos en 1828. Luego fue llevado a América y España, Francia e Italia en 1870.
OTRAS DENOMINACIONES	Kaki, persimon o palosanto
CARACTERISTICAS	Sus frutos son bayas esféricas con un peso de 80 a 250 gramos. Es de color amarillo y naranja, luego se torna de un color rojo ligeramente intenso cuando madura. Son de dos tipos: astringentes y no astringentes. Los frutos de algunas variedades tienen un sabor astringente cuando se cosechan, lo que impide que se puedan comer hasta que estén completamente maduros.
VARIEDADES	Astringentes: Rojo Brillante No astringentes: Sharon, Fuyu y Jiro

ZONAS DE PRODUCCION	Huaral, Huacho Cañete e Ica
DISPONIBILIDAD	Enero a Junio
VALOR NUTRICIONAL	Cada 100gr contiene un 80% de agua y un valor calórico de 70kcal, hidratos de carbono (16g), fibra (1,6g), potasio (190mg), magnesio (9,5mg), provitamina A (158,3 mcg), vitamina C (16mg), y ácido fólico (7mcg)
BENEFICIOS	Previene el estreñimiento y mejora el tránsito intestinal. Ayuda a mantener una piel sana. Como fuente de provitamina A mejora el estado de los huesos, la piel, el cabello y el funcionamiento del sistema inmunológico. Gracias a sus niveles de vitamina C, ayuda en la producción de colágeno. Por su alto contenido en potasio, es muy recomendable para personas que padecen presión arterial alta o enfermedades en el corazón.
USOS Y APLICACIONES	El caqui o kaqui se consume generalmente como fruta fresca o en recetas de postres y dulces, e incluso se hace mermelada.

Clasificación arancelaria del producto

La clasificación arancelaria demostrara el nivel en que debemos ubicar nuestro producto.

Figura 1 Clasificación arancelaria

- 08.10** Las demás frutas u otros frutos, frescos.
- 08.10 Las demás frutas u otros frutos, frescos.
- [0810.10.00.00](#) - Fresas (frutillas)
- [0810.20.00.00](#) - Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesa
- [0810.30.00.00](#) - Grosellas negras, blancas o rojas y grosellas espinosas
- [0810.40.00.00](#) - Arándanos rojos, mirtilos y demás frutos del género Vaccinium
- [0810.50.00.00](#) - Kiwis
- [0810.60.00.00](#) - Duriones
- [0810.70.00.00](#) - Caquis (persimonios)

Flujo grama de proceso productivos

Gráfico 1 Flujograma de procesos productivo



Recolección

La recolección se realiza cuando el fruto esta firme y colorido, en estado climático, es decir, madura después del calor de la recolección. Se da a mano, cortando el tallo cerca del cáliz sin dañar el fruto.

Curado

Hay tipos astringentes que requieren un procesamiento posterior a la cosecha, que incluye el almacenamiento de etileno durante tres días en cuartos cerrados o herméticos a 20 y 28° y 80% de humedad relativa.

Pesado y selección

Se pesa el producto para determinar la cantidad y el calibre. Luego se selecciona y se descarta el producto deteriorado o que no cumple con el requisito mínimo de calidad para la comercialización.

Limpieza

Se caracteriza por la eliminación de suciedad, impurezas y cuerpos extraños, esto se puede realizar por inmersión. Se debe tener cuidado de no dañar los frutos, ya que esto afectará su valor al momento de la venta.

Clasificación

Se realiza según el tamaño, con la finalidad de una mejor manipulación y empackado para una presentación y comercialización adecuada.

Preenfriamiento

Esto implica bajar la temperatura de los caquis o eliminar el calor de estos para retrasar la descomposición fisiológica y el crecimiento de microorganismos que hacen que el producto se pudra. Esto se hace con aire o agua.

Secado

Se elimina el exceso de humedad de la superficie de la fruta para evitar el crecimiento de hongos y algunas bacterias durante su almacenamiento. Se usa aire caliente regular o dependiendo la ubicación se colocará afuera.

Empaque

Para el comercio, la fruta se cubre o forra con bolsas de plástico, que ayudan a proteger los productos de posibles impactos durante el procesamiento y luego se transportan o envían en canastos de plástico o cartón.

Almacenamiento

Dependiendo del manejo durante y después de la cosecha, se recomienda almacenar la fruta a una temperatura entre 1°C y 85% de humedad relativa, no se recomienda almacenarla junto con otras frutas de transición, esto puede acelerar la maduración.

Transporte

Idealmente, el transporte se realiza en frigoríficos que contienen gases como el dióxido de carbono y el etileno. (Enrique, Exportacion de caqui fresco de la variedad rojo brillante al mercado de Valencia- España, 2020)

CAPITULO II: APROVISIONAMIENTO

Proveedores potenciales

- KR Comercial SAC
- Abregú Corporation SAC – Huaral
- Vivero Frutícola de Noemi Quiroz- Huaral
- Agrileza
- Vivero Frutícola “La Esperanza”

Matriz de selección de proveedores

Aquí detallamos la puntuación de cada proveedor en base a sus precios, calidad, entrega, confianza, para poder determinar cuáles tendremos alianzas.

Tabla 2 Matriz de proveedores

CRITERIOS	KR COMERCIAL SAC	ABREGÚ CORPORATION SAC	VIVERO FRUTICOLA NOEMI QUIROZ	AGRILEZA	VIVERO FRUTICOLA “LA ESPERANZA”
Precios	5	3	3	4	5
Calidad de los suministros	5	4	4	3	5
Entregas a tiempo	4	4	3	3	5
Fiabilidad del proveedor	5	4	3	3	5
TOTAL	19	15	13	13	20

Control de calidad

Figura 2 Requisitos para exportaciones

REQUISITO FITOSANITARIO DE EXPORTACION

Producto	Nombre Científico	
CAQUI(=KAKI), fruto fresco	Diospyros kaki	
País Destino	País de Origen	
ESPAÑA	PERU (MULTIDEPARTAMENTAL)	
Uso o Destino	Tipo	Estado
COMERCIALIZACION, CONSUMO, MUESTRA EXPORTACION		AUTORIZADO

Requisito(s) fitosanitario(s)
<p>1. REQUISITOS GENERALES: Certificado Fitosanitario.</p> <p>2. PLAGAS REGULADAS:</p> <p>3. DECLARACIÓN ADICIONAL: Consignar el número de contenedor.</p> <p>4. TRATAMIENTO CUARENTENARIO: No requiere tratamiento.</p> <p>5. REQUISITOS DE ETIQUETADO: Ninguno.</p> <p>6. CONSIDERACIONES PARA LLENAR EL C.F.: Ninguno.</p>

Activar W
Ve a Configu

Requisitos Sanitarios para la Exportación

INFORMATIVO

Nota		
El país de destino no exige que se cumplan los requisitos sanitarios presentados mediante certificación		
Contaminantes Químicos		
Ingredientes activos de plaguicidas	LMR	Unidad de medida
Micotoxinas	LMR	Unidad de medida
Metal	LMR	Unidad de medida
Contaminantes Microbiológicos		
Agente Microbiológico	LMR	Unidad de medida

Activar W
Ve a Configu

Costo de fabricación y/o adquisición

Para el proceso de fabricación y/o adquisición, nuestros proveedores de materia prima son pequeños agricultores independientes (miembros de la familia) de la región de Huaral que cultivan varias hectáreas de kaki. Pero también buscaremos alianzas estratégicas y asociaciones, principalmente con el Vivero Frutícola “La Esperanza”. Teniendo como precio a S/ 4.30 el kilo por mayor, siendo un buen proveedor ya evaluado en nuestra matriz y elegido por buen puntaje.

Tabla 3 Costo de fabricación

PRODUCTO PARA EXPORTAR	COSTO UNITARIO DEL CAQUI POR KILO (S/)	CANTIDAD PARA EXPORTAR (KG)	PRECIO TOTAL (S/)
Kaqui, Caqui o Persimon	S/ 4.30	12,000	S/ 51,600

CAPITULO III: ALMACENAMIENTO

Estrategia de almacenamiento

El momento de recolección del caqui es muy decisivo para el momento de la maduración. La calidad de caqui "Rojo Brillante" es astringente, que significa que no se pueden comer cuando se cosechan debido a su alto contenido en taninos solubles, por lo que se utilizan algunas técnicas después de la cosecha para eliminar el efecto astringente.

