



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE MANDARINA A ESTADOS  
UNIDOS, LOS ÁNGELES, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA  
AGROMANDARIN S.A.C., DE LA CIUDAD DE LIMA”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. VENEGAS RUEDA, ERIKA ALEXANDRA  
<https://orcid.org/0000-0003-0182-2105>

**ASESOR**

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

**LIMA – PERÚ**

**2022**

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a mis padres por ser mi  
motivación constante de superación  
personal y profesional.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a mis maestros de la UAP por sus conocimientos y experiencias transmitidas y a todas las personas que me apoyaron para realizar este trabajo.

## INTRODUCCIÓN

Para la exportación que se va a realizar se ha seleccionado como producto (mandarinas), esto permite señalar que en el Perú existen formalmente como 200 productores a nivel nacional; y son empresas que mantienen una producción continua permitiendo cubrir el mercado local y buscando tratos comerciales con empresas exportadoras que buscan abastecer el mercado internacional.

La empresa AGROMANDARIN puso en análisis algunos indicadores de evaluación necesarios para elegir el producto que se va a exportar, la mandarina tiene alta demanda en Estados Unidos, Reino Unido, Canadá y Países Bajos, países que exportan permanentemente este producto, y otros países que importan en menor proporción.

La mandarina es muy requerida por los mercados y clientes que degustan este producto, se señala que en el 2019 se registra 5,240 hectáreas donde se producen (mandarinas) permitiendo una producción de 650,200 toneladas y en el 2021 el cultivo aumento a 6,750 hectáreas y su exportación dejo un ingreso de 7 millones de dólares generando en los productores un futuro muy visionario para los próximos años.

## RESUMEN

Del desarrollo del proyecto de exportación y siguiendo cada punto de la estructura se pudo fundamentar el trabajo con información objetiva y de interés para poder lograr una exportación óptima.

Producto a exportar; se pudo detallar la ficha técnica del producto con información de alto valor y se logró identificar el número de partida respecto a la clasificación arancelaria del producto. En base al aprovisionamiento se consiguió detallar el argumento del almacén y determinar los costos del almacén.

Rotulado técnico; en este aparatado se especificó las normas técnicas y el proceso de las etiquetas con información de interés. En cuanto al empaque se pudo señalar los criterios para poder la selección del empaque y con ello se procedió a indicar los tiempos y costos.

Embalaje; fue importante analizar la ficha técnica con la mayor objetividad en su información y su proceso para embalar los productos. Respecto a la unitarización fue importante considerar los criterios que determinaron su selección y fue importante señalar sus tiempos y costos.

Transporte; para el traslado de la mercancía se obtuvo un lista de proveedores con las mejores condiciones y la cotización del flete para el transporte internacional. De acuerdo con el servicio de soporte fue determinante las agencias de aduanas y los almacenes temporales para los productos.

Infraestructura para distribución en el país destino; se detalló correctamente los sistemas de exportación del país de origen y se formuló una lista de proveedores que ofrecen el servicio logístico en el país de destino. Para la distribución se formuló el mapeo comercial y se determinó las tendencias actuales para la comercialización.

Se argumentó la matriz de costo para el proceso de la exportación y la valuación económica para ser más preciso el VAN y TIR importante para determinar la rentabilidad de la empresa.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de Contenido.....	vii
Índice de Tablas.....	x
Índice de Figuras.....	xi
<b>1. PRODUCTO A EXPORTAR.....</b>	<b>1</b>
1.1 Ficha técnica del producto.....	2
1.2 Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3 Flujograma del proceso productivo.....	3
<b>2. APROVISIONAMIENTO.....</b>	<b>5</b>
2.1 Proveedores potenciales.....	5
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	6
2.3 Control de calidad.....	7
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición.....	8
<b>3. ALMACENAMIENTO.....</b>	<b>9</b>
3.1 Estrategia de almacenamiento.....	9
3.2 Lay-out de almacén.....	10
3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	11
3.4 Costo fijo de almacén.....	13
<b>4. ROTULADO.....</b>	<b>14</b>
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	14
4.2 Normas técnicas aplicables.....	15
4.3 Proceso de empaque.....	16
4.4 Tiempos y costos del proceso de empacado.....	17
<b>5. EMPAQUE.....</b>	<b>18</b>
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	18
5.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	19
5.3 Proceso de empaque.....	20
5.4 Tiempo y costo del proceso de empacado.....	21
<b>6. EMBALAJE.....</b>	<b>22</b>
6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	22
6.2 Criterios usados para la selección del empaque.....	23
6.3 Proceso de embalaje.....	24
6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	25
<b>7. UNITARIZACIÓN.....</b>	<b>26</b>
7.1 Ficha técnica de los pallet seleccionados.....	26
7.2 Criterios usados para la selección del pallet.....	27
7.3 Proceso de paletización.....	28
7.4 Plano de estiba del pallet.....	29

7.5	Tiempos y costos del proceso de paletización.....	29
<b>8.</b>	<b>CONTENEDORIZACIÓN.....</b>	<b>30</b>
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	30
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor.....	31
8.3	Proceso de contenedorización.....	32
8.4	Plano de estiba del contenedor.....	33
8.5	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	33
<b>9.</b>	<b>TRANSPORTE.....</b>	<b>34</b>
9.1	Proveedores del transporte interno.....	34
9.2	Costo de transporte interno.....	35
9.3	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	35
9.4	Cotización de flete marítimo y aéreo.....	36
<b>10.</b>	<b>SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>	<b>37</b>
10.1	Agente de aduanas.....	37
10.2	Costo de agenciamiento.....	39
10.3	Aseguradoras.....	40
10.4	Póliza de seguros.....	40
10.5	Depósitos temporales.....	40
<b>11.</b>	<b>INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....</b>	<b>42</b>
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	42
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	44
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	45
11.4	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	46
<b>12.</b>	<b>DISTRIBUCIÓN.....</b>	<b>48</b>
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.....	48
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimientos o puntos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	49
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	50
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	50
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	51
12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	51



<b>13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....</b>	<b>52</b>
<b>14. VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....</b>	<b>54</b>
14.1 Costos de oportunidad de capital.....	54
14.2 Valor actual neto.....	55
14.3 Tasa interna de retorno.....	56
Conclusiones.....	57
Recomendaciones.....	58
Referencias Bibliográficas.....	59

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información técnica del producto.....	2
Tabla 2	Partida y datos.....	2
Tabla 3	Empresas productoras.....	5
Tabla 4	Detalle para la empresa de proveedores.....	6
Tabla 7	Gastos para el proceso de exportación.....	8
Tabla 6	Información de bienes.....	11
Tabla 7	Registro requeridos en el almacén.....	13
Tabla 8	Datos del proceso de rotulado.....	17
Tabla 9	Datos referenciales del empaque.....	19
Tabla 10	Proceso de empackado.....	20
Tabla 11	Información del proceso de empackado.....	21
Tabla 12	Datos informáticos del embalaje.....	23
Tabla 13	Proceso de embale.....	24
Tabla 14	Información del proceso de embalado.....	25
Tabla 15	Características de los pallet.....	26
Tabla 16	Proceso del paletizado.....	27
Tabla 17	Información del proceso de pallet.....	28
Tabla 18	Ficha técnica del contenedor.....	30
Tabla 19	Proceso del contenedor.....	32
Tabla 20	Información del proceso de contenedor.....	33
Tabla 21	Empresas de servicio de transporte.....	34
Tabla 22	Empresas de servicio de transporte.....	35
Tabla 23	Gastos logísticos.....	35
Tabla 24	Empresa de servicio de transporte internacional.....	36
Tabla 25	Empresa de servicio de transporte internacional.....	36
Tabla 26	Detalle de costo por buque.....	36
Tabla 27	Agente de aduanas.....	37
Tabla 28	Agente de aduanas.....	38
Tabla 29	Proforma para la exportación.....	39
Tabla 30	Empresas aseguradoras.....	40
Tabla 31	Póliza de la empresa.....	40
Tabla 32	Costo para la exportación.....	52
Tabla 33	Datos de ingresos económicos.....	55
Tabla 34	Información de gastos.....	55

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma del proceso productivo.....	3
Figura 2	Detalle estructural.....	10
Figura 3	Diseño de etiquetado.....	15
Figura 4	Flujograma de etiquetas.....	16
Figura 5	Plano de estiba del contenedor.....	29
Figura 6	Información del container.....	33
Figura 7	Puerto Callao.....	43
Figura 8	Aeropuerto Jorge Chávez.....	43
Figura 9	Logo de la empresa.....	46
Figura 10	Logo de la empresa.....	47
Figura 11	Secuencia de mapeo.....	49

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**

#### **Descripción del producto:**

Después de un estudio riguroso se pudo concretar que el producto a exportar será (mandarinas), este fruto se cultiva del naranjo siendo una planta muy delicada y de un tamaño regular. El naranjo pertenece alrededor de 1,600 especies, es un fruto muy requerido por su sabor que es muy agradable para los consumidores y tiene características que son muy marcadas como su tamaño y color, el proceso es un valor que todo cliente contempla antes de su compra, es decir que es muy accesible para su compra. ([www.exportación.com](http://www.exportación.com))

## 1.1 Ficha técnica del producto:

**Tabla 1**

*Información técnica del producto*

<b>MANDARINA</b>  <b>Nombre Científico:</b> Citrus x tangerina	
<b>Zona de producción</b>	Los lugares de cultivo son Lima, Ica y Junín son los de mayor proceso
<b>Variedad</b>	Clementinas Híbridos Satsumas
<b>Valores nutricionales</b>	Proteínas 3% Grasas 1% Azúcares 9%
<b>Exportaciones</b>	Estados Unidos Canadá España