Gracias a algunos estudios realizados en la calidad "Rojo Brillante" se concluyó que cuando se expone a temperaturas inferiores a 11°C, es susceptible de presentar síntomas de daño por frío, lo que conduce a una pérdida de firmeza, lo que impide que este tipo de productos siendo comercializado.

Un factor importante para la eliminación de la astringencia en el caqui es el uso de etanol, alcohol etílico y/o CO₂.

La temperatura propuesta y la más adecuada es de 15°C, pero debemos de tomar en cuenta que esta temperatura es demasiada alta durante el almacenamiento a largo plazo. Por lo tanto, el tiempo máximo de almacenamiento a 15°C no debe exceder a los 15-20 días.

Durante el proceso de curado con el elemento elegido, a la vez se debe esperar el ablandamiento del fruto.

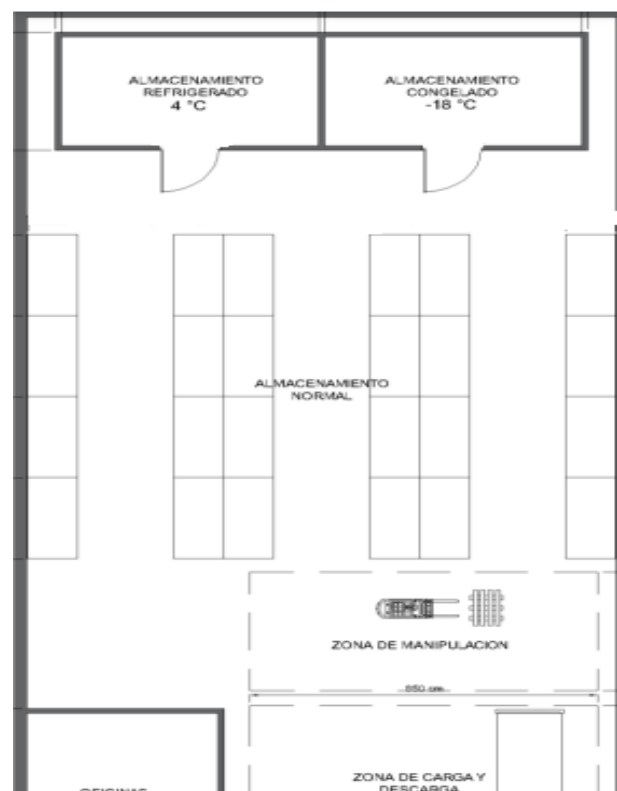
No se recomienda almacenar con frutas de otros climas ya que esto acelerará su maduración y/o puede infectarle con hongos o plagas.

Las zonas que se consideraran en la zona de acopio son: refrigerado, normal, zona de estiba y desestiba, zona de manipuleo y posible zona de oficina.

- ❖ Zona de acopio y/o almacenamiento: área designada a almacenar todos los caquis que estarán futuros a ser vendidos y estarán en los diferentes almacenes y en condiciones refrigeradas.
- ❖ Zona de carga y descarga: en esta zona entrará el transporte para poder cargar y descargar los caquis en los vehículos propios de reparto.
- ❖ Zona de manipuleo: aquí se recibe la documentación, se verifica la calidad, se chequean los caquis, se organizan y preparan para el almacenamiento. Durante la carga, esta zona se consolida para preparar los pedidos de los clientes, se lleva a cabo las cargas en el pallet, packing verificación de documentos, etc.







Lay-out de almacén

Figura 3 Layout del almacén



Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

Tabla 4 Bienes de almacén

MAQUINARIA	NOMBRE	DESCRIPCION
	Pallet europeo	Generalmente fabricado de manera, que se utiliza para mover la carga de mercancías y así poder facilitar su levantamiento y desplazamiento.
	Transpaleta	Tipo de carretilla, su función principal es mover pallets a nivel de suelo, permitiendo un transporte de mercancías.
	Equipo de refrigeración y / o máquina de enfriamiento	Dispositivo que permite la conservación y/o almacenamiento de productos a una determinada temperatura.
	Montacargas	Levanta, baja y mueve cajas y/o pallets sin necesidad de tanto esfuerzo manual.
	Estantería	En estos estantes se ubicarán las cajas terminadas y empaquetadas y también algunos pallets.
	Film plástico para paletizar embalaje	Se usará para embalar la carga para su traslado y distribución y posteriormente exportación.

Costo fijo de almacén**Tabla 5 Costo fijo**

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Alquiler de almacén (post cosecha)	-	-
Curado con etileno	S/500	S/ 6000
Cámara hermética	-	-
Combustible de transporte	S/600	S/ 7200
Gastos de limpieza	S/300	S/3600

CAPITULO IV: ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

Modelo de etiquetas / rotulado de producto

Figura 4 Etiqueta del producto



Normas técnicas aplicable

El 13 de diciembre del 2014, con el Reglamento (UE) N° 2011 del Parlamento Europeo y el Consejo en 2011, se aprobó una nueva ley para garantizar que los consumidores tengan información más clara, completa y precisa sobre los ingredientes de los alimentos. El Reglamento se aplica al etiquetado de los alimentos, el etiquetado general y la declaración nutricional.

Estas son las principales novedades o implementaciones:

Etiquetas más legibles: El tamaño mínimo de letra para la información que va de manera obligatoria es de 1,2 mm. En todo caso, si la superficie máxima del envase es inferior a 80cm, el tamaño mínimo se reduce a 0,9mm.

No obstante, si es menor de 25cm², la información nutricional no será obligatoria. Los envases con una superficie máxima inferior a 10cm² no necesitan mostrar información nutricional y lista de ingredientes.

Independientemente del tamaño del paquete, se debe divulgar nombre del producto alimenticio, la presencia o ausencia de alérgenos potenciales, el contenido neto y la vida útil mínima.

País de origen: En el lapso de tres años, la Comisión también presentará un informe evaluando la factibilidad y el análisis de costo- beneficio para así determinar el país u origen de otros tipos de productos como carne, leche, etc.

Proceso de rotulado

Toda la información relevante en español debe estar en la parte posterior o frontal de la etiqueta. La normativa española de etiquetado debe incluir la siguiente información:

- ❖ Nombre del alimento y/o producto
- ❖ La lista de ingredientes (a excepción de frutas y hortalizas frescas)
- ❖ La cantidad neta (expresada en kilogramos)
- ❖ El nombre o la razón social del exportador
- ❖ El lugar de origen.

Se empleará un diseño de marcado que identificará cada pieza de la carga para que pueda ser manejada y bien ubicada durante su manipulación. Dentro del transporte internacional tenemos las siguientes marcas:

Marcas de expedición: aquí se encuentra la información del comprador, destino, país, dirección, etc.

Tabla 6 Datos de comprador

Nombre o denominación de producto	Caqui fresco
País de origen	Perú
Indicaciones de conservación	Mantener en un lugar seco y fresco, fuera del alcance directo de la luz solar o temperaturas elevadas.
Contenido neto	2.50kg
Nombre y dirección del exportador	Kaki Huaral- Perú

Marcas informativas: incluye información del producto y están separadas de la marca de expedición: exportador, país de origen, puerto de embarque, numero de bultos, etc.

Marcas de manipulación: están marcas informan sobre el manejo del producto y las advertencias de uso con la ayuda de símbolos pictóricos. Se implementan de acuerdo con la norma ISO 780:1983 y los símbolos deben pintarse en negro sobre un fondo claro. En este caso, utilizaremos tres pictogramas que irán colocados en el envase y paleta.

Figura 5 Indicaciones de manipulación



ESTE LADO HACIA ARRIBA.
-Permitirá saber de qué lado del embalaje debemos de manipular.

MANTENGASE LEJOS DEL CALOR. - El caqui es un producto perecible por ello debe estar de preferencia lejos del calor.

PROTEGER DE LA HUMEDAD. - el empaque puede verse afectado debido a que está hecho de cartón doble corrugado.

Tiempos y costos del proceso de rotulado**Tabla 7 Costos de proceso**

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	DESCRIPCION	TIEMPO	COSTO TOTAL
Rotulo y etiquetas	Cartón doble corrugado	1 día	S/3540
Mano de obra			S/50
Otros costos adicionales	Transporte, descarga, etc.		S/354
TOTAL			S/3944

CAPITULO V: EMPAQUE

Ficha técnica de empaque seleccionado

Tabla 8 Ficha técnica del empaque

EMPAQUE	CARACTERISTICAS	
	Tipo de empaque	Caja troquelada de cartón doble corrugado con orificios laterales
	Medidas	35 x 18 x 11 cm
	Unidades por caja	10
	Peso neto por caja	2.50 Kg.
	Peso bruto por caja	2.80 Kg.

Crterios usados para la selección del empaque

Es el recipiente o envase del producto, cuya finalidad es contener, envolver y proteger el centro o contenido del producto y facilitar su manipulación, transporte y almacenamiento. El empaque será en cajas de cartón corrugado doble troquelado con dimensiones de 35x18x11 cm con aberturas en los costados, es el material más usado para la comercialización y exportación de frutas. Por lo general, están hechos de láminas simples con perforaciones que brindan ventilación de calor, respiración del producto y circulación de aire frío. Se ha convertido en el embalaje más utilizado debido a su versatilidad y alta resistencia al apilamiento.

Proceso de empaque

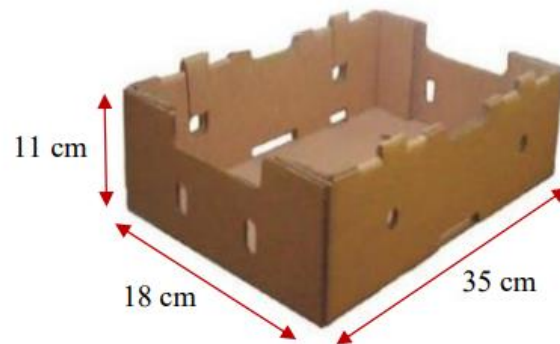
Empaque primario:

- Bandeja alveolar de 10 celdas esféricas apta para caquis, fabricada en polietileno.
- Desde el envasado hasta el envío internacional, cada fruto estará protegido individualmente.
- Fabricado en polietileno, reduce el impacto medioambiental y prolonga la vida útil gracias a su fácil reciclaje.

Figura 6 Empaque interno del producto



- Empaque secundario:
- Cartón doble corrugado
- Buena calidad y precio
- Producto reciclable y biodegradable
- Facilita la apilación de productos
- Ofrece resistencia al peso de los productos que contendrá

Figura 7 Empaque externo del producto**Tiempo y costo del proceso de empaclado****Tabla 9 Tiempo y costo del proceso de empaclado**

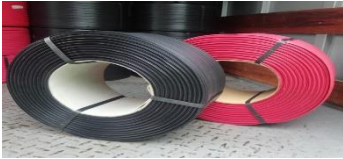
PROCESO DE EMPACADO	DESCRIPCION	TIEMPO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Envase (empaque primario)	Cartón doble corrugado	2 días	S/0.50	S/20,000
Mano de obra				S/ 236
Otros costos adicionales	Transporte, descarga, etc.			S/50
TOTAL				S/20,286

CAPITULO VI: EMBALAJE

Ficha técnica de embalaje seleccionado

Tabla 10 Ficha técnica de embalaje

FICHA TECNICA DE EMBALAJE SELECCIONADO	
FLEJE JIM MANUAL DE PLASTICO	
Características	<ul style="list-style-type: none"> • Fácil de usar • Elástico y resistente • Auto adherente • Económico, solución rápida • Protege la mercancía
Usos	Flejado de cajas y pallets para la agrupación, fijación y protección de la mercancía.
Capacidad	El material es el más ligero y flexible para todos y cualquier tipo de flejado.
Composición	Hecho de polietileno, que es un plástico autoadherente.
Medidas	Los rollos del PP tienen una variedad de medidas, pero el principal mide unos 50cm de largo y como son elásticos no tienen una medida definida o concreta.

FICHA TECNICA DE EMBALAJE SELECCIONADO	
Zunchos y esquineros de plástico	
Características	<ul style="list-style-type: none"> • Asegura la carga evitando caídas • Resistente a altas temperaturas • Fácil colocación y retiro • Ligero • Se cierran con grapas y esquineros
Usos	Amarre y sujeción de carga y maquinaria para transporte terrestre o marítimo.
Capacidad	Resistente a la rotura y medible de acuerdo con la carga
Composición	Hecho de polietileno, que es un plástico reciclable
Medidas	De ancho mayormente mide 15m, espesor 1m, 900 metros de largo y 10kg por rollo.

Criterios usados para la selección de embalaje

Es un material utilizado para cubrir, agrupar y proteger los productos durante su manipulación, almacenamiento y transporte. En este caso, para una mejor protección de la mercancía, las cajas se ordenarán y tensarán con zunchos transversales y horizontales, además de esquineros para aumentar la estabilidad de la carga paletizada.

Proceso de embalaje

Tabla 11 Proceso de embalaje

PROCESO DE EMBALAJE	TIEMPO	COSTO TOTAL
Fleje jim manual	1 día	S/50,00
Zunchos y esquineros		S/ 300
Mano de obra		S/200
TOTAL		S/730

Tiempos y costos del proceso de embalaje


Tabla 12 Tiempo y costo

PROCESO DE EMPACADO	DESCRIPCION	TIEMPO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Envase (empaquete primario)	Cartón doble corrugado	2 días	S/0.50	S/20,000
Mano de obra				S/ 236
Otros costos adicionales	Transporte, descarga, etc.			S/50
TOTAL				S/20,286

CAPITULO VII: UNITARIZACION (Únicamente si aplica al producto)

Ficha técnica de seleccionado

Tabla 13 Ficha técnica de los pallets

PALLET	CARACTERISTICAS	
	Tipo de pallet de madera	Europeo o europalet
	Medidas	120cm x 80cm x 14.5cm
	Numero de cajas por nivel	12 cajas
	Numero de niveles por pallet	18 niveles
	Total, de cajas por pallet	216 cajas
	Unidades por pallet	2160 caquis aprox.
	Peso neto por pallet	540.00 kg
	Peso bruto por pallet	604.80 kg

Crterios usados para la selección del pallet

El criterio para el uso del pallet tipo ARLOG, debido a que según ficha técnica es de alta resistencia y de fácil traslado, siendo seguro y reutilizable.

- Los pallets de madera son reciclables y ecológicos
- Fácil de apilar
- Mantiene la higiene de la mercadería
- Evita que el paquete toque el suelo
- Útil para contener el peso de la mercancía enviada
- Mejora el movimiento durante la carga y descarga.

- Conveniente manejo de carga
- Baja inversión en unidad y equipo

Proceso de paletización

Los pallets utilizados serán pallets europeos con unas dimensiones de 120 x 80 cm, que es el tamaño especificado por la UE. Estos pallets son mas pequeños que los americanos porque están diseñados para el transporte ferroviario. Deben llevar el símbolo EUR y cumplir con la Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias (NIMF N°15), que incluye la fumigación de pallets y embalajes de madera de otros países para reducir plagas, insectos, etc. Las cajas se apilarán vertical y horizontalmente. Además, contarán con zunchos y esquineros para mejor estabilidad en el pallet. Finalmente se embalará con papel film.

Plano de estiba del pallet

De esta manera se agruparán las 12 cajas en un pallet con 18 niveles, que sería un total de 216 cajas por pallet. Deben ir acompañados de la documentación correspondiente para el determinado proceso de exportación.

Figura 8 Modelo de pallets




Tiempos y costos del proceso de paletizado*Tabla 14 Tiempo y costo de paletizado*

Proceso	Tiempo	Precio	Cantidad	Costo
Alquiler de pallet	1 día	S/100	2	S/200
Acomodo de cajas en el pallet	1 día	S/50	2	S/100
Otros gastos				S/100
TOTAL				S/400

CAPITULO VIII: CONTENEDORIZACION (Únicamente si aplica el producto)

Ficha técnica del contenedor seleccionado

CONTENEDOR	CARACTERISTICAS	
	Tipo de contenedor	Refrigerado 40 pies
	Medidas (interno)	11.58 x 2.29 x 2.25 m.
	Cantidad de cajas por embarque	4000 cajas
	Total, de unidades por embarque	40, 000 caquis aprox.
	Numero de envíos por año	3 envíos
	Peso neto por embarque	10,000 kg
	Peso bruto por embarque	11,200kg

Criterios usados para la selección del contenedor

Los criterios frecuentes que son de uso para seleccionar los contenedores son los siguientes:

- Menor precio
- Mayores seguros en caso de contratiempos o retrasos
- Adaptabilidad en el buque dentro de cual será enviado
- Ahorro de espacio debido a su fácil apilación
- Mercancías mas protegidas a la contaminación
- Accesible para empresas pequeñas o medias que realizan envíos de menos toneladas.