**Nota.** [www.tomateexportable.com](http://www.tomateexportable.com)

## 1.2 Clasificación arancelaria del producto:

**Tabla 2**

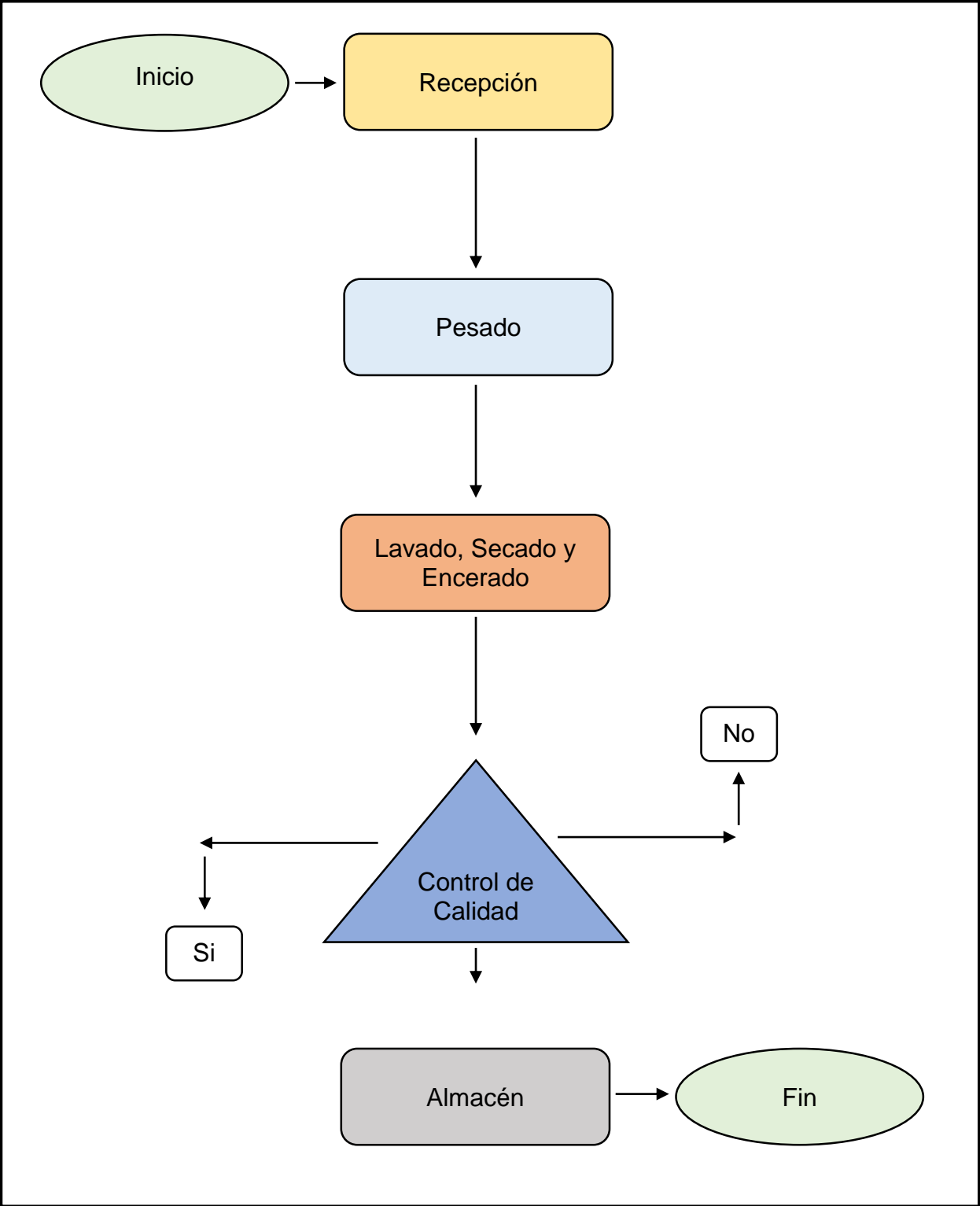
*Partida y datos*

<b>Partida</b>	<b>Descripción</b>
0805.21.00.00	Mandarinas y fruto fresco

**Nota.** [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1  
Flujograma del proceso productivo



Nota. [www.biodiversidadalimentaria.com](http://www.biodiversidadalimentaria.com)

**Recepción:**

En este primer paso se procede a recepcionar el producto proveniente de la empresa proveedora, se evaluará de acuerdo al trato de la compra y venta.

**Pesado:**

Las mandarinas son pesadas para determinar la cantidad exacta que se requiere para el proceso de exportación.

**Lavado, secado y encerado:**

EL fruto pasa por una cámara de agua para liberarlo de elementos extraños, luego se secan las mandarinas porque el agua daña el producto y por último se encera para que la cascara sea lisa y brillante.

**Almacén:**

Se depositan en cestos en cantidades pequeñas para luego almacenarlos hasta que se inicie el proceso de exportación.