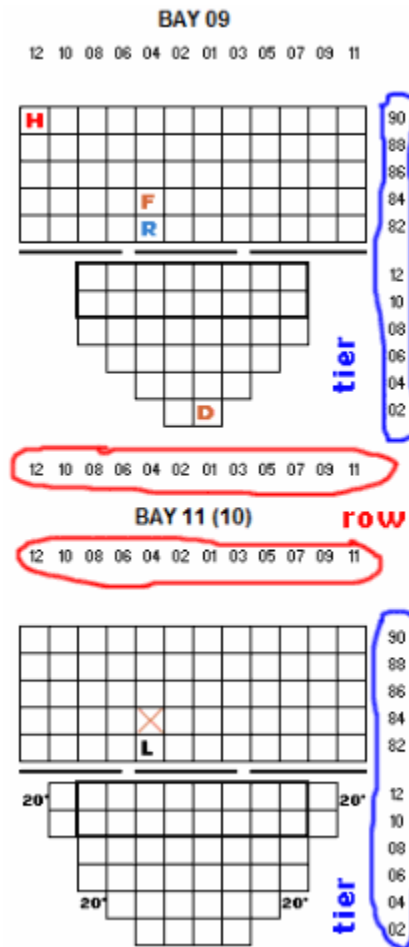
- Norma ISO 1496 Y 6346
- Fácil carga y descarga de la mercancía
- Baja probabilidad de pérdida del producto
- Facilidad en el transporte internacional

Proceso de contenedorización

Se llevará a cabo en un contenedor de 40 pies refrigerado, sabiendo que la unitarización consiste en agrupar y ordenar la mercancía contenidas en cajas apiladas para que así se aproveche el espacio en un pallet europeo facilitando el transporte durante toda la distribución física internacional (DFI) de forma segura y rápida. La temperatura del contenedor será de – 1 o, esta temperatura ayudará a la conservación durante el tiempo de tránsito que son aproximadamente 32 días del puerto del Callao hacia el puerto de Valencia.

Plano de estiba del contenedor

Gráfico 2 Plano de estiba del contenedor



Nuestra carga no completa el espacio del contenedor de 40 pies, por ello se consolidará con otros exportadores que tengan el mismo destino.

En el plano de estiba es posible determinar con absoluta precisión donde ha sido colocada la carga. Los entendidos incluso comentan que los dueños de la mercadería pueden elegir el lugar y que hay sitios más caros que otros, como si fueran butacas en un teatro. (Velásquez, 2013)

Tiempo y costos del proceso de contenedorización***Tabla 15 Tiempo y costo de contenedorización***

CARACTERISTICAS	COSTO
Cargo por nave	100
Cargo por agencia marítima	60
Cargo por operador portuario	200
Cargos aduaneros	95
Cargos por ENAPU	70
TOTAL	525

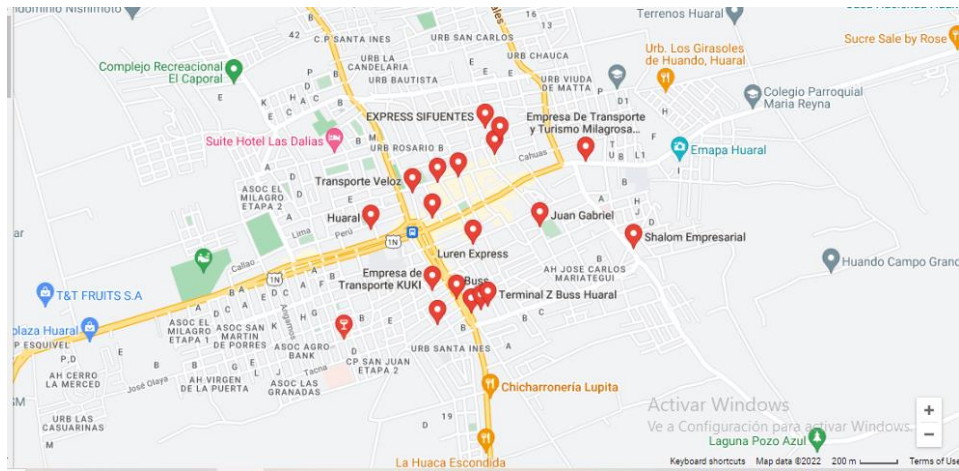
CAPITULO IX: TRANSPORTE

Proveedores del transporte interno

Tabla 16 Transporte interno

NOMBRE DE EMPRESA	UBICACION	CONTACTO
Transporte propio del fundo ROJAS	Huaral- Lima	Cel: 9945245878
MARYFER CARGO	El Palmo, Huaral	Cel: 952302989
Empresa de transporte SAN FELIPE EXPRESS S. A	Huaral- Lima	Tel: 01 7589069

Figura 9 Ubicación en Google



Costo de transporte interno (Inland Freight)

Tabla 17 Costo de transporte interno

CARACTERISTICA	VALOR	
Tiempo para recorrer	2 horas y 10min	
Kilometraje	75.3km	
COSTO DE TRANSPORTE	COSTO EN S/	COSTO EN \$/
Costo fijo	S/ 50	\$/ 13.06
Salario de chofer	-	-
Seguro	S/ 20	\$/5.22
Peajes	S/20	\$/5.22

Proveedores de servicio de transporte internacional

Tabla 18 Proveedores internacionales

PROVEEDORES DE TRANSPORTE INTERNACIONAL				
LINEA NAVIERA	TIPO DE TRANSPORTE	DIRECCION	TELEFONO	E-MAIL
	Marítimo	Avenida Pardo y Aliaga 652 San Isidro, Lima 27, 15073	(01) 6107500	salimp@hamburgsud.com
	Marítimo	C. 41 894, San Isidro 15036	(01) 6113400	Imm.genmbox@cma-cgm.com.
	Marítimo	Dirección: Monte Rosa 233 of 806 33 Lima -	+51 1 616 5100	chartering. westcoast at bbcchartering.com

Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Figura 10 Cotización flete marítimo

Callao - Balboa

Callao - Cartagena

Callao - Caucedo

Callao - Casablanca

Callao - Valencia

Callao - Ashdod

Callao - Mersin

Callao - Salerno

Callao - Livorno

Callao - Vado Ligure

Callao - Barcelona

Líneas Navieras:
Callao - Valencia

Puerto de origen:
Callao (Perú)

Puerto de destino:
Valencia (España)

Tarifa promedio de flete por contenedor
20 pies: \$ 2000
40 pies: \$ 2400
40 pies refrigerado: \$ 4500

Mercadería Consolidada
Tm/m³
\$ 120

Línea naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
HAMBURG SUD	COLUMBUS	ALCONSA	36	SEMANAL
HAMBURG SUD	COSMOS	DEMARES	27	SEMANAL
CMA CGM	UNIMAR	UNIMAR	36	SEMANAL

Figura 11 Cotización flete aéreo

perú

España Madrid **Q**

Ciudad de destino: MADRID | Depósito temporal: TALMA | Frecuencia de salida: DIARIO

Conectividad & Tiempo de tránsito **Líneas Aéreas**

RUTA 2: RUSIA :3 escalas y 40h 00 min de tránsito

1. LIMA - PERÚ	00h 00 min	Lima - Perú
2. Lima - Perú	12h 00 min	Madrid - España
3. Madrid - España	40h 00 min	Moscú - Rusia

Flete Aéreo Promedio [Peso por flete](#)

Tarifa por kilo

Datos conexos de flete

Cargos de la aerolínea	Cargos de la aerolínea
<ul style="list-style-type: none"> > FSC usd 0.60 kg vol (combustible) > UA usd 0.0425 kg vol (uso de aeropuerto) > SSCC usd 0.10 kg vol (seguridad de la carga) 	<ul style="list-style-type: none"> > FSC usd 0.60 kg vol (combustible) > UA usd 0.0425 kg vol (uso de aeropuerto) > SSCC usd 010 kg vol (seguridad de la carga) x > Handling : USD 60 + IGV (envío de documentos a destino) > Corte de guía USD 30 + IGV (emisión de documento emitido por la línea aérea) > Corte de guía USD 20 + IGV (emisión de documentos emitido por el agente de carga)

Activar Windows
Ve a Configuración

* Todos los vuelos parten del Aeropuerto Jorge Chávez - Lima

CAPITULO X: SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

Agentes de aduana

Tabla 19 Aduana

RUC	CODIGO	AGENTE	DIRECCION	TELEFONO	REPRESENTANTE
20387138090	8444	Agencia de aduana Lama S.A.	Jr. Trinidad Moran 955-971 oficina 101-201-Lince	20387138090	Zapata Almestar Juan Jose