## CAPÍTULO II

### APROVISIONAMIENTO

#### 2.1 Proveedores potenciales:

**Tabla 3**

*Empresas productoras*

<b>Proveedores</b>	<b>Ubicación</b>
Smurfit Kappa Perú	Las empresas se registran en el departamento de Lima
Surpack	
Consortio de Productores del Perú	
La Palma	

**Nota.** Autoría propia



## 2.2 Matriz de selección de proveedores:

**Tabla 4**

*Datos para la empresa proveedora*

Indicadores	Smurfit	Surpack	CPF
	Valor %		
Calidad	10	9	9
Certificaciones	10	9	9
Plazos de entrega	10	9	9
Precio	10	10	9
Formas de Pago	10	10	9
Garantía	10	10	10
Estabilidad	10	10	10
Proximidad	10	10	10
Transporte	10	10	10
Referencias	10	10	10
Puntuación	100%	97%	95%

**Nota.** Autoría propia

El resultado del proceso de selección considerando criterios técnicos y estratégicos permite determinar que la empresa Consorcio Productores del Perú será quien suministrara de la materia prima (mandarina) a la empresa quien se dedicara a la exportación al mercado de Estados Unidos.

### **2.3 Control de calidad:**

Para Miranda, (2011). Una empresa que proceso un producto para consumo y que busca realizar una exportación debe implementar controles para que la calidad sea parte de los procedimientos o etapas que se destina en relación con el producto seleccionado.

#### **Norma Técnica Peruana:**

#### **ISO 9001:**

- Se enfoca en los periodos de tiempo que se establecen para cada uno de los procesos primarios cuando se recepciona la materia prima.
- Controlar la maquinaria que se utiliza para la parte operativa y que se encuentre en buenas condiciones que no limite la producción.
- Supervisar cada aérea que conforma la empresa, puede ser la parte administrativa y la operativa.
- Planificar el sistema SGC para resguardar la integridad de los trabajadores en sus actividades.

#### **HACCP:**

- Se evalúa los insumos que se utilizan en los procesos productivos para que no afecte en el consumo de los clientes.
- Supervisar los insumos que se requieren para las etapas productivas para que no dañe al producto ni a las personas que lo consumen.

### **Norma Fitosanitarias:**

Toda empresa que procesa producto y que son exportables debe tener un control permanente sobre las técnicas y métodos que se ejecutan sobre la salud del personal y sobre el producto que su consumo no dañe o perjudique la salud de los consumidores. (www.senasa.gob.pe)

### **2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:**

**Tabla 5**

*Gastos para el proceso de exportación*

<b>INFORMACIÓN</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total</b>
Mandarinas	5,280 kilos	2.50	13,200.00
Procesos	5,280 kilos	1.00	5,280.00
Rotulado (Etiquetas)	10,560	0.30	3,168.00
Empacado (Bolsas Nailon)	10,560	1.00	10,560.00
Embalado (Cajas)	880	10.00	8,800.00
Paletizado	11	140.00	1,540.00
<b>Costo</b>			<b>S/. 42,548.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## **CAPÍTULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

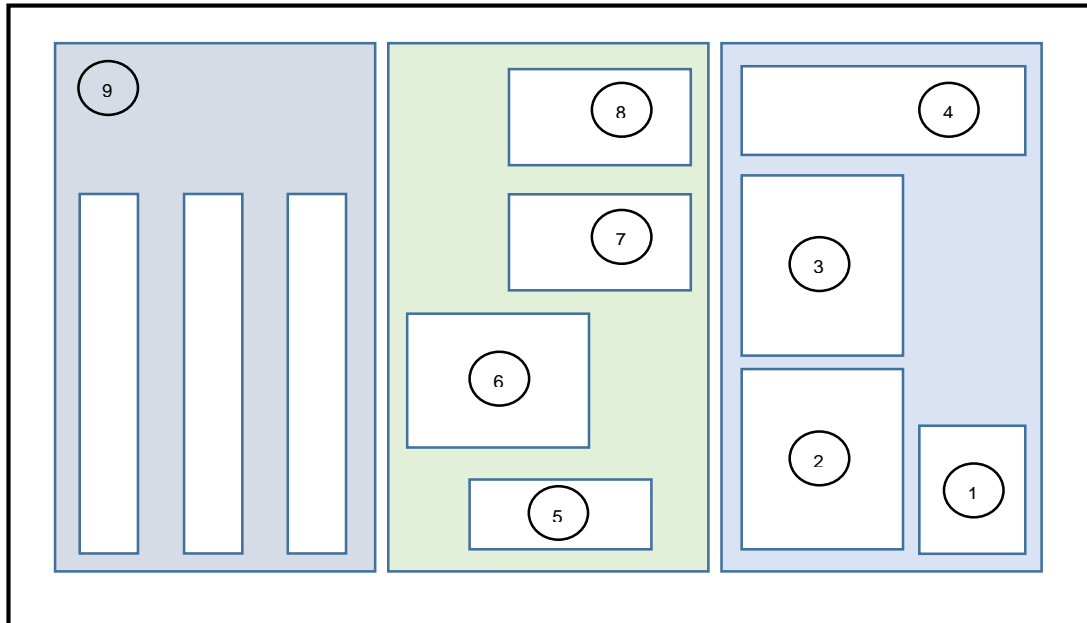
#### **3.1 Estrategia de almacenamiento:**