Costo de agenciamiento

Tabla 20 Costo de agenciamiento

Servicio	Aplicación	Imp	Exp	Tiempo Promedio de Atención	Descripción	Monto en Dólares	Emisor
Doc Fee	B/L	X		48 horas	Proceso de registro del manifiesto de carga y verificación documentaria para la transmisión ante Aduana dentro de los plazos exigidos por la Autoridad Aduanera. Este recargo debe ser pagado en Agencia Columbus	55.00	Factura extranjera de Hamburg Sud A/S (Empresa No Domiciliada)
Doc Fee	B/L		X	48 horas	Proceso de registro del manifiesto de carga y verificación documentaria para la transmisión ante Aduana dentro de los plazos exigidos por la Autoridad Aduanera. Este recargo debe ser pagado en Agencia Columbus	55.00	Factura extranjera de Hamburg Sud A/S (Empresa No Domiciliada)

Aseguradoras

Según INSUR, las compañías de seguros son las encargadas de asegurar los bienes contra posibles riesgos en el proceso de exportación. En caso de accidente, estas aseguradoras se hacen cargo de la totalidad o parte de la indemnización por pérdida o daño de la mercancía de conformidad con el contrato. (P., 2021)

Las compañías de seguros más conocidas en nuestro país son:

- PACIFICO
- MAPFRE
- INTEGRA

Póliza de seguros (cobertura y costo)

- Seguro por viaje/ póliza individual
- Cobertura para viajes y multimercancia para pólizas emitidas a través de pólizas declaradas/flotantes.

Por su valor:

- Estos seguros cubren el valor económico o comercial de las mercancías.

La suma asegurada:

- En caso de pérdida total absoluta o constructiva, la compañía aseguradora paga hasta el 10% del valor total asegurado de acuerdo con las condiciones especificadas en la póliza.
- La suma asegurada total está compuesta por:
 - ✓ El valor de la mercancía está determinado por la factura emitida en el lugar de origen de las mismas: valor FOB
 - ✓ El costo del porte o flete para su traslado

El costo del seguro

- El sobre seguro o compensación adicional por valor imaginario para cubrir los gastos de aduana u otros gastos de importación. (Hasta un 20 %- 25% del total de los tres puntos mencionados).

Depósitos temporales

Tabla 21 Depósitos temporales

DEPOSITOS TEMPORALES			
EMPRESA	SERVICIO	UBICACIÓN	TELEFONO
	Almacenamiento de mercancías	CALLE "A" N.º 391 - URB. INDUST. BOCANEGRA CALLAO	5741604 - 5741532
	Almacenamiento de mercancías	JR. GASPAR HERNANDEZ N° 700 LIMA	3301004 - 3301005
	Almacenamiento de mercancías	LIMA, Jorge Chávez 154, Miraflores 18	(01) 2018200

CAPITULO XI: INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana

Puertos de España

- Bahía de Algeciras
- Valencia
- Barcelona
- Cartagena
- Huelva
- Bilbao
- Tarragona
- Las Palmas
- Castellón
- Gijón

Aeropuertos de España

- Adolfo Suarez Madrid – Barajas
- Barcelona – El Prat
- Alicante
- Gran Canaria
- Ibiza
- Málaga
- Palma de Mallorca
- Tenerife Sur

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

Infraestructura vial

La red de carreteras españolas está formada por unos 163.557 kilómetros, comprende autopistas de peaje, carreteras de doble calzada y carreteras convencionales. El diseño de la red de carreteras española es un patrón radial con centro en Madrid desde donde dan a origen a las principales carreteras nacionales que van desde Madrid a I (Bilbao, Barcelona, Valencia, Sevilla, Badajoz, La Coruña) España cuenta con la red ferroviaria de más alta velocidad, cuenta con más de 15,000 km situando al país como top mundial. Este país tiene completas las líneas de ferrocarril convencional a la red transeuropea de transporte TEN-T, por ello se sitúan como el tercer país del mundo en alta velocidad.

Infraestructura portuaria

Todos los puertos han efectuado fuertes inversiones en infraestructuras, los puertos que tienen mejor tráfico son los más especializados en movimientos de mercancías contenedorizadas. Los puertos españoles tienen un control de los servicios portuarios por parte de una entidad, los servicios que se prestan en zona terrestre y en la zona marítima del puerto pueden ser explotados y gestionados directamente por la Autoridad Portuaria.

España mueve al año más de 560 millones de toneladas de mercancías además es el segundo país de Europa que tiene movimiento portuario de contenedores con tres de los mejores puertos (Valencia, Barcelona y Algeciras)

Infraestructura aeroportuaria

España cuenta con 50 aeropuertos, la mayoría de ellos con conexiones internacionales directas. La conectividad aérea facilita y asegura el transporte de mercancías.

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

Puerto de Valencia

A nivel mundial ocupa el puesto 30, destaca como el más importante de toda la cuenca mediterránea y ocupa el quinto lugar en Europa. Se inauguró en 1941, la fortaleza de este puerto radica en que es punto de partida de muchas travesías durante todo el año, y sobre todo; puerto de muchos barcos pesqueros, especialmente industriales y portacontenedores.

Puerto de Algeciras

Se sitúa cuatro puestos por debajo del puerto de Valencia. En el Mediterráneo, ocupa el segundo lugar y es el sexto país mas influyente de Europa. La Autoridad Portuaria del Golfo de Algeciras cuenta con buenas medidas de seguridad, a la cabeza de los puertos europeos en este sentido.

Puerto de Barcelona

Ocupa el puesto 77 en el mundo, el 15 en Europa y el 7 en el Mediterráneo. En sus terminales de contenedores cuentan con una amplia experiencia en el manejo de este tipo de carga y personal altamente calificado. Cuenta con tres terminales

internacionales: TCB, TerCat y la recientemente lanzada terminal BEST; y 17 grúas portacontenedores, así como vehículos ferroviarios para la carga y descarga de mercancías.

Puerto de Las Palmas

Es el principal puerto de transbordo de esta región gracias a su favorable posición geográfica y conectividad con África. En el plazo de un año, el puerto Canario aumentó su tráfico de contenedores en transbordo un 65% hasta las 790.232 unidades. Está conectado a 180 puertos en los cinco continentes por treinta líneas navieras y tiene la distinción de ser el primer puerto en el Atlántico Medio.

Puerto de Bilbao

Ocupa el puesto 125, en Europa subirá al 25, formando una consolidación como puerto de referencia en el norte peninsular. Sus instalaciones se asientan sobre una superficie total de 350 hectáreas de terreno y 1700 hectáreas de superficie flotante. Estos muelles cuentan con atracaderos especializados para el transporte marítimo de carga general, carga en contenedores, carga a granel, carga sólida y líquida, carga hortofrutícola y automóviles. También se distingue por la eficiencia de todos los medios de transporte, apoyados en enlaces multimodales que conectan en el puerto de Bilbao con las principales redes viarias y ferroviarias, tanto nacionales como europeas. (IContainers, 2014)

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

Los siguientes documentos se deben presentar en Aduanas:

- La factura comercial o proforma
- Conocimiento de Embarque Marítimo o Aéreo para el transporte de la mercancía.
- Documento único administrativo (DUA) y documentos adicionales que permiten el paso de mercancías por la aduana.