La exportadora AGROMANSARIN como empresa formal deberá cumplir con las exigencias de infraestructura y legal; sobre el primer punto se debe tener tres áreas bien marcada; la parte administrativa, para los procesos productivos y el almacenamiento; este último es necesario para que los productos puedan estar resguardado y en buen estado para ello el almacén debe contar con las maquinarias y equipo que cumplan con tal función. Respecto a la parte legal se debe contar con los permisos correspondientes y con los certificados que avalen la supervisión tanto de Senasa como Digesa. ([www.logycon.com](http://www.logycon.com))

### 3.2 Lay-out de almacén:

**Figura 2**

*Detalle estructural*



**Nota.** Autoría propia

#### **Estructura del almacén:**

1. Recepción
2. Gerencia
3. Administración
4. Servicios
5. Recepción de productos
6. Pesado
7. Lavado
8. Paletizado
9. Almacén


**3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:**

**Tabla 6**  
*Información de bienes*

<b>Maquinarias</b>	
<b>Carrito Montacarga</b>	
<b>Carretilla Hidráulica</b>	

Un almacén debe contar con las maquinarias que ayuden a los procesos referidos a los productos y a la exportación.

<b>Equipamientos</b>	
<b>Aire Acondicionado</b>	

<b>Góndola de Acero</b>	
-------------------------	--

De igual forma los equipos son importantes para complementar las actividades dentro del almacén.

<b>Implementos de Seguridad</b>	
<b>Lentes</b>	
<b>Guantes</b>	

EL personal debe contar con los implementos que los proteja de cualquier incidente en su trabajo.

**Nota.** Autoría propia

### 3.4 Costo fijo del almacén:

**Tabla 7**

*Registro requeridos en el almacén*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario S/.</b>	<b>Total S/.</b>
Carrito montacarga	1	18,000.00	18,000.00
Carretilla Hidráulica	3	1,500.00	4,500.00
Balanza Electrónica	4	600.00	2,400.00
Aire Acondicionado	3	2,000.00	6,000.00
Góndola de Acero	3	3,500.00	10,500.00
Refrigerador Industrial	1	10,000.00	10,000.00
Mesa de Trabajo	2	800.00	1,600.00
Parihuelas	20	50.00	1,000.00
Señalización de Seguridad	20	10.00	200.00
Extintores	10	100.00	1,000.00
Luces de Emergencias	10	100.00	1,000.00
Lentes	10	15.00	150.00
Guantes	10	12.00	120.00
Fajas	10	10.00	100.00
Botas	10	20.00	200.00
Uniforme	10	50.00	500.00
Escritorios	6	400.00	2,400.00
Sillas giratorias	5	400.00	2,000.00
Muebles de Espera	2	600.00	1,200.00
Computadoras	4	1,500.00	3,000.00
Impresoras	4	400.00	1,600.00
<b>Costo Total</b>			<b>S/. 67,470.00</b>

**Nota.** Autoría propia



## **CAPÍTULO IV**

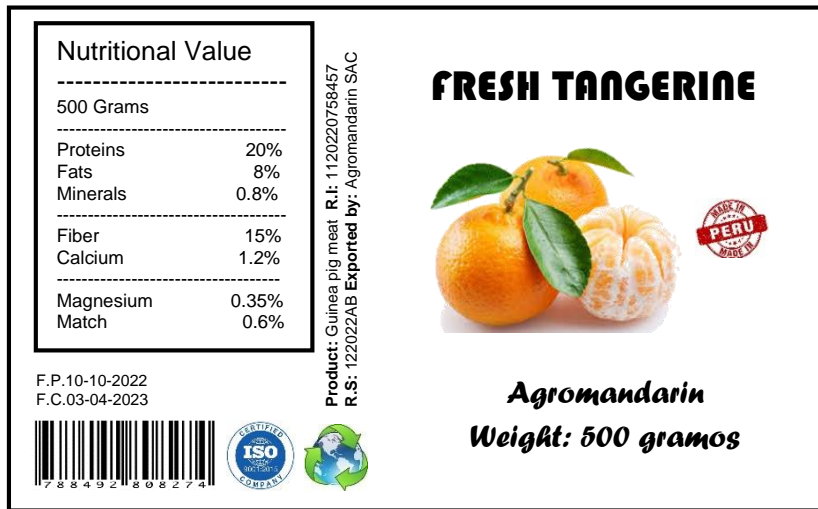
### **ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO**

#### **4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:**

Para cumplir con las especificaciones técnicas es importante que las etiquetas deban contener información del producto, de la empresa, sobre los registros industriales, las fechas de producción y caducidad, información nutricional, certificados de calidad, dirección y otros que son de interés para la empresa importadora como para los consumidores. Las etiquetas también deben cumplir las exigencias que señalan las entidades reguladoras en el país de origen (Perú) como por parte de instituciones que controlan las importaciones en el país de destino (Estados Unidos). (Rodríguez, 2018)

**Figura 3**

*Diseño de etiquetado*



**Nota.** Rodríguez, 2018

#### 4.2 Normas técnicas aplicables:

Todo proceso referido a la exportación debe ceñirse a las regulaciones que señala en el Perú (Senasa y Digesa) y con respecto a Estados Unidos son competencias la (FDA).