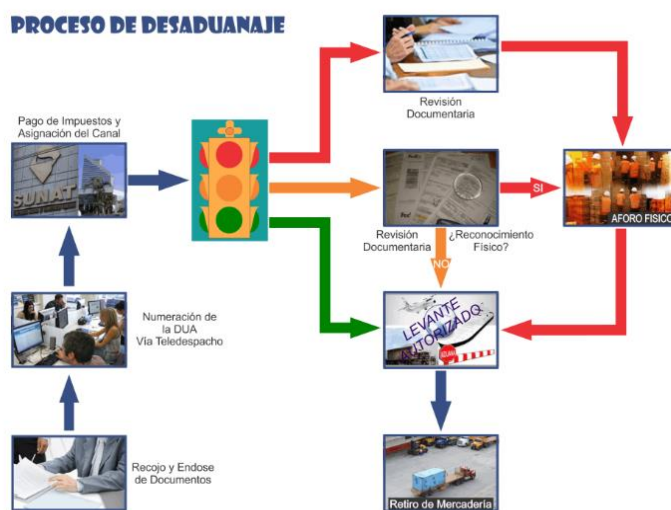
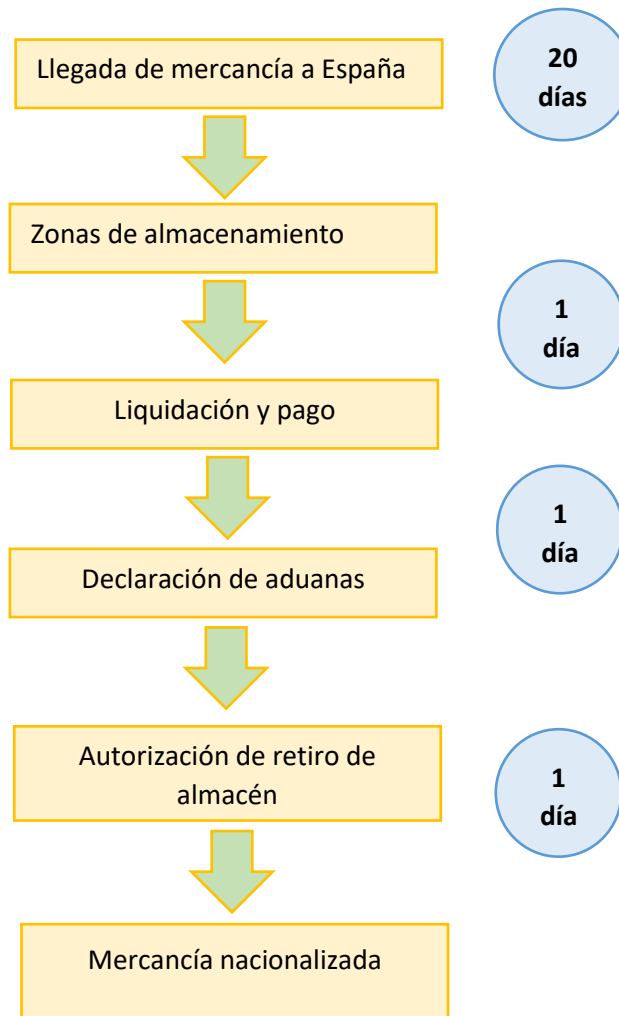
DUA está disponible en las cámaras de comercio o en cualquier imprenta autorizada. Las Aduanas y algunas cámaras de comercio tienen acceso a una Plataforma de Despacho Aduanero Informático (SOFI).

En el caso de transporte ventas dentro de la Comunidad, se debe presentar una Declaración de Cambio de Mercancías (GED) o una Declaración Intrastat a la autoridad aduanera.

Gráfico 3 Proceso de importación en España



Gráfico 4 Flujo de nacionalización y exportación






Fuente: HGN Group

Requisitos para importar muestras sin valor comercial

1. Para el envío de muestras sin valor comercial, se utilizarán los procedimientos establecidos en el Envío Simplificado de Importación (INTA-PE.01.01) y en el Procedimiento Especial de Control de Mercancías de Uso Restringido (INTA-PE.00.06). En la aplicación de este procedimiento deberán tenerse en cuenta las excepciones previstas en el apartado 5 del apartado anterior, así como otros procedimientos específicos que resulten de la aplicación.
2. Los envíos de muestras sin Valor Comercial están sujetos a Reconocimiento o Inspección Física Obligatoria.
3. Las muestras de productos terminados que no tengan valor comercial deben mandarse para su envío y no para comercialización. Si no se cumple esta condición, el encargado de Aduanas inutilizará la muestra en el momento de la identificación mediante corte, perforación, marca indeleble, retirada del seguro (en el caso de cinta adhesiva), o de otra forma.
4. La importación de muestras sin valor comercial no se encuentra sujeta al pago de derechos Ad Valorem.
5. Para efectos de la exoneración de los Derechos Ad Valorem, debe utilizarse el Código de Trato Preferencial Nacional N.º 16. (SUNAT, 2022).

Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

Tabla 22 Proveedores de servicios logísticos

AGENTE	LOGO	NOMBRE	DIRECCION	CONTACTO
Operador logístico y agente de aduana		Truck&Wheel	polígono Industrialdea Otsango, 17 - NAVE 2, Lesaka, 31770, Navarra	902222900
Operador logístico		Seur	Calle Gamonal (p i coop Vallecas), 6, MADRID, MADRID	902 10 10 10
Operador logístico		Logista España	Calle del Trigo - pg ind Polvoranca, 39, LEGANES, MADRID.	<u>+34 914 81 98</u> <u>00</u>

CAPITULO XII: DISTRIBUCION

Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

El mapeo muestra el medio de transporte, la logística utilizada, y el manejo aduanero de los frutos (caquis) enviados a España. En el siguiente grafico podemos ver la secuencia de una operación comercial, desde el punto de origen, recepción, hasta el punto de entrega, que es el importador final.

Figura 12 Mapeo de secuencia proveedor-consumidor



Fuente web: <https://es.scribd.com/document/27928353/GUIA-MARITIMA>

Para definir los canales de distribución se tendrá en cuenta: ciudad, contacto, dirección, fax, correo electrónico, numero de organización o punto de venta, estrategias y condiciones de compra, alcance geográfico, producto, proveedor actual, plazo)

Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto

Mientras que los grandes hipermercados y supermercados controlan una parte significativa de las ventas, los supermercados más pequeños en áreas urbanas ganan popularidad debido a su proximidad (debido a que están a poca distancia de áreas residenciales o comerciales). (AECCEM, 2022)

El canal que se ha elegido para la comercialización de nuestro fruto son las tiendas tradicionales, trabajaremos con ellos al inicio. Luego, con una visión más compleja, nuestro punto fijo serán los supermercados e hipermercados que son los principales canales de distribución en el país europeo.

Figura 13 Mercadona



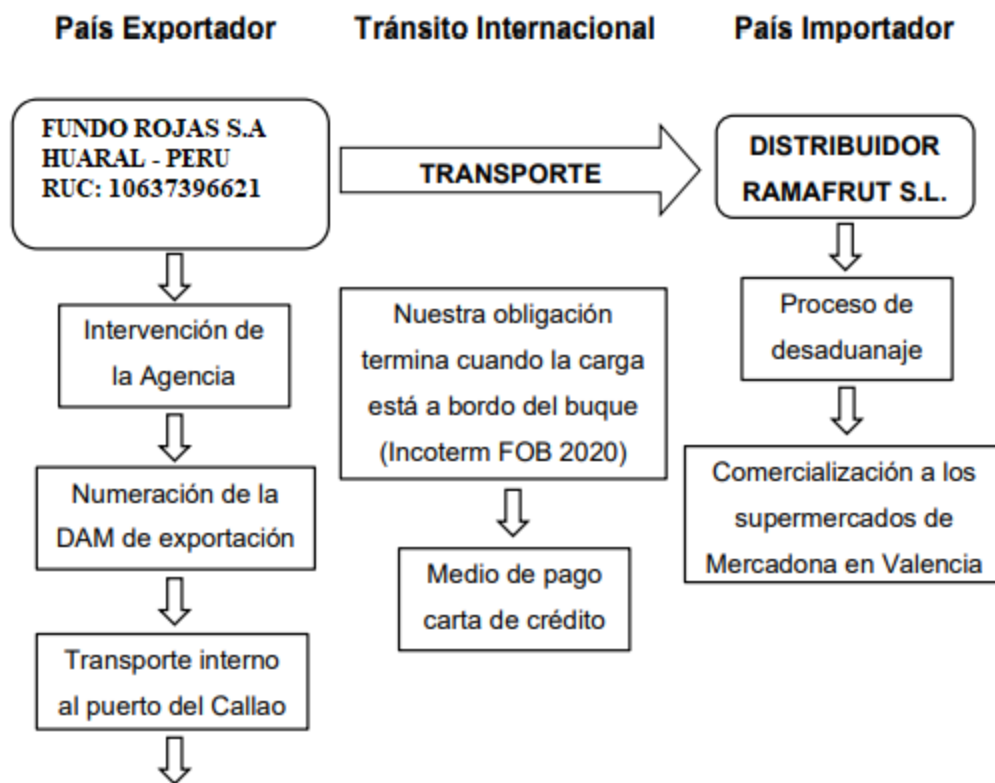
**Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación,
condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes
mínimos, etc.**

En los últimos años la demanda y consumo de caqui ha aumentado, Principalmente en el mercado europeo, se consumen en Francia, España, Portugal e Italia. De hecho, la variedad más consumida en España es el caqui Rojo Brillante. Un punto importante es que España tiene muy altas temperaturas en los meses de diciembre y enero, esto es una ventaja para nosotros ya que es nuestra oportunidad para exportar nuestro fruto.