##### **Normas para el etiquetado para el país de destino:** ([www.fda.gov](http://www.fda.gov))

- Según la FDA controla en base a indicadores de gestión la información que se dispone en el rotulado y estos valores deben ser corroborados.
- También supervisa la documentación que señale sobre los criterios técnicos utilizados en la información de las etiquetas.
- Lo fundamental es que revisa la carga para evitar que se transporte carga ilegal como drogas u otras sustancias químicas que son ilegales pero que es parte de los controles que se realizan a todas las mercancías que ingresan a los Estados Unidos.

**Normas aplicables en el país de origen:** ([www.aduanas.gob.pe](http://www.aduanas.gob.pe))

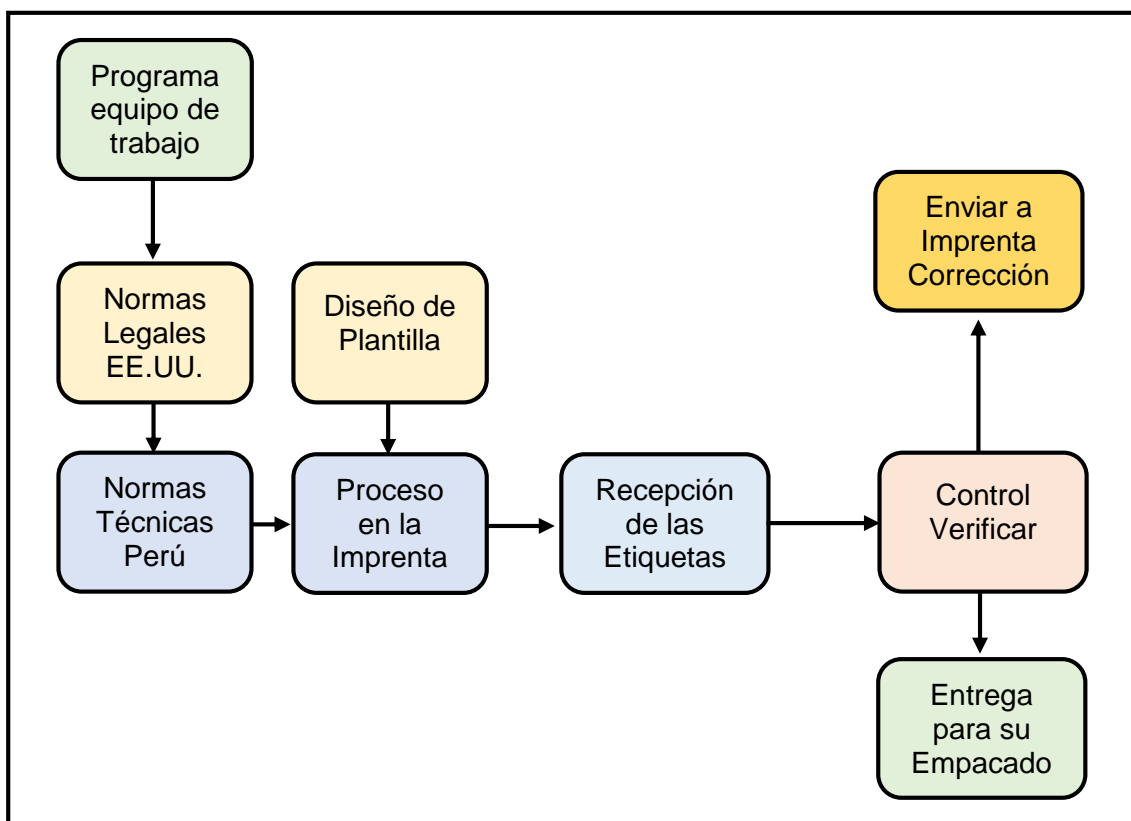
Las empresas exportadoras deben tener presente para la elaboración y el diseño de sus etiquetas el ISO 780 y 7000 que evidencia normas sobre la información de manipulación con símbolos.

Esto es regulado en aduanas y se revisa las cajas para corroborar que se cumplan con estos indicadores.

#### 4.3 Proceso de rotulado:

**Figura 4**

*Flujograma de etiquetas*



**Nota.** [www.idyca.com](http://www.idyca.com)

#### 4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

**Tabla 8**

*Datos del proceso de rotulado*

<b>Información</b>	<b>Etiquetas</b>	<b>Tiempos</b>	<b>Precio S/.</b>
Personal			
Rotular	10,560		
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
<b>Total</b>		<b>2 días</b>	<b>3,168.00</b>

**Nota.** Autoría propia


## **CAPÍTULO V**

### **EMPAQUE**

#### **5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:**

De acuerdo al producto que se va a exportar se consideran una serie de empaques que se deben evaluar para que cumpla con sus funciones técnicas para el comercio internacional y para la protección del producto. En base a estas características se pudo establecer las bolsas de nailon o también conocidas como malla, este empaque son empelados en los diversos procesos productivos y requeridos para exportar frutas que son muy sensibles al calor y que requieren tener una ventilación para que no dañe la calidad del producto y sus propiedades. ([www.envasados.es](http://www.envasados.es))

**Tabla 9***Datos referenciales del empaque*

<b>Bolsas de Malla</b>	
Las mandarinas que se van a comercializar serán empacadas en las bolsas de malla	
<b>Características</b>	Es flexible Protege al producto Son resistente
<b>Material</b>	Nailon
<b>Manipulación</b>	Pueda pasar por varios procesos de manipulación
<b>Almacenamiento</b>	Resiste bajas temperaturas

**Nota:** [www.envasados.es](http://www.envasados.es)

## 5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

- Flexibilidad:  
Por la extensión de los hilos son flexibles al depósito del producto.
- Protección;  
El material no permite que salga la fruta.
- Resistencia;  
Por los hilos de nailon soporta el doble del peso señalado.
- Material;  
No afecta ni daña las propiedades del fruto.