La demanda española se encuentra aún muy focalizada cerca de las zonas de producción y conforme más se va al Norte de España la presencia de este producto en los lineales de los supermercados y los detallistas es menor. (Blog, 2021)

Figura 14 Producto Caqui



Gráfico 5 FOB

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

Las perspectivas esperadas en el mercado de Valencia – España son:

Se espera que el producto sea aceptado por nuestros consumidores, que no sea una simple fruta; sino que en ellos prevalezca la diferencia y el saber diferenciar a un caqui producido en España y un caqui producido en Huaral.

Consolidarnos como marca fiable y ser solidos en nuestros mercados y quizás ampliar nuestros productos.

Mayor velocidad y menos costos, se espera que inculquemos confianza en nuestros proveedores, transporte, etc.; para que así se establezcan buenas alianzas estratégicas.

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

En 2019, el consumo de frutas y verduras per cápita en el mercado europeo fue de 169kg, incluidos 92 kg de frutas, 57 kg de verduras y 20 kg de papas. Según Anecoop, el consumo per cápita en España es de 0.35kg por persona y año.

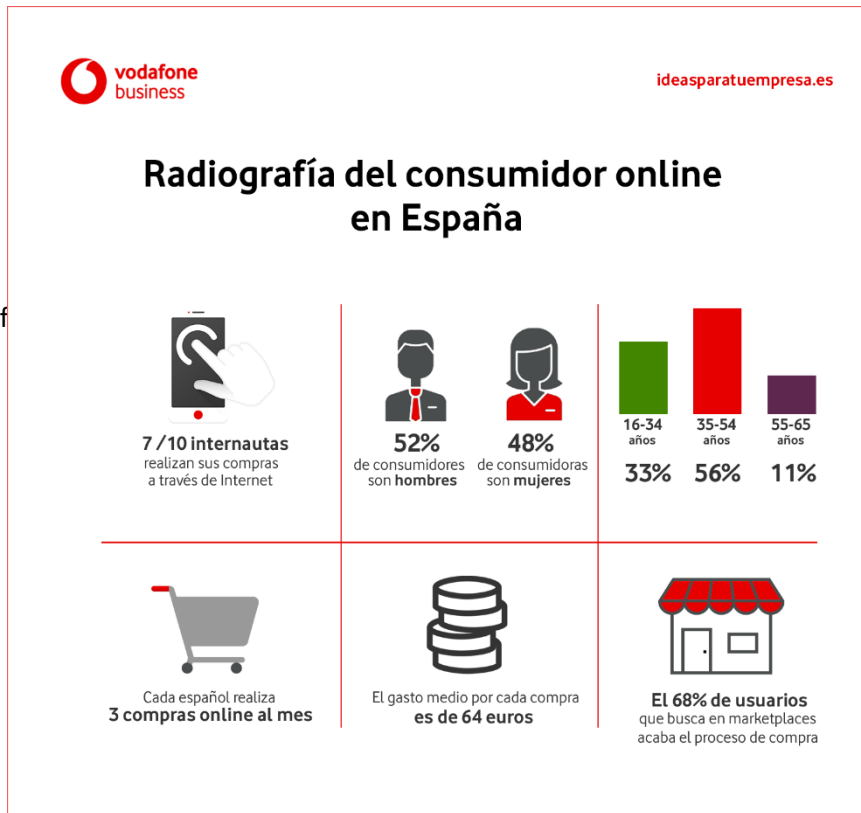
El consumidor español va adquiriendo más hábitos saludables y, por ende, cada vez se interesa por consumir productos saludables. A continuación, se presentan las siguientes tendencias:

- Preferencia por productos naturales y ecológicos.
- Los consumidores se preocupan por su salud, así como por los factores sociales y ambientales. Leen más y pide más información del producto (condiciones favorables, buenas prácticas agrícolas, etc.)
- Lo barato a veces sale caro, el precio paso a ser un factor no importante en el instante de la compra.
- Se pone gran énfasis en el sabor del producto.

Debido al COVID se ha implementado la venta por internet, pero a la vez se han vuelto más exigente al momento de la compra.

Figura 15 Consumidores en España

Fuente: Vodaf



CAPITULO XIII: MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

Tabla 23 Matriz de costos

COSTOS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	IMPORTE S/	IMPORTE \$/
Costo de adquisición				
Kaki o caqui	12000	S/4.30	S/51600	\$/13,332
Transporte materia prima	12000	S/0.50	S/6000	\$/1548,9
Costo fijo de almacén				
Refrigerado	-	-	-	
Costos fijos de almacén		S/1000	S/1000	\$/258.16
Monta carga	2	S/100	S/200	\$/51.63
Costo de rotulado y empacado				
Rotulo y etiquetas			S/3540	\$/913.88
Envase (empaquete primario)			S/10,000	\$/2580
Mano de obra			S/300	\$/77.45

CAPITULO XIV: VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

Para el envío de 4000 cajas de caqui se necesita 12,200 kg. A continuación, se presentan los siguientes costos para su exportación:

BIEN	DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	IGV	PRECIO TOTAL	VIDA UTIL	DEPREC. ANUAL	C. PROD.	G. ADM.	C. ALMACEN	
CAMARA HERMETICA	DELAVAL	01	S/ 25,000.00	S/ 25,000.00	S/ 4,500.00	S/ 29,500.00	7	S/. 3,571.43	3,571.43	-	-	
ESCRITORIO	DE OFICINA	03	S/ 200.00	S/ 600.00	S/ 108.00	S/ 708.00	10	S/. 60.00		60.00		
SILLAS	DE OFICINA	08	S/ 150.00	S/ 1,200.00	S/ 216.00	S/ 1,416.00	10	S/. 120.00		120.00		
LAPTOP	MARCA LENOVO	01	S/ 2,800.00	S/ 2,800.00	S/ 504.00	S/ 3,304.00	4	S/. 700.00		700.00		
CAMION	MARCA HONDA	01	S/ 25,000.00	S/ 25,000.00	S/ 4,500.00	S/ 29,500.00	5	S/. 5,000.00	632.50		4,367.50	
ESTANTES	TIPO GONDOLA	03	S/ 500.00	S/ 1,500.00	S/ 270.00	S/ 1,770.00	10	S/. 150.00			150.00	
TOTAL					S/ 56,100.00	S/.10,098.00	S/. 66,198.00		S/. 9,601.43	S/. 4,203.93	S/. 880.00	S/. 4,517.50

Estructura de inversión y financiamiento

Valor del prestamo	S/ 20,000.00
TNA (30/360)	25.00%
Años	2
Frecuencia de pago	Mensual
Interes equivalente	2%
N de pagos por año	12
N total de cuotas	24
CUOTA A PAGAR	S/ 1,067.43

RESUMEN	
Valor prestamo	S/ 20,000.00
Suma de cuotas	S/ 25,618.33
Suma de interes	S/ 5,618.33

Numero de cuota	Cuota a pagar	Interes	Capital amortizado	Capital pendiente de pago
0				S/ 20,000.00
1	S/ 1,067.43	S/ 416.67	S/ 650.76	S/ 19,349.24
2	S/ 1,067.43	S/ 403.11	S/ 664.32	S/ 18,684.91
3	S/ 1,067.43	S/ 389.27	S/ 678.16	S/ 18,006.75
4	S/ 1,067.43	S/ 375.14	S/ 692.29	S/ 17,314.46
5	S/ 1,067.43	S/ 360.72	S/ 706.71	S/ 16,607.75
6	S/ 1,067.43	S/ 345.99	S/ 721.44	S/ 15,886.32
7	S/ 1,067.43	S/ 330.96	S/ 736.47	S/ 15,149.85
8	S/ 1,067.43	S/ 315.62	S/ 751.81	S/ 14,398.04
9	S/ 1,067.43	S/ 299.96	S/ 767.47	S/ 13,630.57
10	S/ 1,067.43	S/ 283.97	S/ 783.46	S/ 12,847.11
11	S/ 1,067.43	S/ 267.65	S/ 799.78	S/ 12,047.33
12	S/ 1,067.43	S/ 250.99	S/ 816.44	S/ 11,230.88
13	S/ 1,067.43	S/ 233.98	S/ 833.45	S/ 10,397.43
14	S/ 1,067.43	S/ 216.61	S/ 850.82	S/ 9,546.61
15	S/ 1,067.43	S/ 198.89	S/ 868.54	S/ 8,678.07
16	S/ 1,067.43	S/ 180.79	S/ 886.64	S/ 7,791.43
17	S/ 1,067.43	S/ 162.32	S/ 905.11	S/ 6,886.32
18	S/ 1,067.43	S/ 143.47	S/ 923.97	S/ 5,962.36
19	S/ 1,067.43	S/ 124.22	S/ 943.21	S/ 5,019.14
20	S/ 1,067.43	S/ 104.57	S/ 962.86	S/ 4,056.28
21	S/ 1,067.43	S/ 84.51	S/ 982.92	S/ 3,073.35
22	S/ 1,067.43	S/ 64.03	S/ 1,003.40	S/ 2,069.95
23	S/ 1,067.43	S/ 43.12	S/ 1,024.31	S/ 1,045.65
24	S/ 1,067.43	S/ 21.78	S/ 1,045.65	S/ 0.00