### 5.3 Proceso de empaque:

**Tabla 10**

*Proceso de empackado*

SECUENCIA	
	<p>Paso 1: Las mandarinas son recepcionados y deben pasar por diversos procesos</p>
	<p>Paso 2: De acuerdo a las normas se diseñan las etiquetas</p>
	<p>Paso 3: EN base a los criterios de selección se utilizó las mallas</p>
	<p>Paso 4: Se depositan las mandarinas en los empaques</p>

**Nota:** Autoría propia

#### 5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

**Tabla 11**

*Información del proceso de empackado*

<b>Características</b>	<b>Mallas</b>	<b>Tiempos</b>	<b>S/.</b>
Personal			
Empaques	10,560		
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
<b>Total</b>		<b>24 Horas</b>	<b>10,560.00</b>

**Nota.** Autoría propia



## **CAPÍTULO VI**

### **EMBALAJE**

#### **6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:**

El proceso de embalado es muy importante para la seguridad del producto ya que estos permiten que no se salgan las mandarinas y se perjudique la exportación, también para la manipulación por sus medidas es fácil de manipular para la carga y descarga al transporte interno, para el contenedor y para el traslado de la mercancía en el medio marítimo. La elección del embalaje dependerá de los criterios especificados de acuerdo al peso y al producto. ([www.coplasem.com](http://www.coplasem.com))

**Tabla 12**

*Datos informáticos del embalaje*

<b>Cajas de cartón corrugado</b>	
----------------------------------	--

Para mantener seguro las frutas se eligió las cajas de cartón

Beneficios	Es muy útil para la descarga Se emplea para todo tipo de productos Permite una óptima manipulación
------------	--

**Características**

Medidas	Alto 30 cm., Ancho 30 cm., Largo 30 cm.
Peso	8 Kilos
Resistencia vertical	10 kilo
Resistencia horizontal	10 kilo

**Nota:** [www.coplasem.com](http://www.coplasem.com)

**6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:**

Criterio 1: Material

Este medio esta elaborador por insumos que no dañan las frutas

Criterio 2: Controles

Son embales ya normados por aduanas

Criterio 3: Forma

Permite ocupara los espacios en almacén, transporte y contenedor

Criterio 4: Costo

El precio es accesible para ser exportable

### 6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 13

Proceso de embale

ESTRUCTURA	
	<p>Etapa 1: Es fundamental que el producto a exportar sea de calidad</p>
	<p>Etapa 2: Evaluar los datos que se disponen en los rótulos</p>
	<p>Etapa 3: Las mandarinas se empacan de acuerdo a la cantidad establecida</p>
	<p>Etapa 4: Los empaques se depositan en el embale seleccionado</p>

**Nota:** Autoría propia

## 5.5 Tiempos y costos del proceso de embalado:

**Tabla 14**

*Información del proceso de embalado*

<b>Secuencia</b>	<b>Cajas</b>	<b>Tiempos</b>	<b>S/.</b>
Personal			
Embalados	880		
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
<b>Total</b>		<b>16 Horas</b>	<b>8,800.00</b>

**Nota.** Autoría propia


## CAPÍTULO VII

### UNITARIZACIÓN

#### 7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

**Tabla 15**

*Características de los pallets*

INFORMACIÓN	
<b>Pallets Americano</b>	
Para la carga de las cajas (880) se utilizarían los pallet para ser cargados al contendor	

<b>CARACTERÍSTICAS</b>	
Largo	1,200 mm.
Ancho	1,000 mm.
Normativa	UNE-EN 13698
Peso Mínimo	30 kilos
Carga Máxima	1,500 kilos

**Nota:** [www.logismarket.es](http://www.logismarket.es)

## 7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

No hay proceso exportador que no recurra a los pallet, estos puede ser de diversos tipos, pero todos cumplen la misma función para la apilación de la mercadería. ([www.logismarket.es](http://www.logismarket.es))

- Criterio 1: Tamaño

Como parte del proceso técnica se debe saber las medidas para calcular la cantidad de mercadería a soportar.

- Criterio 2: Costo

Por emplear mínimos materiales su precio es muy bajo y es importante para la carga y manipulación a gran escala.

- Criterio 3: Capacidad

Dependiendo las cajas a depositar y las medidas internas del contenedor se podrá saber con exactitud el volumen.

- Criterio 4: Utilidad

Las parihuelas son de larga vida pero debe pasar por una inspección permanente.