Presupuesto de ventas

DETALLE	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
CANT. UNIDADES	4000	4000	4000	5000	6000	6000	6000	6000	4000	4000	4000	4000
VALOR VTA UNITARIO	S/ 13.00	S/ 13.00	S/ 13.00	S/ 13.00	S/ 13.00	S/ 13.00	S/ 13.00	S/ 13.00	S/ 13.00	S/ 13.00	S/ 13.00	S/ 13.00
VENTA ADICIONAL	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
VALOR VTA TOTAL	S/ 52,000.00	S/ 52,000.00	S/ 52,000.00	S/ 65,000.00	S/ 78,000.00	S/ 78,000.00	S/ 78,000.00	S/ 78,000.00	S/ 52,000.00	S/ 52,000.00	S/ 52,000.00	S/ 52,000.00
IGV	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 11,700.00	S/ 14,040.00	S/ 14,040.00	S/ 14,040.00	S/ 14,040.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00	S/ 9,360.00
PRECIO VENTA TOTAL	S/ 61,360.00	S/ 61,360.00	S/ 61,360.00	S/ 76,700.00	S/ 92,040.00	S/ 92,040.00	S/ 92,040.00	S/ 92,040.00	S/ 61,360.00	S/ 61,360.00	S/ 61,360.00	S/ 61,360.00
VENTA AL CONTADO	S/ 49,088.00	S/ 49,088.00	S/ 49,088.00	S/ 61,360.00	S/ 73,632.00	S/ 73,632.00	S/ 73,632.00	S/ 73,632.00	S/ 49,088.00	S/ 49,088.00	S/ 49,088.00	S/ 49,088.00
VENTA AL CREDITO	S/ 12,272.00	S/ 12,272.00	S/ 12,272.00	S/ 15,340.00	S/ 18,408.00	S/ 18,408.00	S/ 18,408.00	S/ 18,408.00	S/ 12,272.00	S/ 12,272.00	S/ 12,272.00	S/ 12,272.00

PRESUPUESTO DE VENTAS ANUAL				
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
CANT. UNIDADES	50,000	55,000	60,000	165,000
VALOR VTA UNITARIO	S/ 13.00	S/ 13.00	S/ 13.00	
VENTA ADICIONAL	S/ -	S/ -	S/ 4,000.00	S/ 4,000.00
VALOR VTA TOTAL	S/ 650,000.00	S/ 715,000.00	S/ 784,000.00	S/ 2,149,000.00
IGV	S/ 117,000.00	S/ 128,700.00	S/ 141,120.00	S/ 386,820.00
PRECIO VENTA TOTAL	S/ 767,000.00	S/ 843,700.00	S/ 925,120.00	S/ 2,535,820.00
VENTA AL CONTADO	S/ 613,600.00	S/ 674,960.00	S/ 740,096.00	
VENTA AL CREDITO	S/ 153,400.00	S/ 168,740.00	S/ 185,024.00	

Evaluación van y tir

Proveedores de capital	Capital invertido	Tasa de rentabilidad requerida	Participación en el financiamiento	Costo ponderado (TRRxPF)	Rendimiento de la inversión (ClxTRR)
Accionistas	30,000.00	20%	46.15%	9.23%	6,000.00
Proveedor Banco	15,000.00	14%	23.08%	3.23%	2,100.00
Banco	20,000.00	13%	30.77%	4.00%	2,600.00
Total	65,000.00		100%	16.46%	10,700.00

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3				
INGRESO EFECTIVO	-	217,828.00	237,569.00	265,890.00				
VENTAS	-	217,828.00	265,789.00	210,000.00				
SALIDA DE EFECTIVO	-3,640.00	-106,633.00	-128,094.00	-108,905.00				
INVERSION	-65,000.00	-	-	-				
COSTO DE VENTAS	-	-80,675.00	-98,345.00	-80,000.00				
GASTOS OPERATIVOS	-	-13,508.00	-15,589.00	-13,675.00				
TRIBUTOS	-	-12,450.00	-14,160.00	-15,230.00				
FLUJOS DE CAJA ECONOMICO	-3,640.00	111,195.00	109,475.00	156,985.00				
VAN								
TASA DE DESCUENTO	WACC =	14.51%						
INVERSION INICIAL	AÑO 0 =	-3,640.00	111,195.00	109,475.00	156,985.00			
FLUJOS FUTUROS	AÑO 1 =	111,195.00	1.145092	1.311236	1.501487			
	AÑO 2 =	109,475.00						
	AÑO 3 =	156,985.00	97,105.71	83,489.90	104,553.04	-3,640.00	281,508.65	
VAN		281,508.65	AL SER MAYOR A CERO, INDICA QUE EL PROYECTO ES RENTABLE.					
TIR		3054.48%	SI LA TIR ES MAYOR AL WACC, INDICA QUE EL PROYECTO ES RENTABLE.					

CONCLUSIONES

El caqui, cada día está tomando valor y siendo conocido en muchos países, sobre todo en el país europeo. Gracias a una previa, investigación encontramos una determinada demanda. En algunos meses, este fruto no se produce en España, pero en nuestro país si, por ello, en ese plazo de tiempo tenemos de aprovechar la exportación al 100 y encontrar un nicho de mercado.

La pandemia ha desencadenado que los consumidores tomen en cuenta y lean un poco sobre las frutas o productos que comen, esta fruta tiene muchos beneficios. Y lo mejor es que se puede transformar en muchos productos; como la mermelada. Otro factor importante, es que la fruta al ser consumida sin ningún tipo de transformación, obtiene muchos más beneficios, y al ser comprada y luego consumida como fruto en España, siendo un país que ya lo conoce, es una muy buena oportunidad de exportación.

Debido a que ya es un fruto conocido en España, no requiere de tanto marketing, ya que los mayoristas o minoristas que quieran adquirirlo, lo comprarán de inmediato al conocer la demanda del mercado.

En la evaluación financiera podemos apreciar que los costos serán mínimos, se debe a que ya tenemos una empresa constituida y familiar, por lo cual se sacará máximo provecho, haciendo que se tenga más compromiso en la exportación del caqui.

REFERENCIAS

- Almansa de Lara, Valentin 2021. Plan de trabajo para la exportación de caqui (Diospyros kaki) SENASA
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2621309/PT%20imp.f.f.%20caqui%20-%20Espa%C3%B1a.pdf>
- AgroNoticias, 2018. Cultivo de caqui, experiencia en Huaral, Lima.
<https://agronoticias.pe/ciencia-e-innovacion/agricola/cultivo-de-caqui-experiencia-en-huaral-lima/>
- ICEX (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo) , 2019. Gobierno de España. España, enclave logístico
<https://www.investinspain.org/es/por-que-espana/infraestructuras>
- Malagón J. 2020. Cultivo de caqui.
<https://agroambient.gva.es/documents/163228750/173203717/CULTIVO+del+CAQUI.+Ficha+T%C3%A9cnica..pdf/c8a248d8-c3a5-4139-8cbf-b330b687623f?t=1616078973938>
- Salazar Marin, Luis Enrique, 2020. Exportación de caqui fresco de la variedad Rojo Brillante al mercado de Valencia, España.
https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/7994/salazar_mle.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- SUNAT. Consulta partida arancelaria
http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itconsultadwh/ielTS01Alias?accion=consultar&CG_consulta=2
- Santander Trade
<https://santandertrade.com/es>