## 7.2 Proceso de paletización:

**Tabla 16**

*Proceso del paletizado*

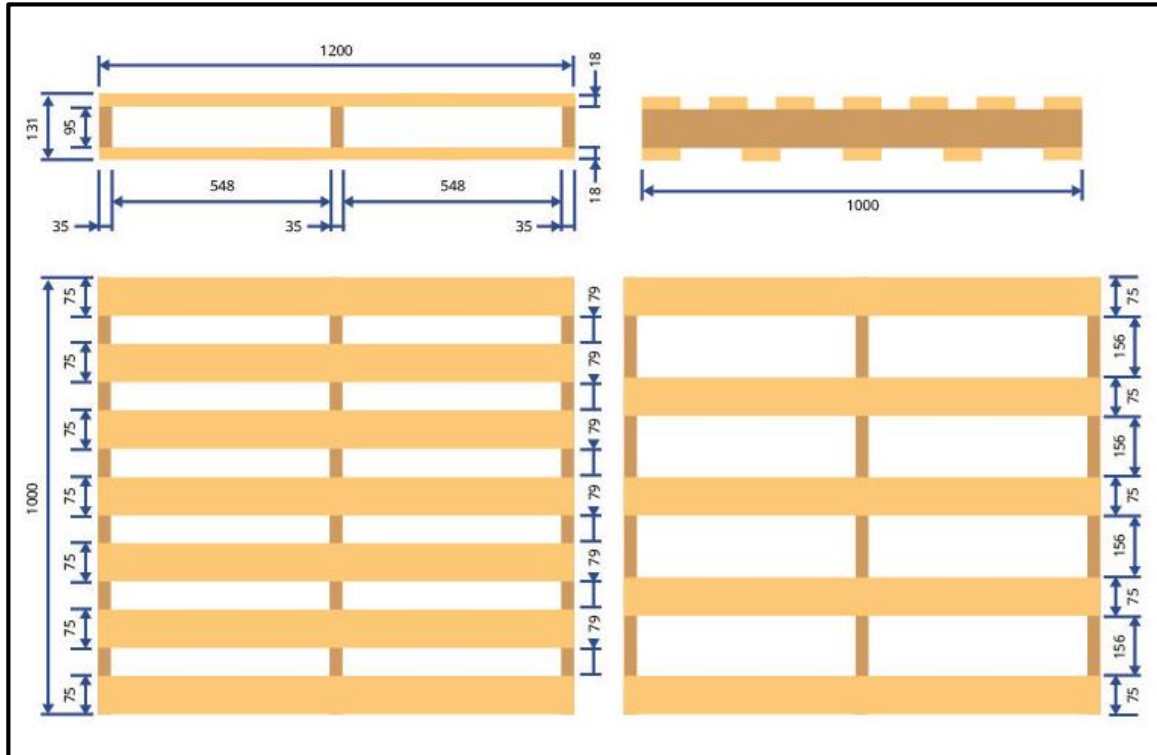
INFORMACIÓN	
	<p>Luego de desarrollar los procesos de rotulado con datos relevantes, el empaque primer medio para los productos, el embleme segundo protector de las mandarinas sigue la apilación de las cajas en los pallets seleccionados para la carga en el contenedor.</p>
	
	
	
	

**Nota:** Autoría propia

### 7.3 Plano de estiba del pallet:

**Figura 5**

*Plano de estiba del contenedor*



**Nota.** [www.logismarket.es](http://www.logismarket.es)

### 7.4 Tiempo y costos del proceso de paletización:

**Tabla 17**

*Información del proceso de pallet*

Detalle	Pallet	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Pallet	11		
Selección		4 horas	
Proceso		4 horas	
<b>Total</b>		<b>8 Horas</b>	<b>1,540.00</b>

**Nota.** Autoría propia




## CAPÍTULO VIII

### CONTENEDORIZACIÓN

#### 8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

**Tabla 18**

*Ficha técnica del contenedor*

<p><b>Contenedor 20´</b></p>	
------------------------------	--

Este será reefer para que los productos estén en óptimas condiciones

## CARACTERÍSTICAS

<b>Dimensión Externa</b>	Largo	Ancho	Alto
	20´	8´	8´
<b>Medidas Internas</b>	Largo	Ancho	Alto
	5.89 m.	2,35 m.	2,39
<b>Capacidad</b>	25,000 kilos		

**Nota.** [www.icontainers.com](http://www.icontainers.com)

### 8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

- Criterio 1:

Infraestructura, se debe saber la construcción de la máquina para considerarlo como indicador del contenedor.

- Criterio 2:

Permisos, se debe exigir para unirlos a los documentos de exportación para los controles aduaneros.

- Criterio 3:

Medidas de seguridad, se debe señalar como tal en un plano que debe estar en la documentación.

- Criterio 4:

Refrigerado, es importante este sistema para que las mandarinas lleguen a su punto de destino en buen estado.

- Criterio 5:

Reportes, durante el traslado del buque se debe emitir reporte del estado de viaje y los días de llegada.

**8.3 Proceso de contenedorización:**

**Tabla 19**

*Proceso del contenedor*

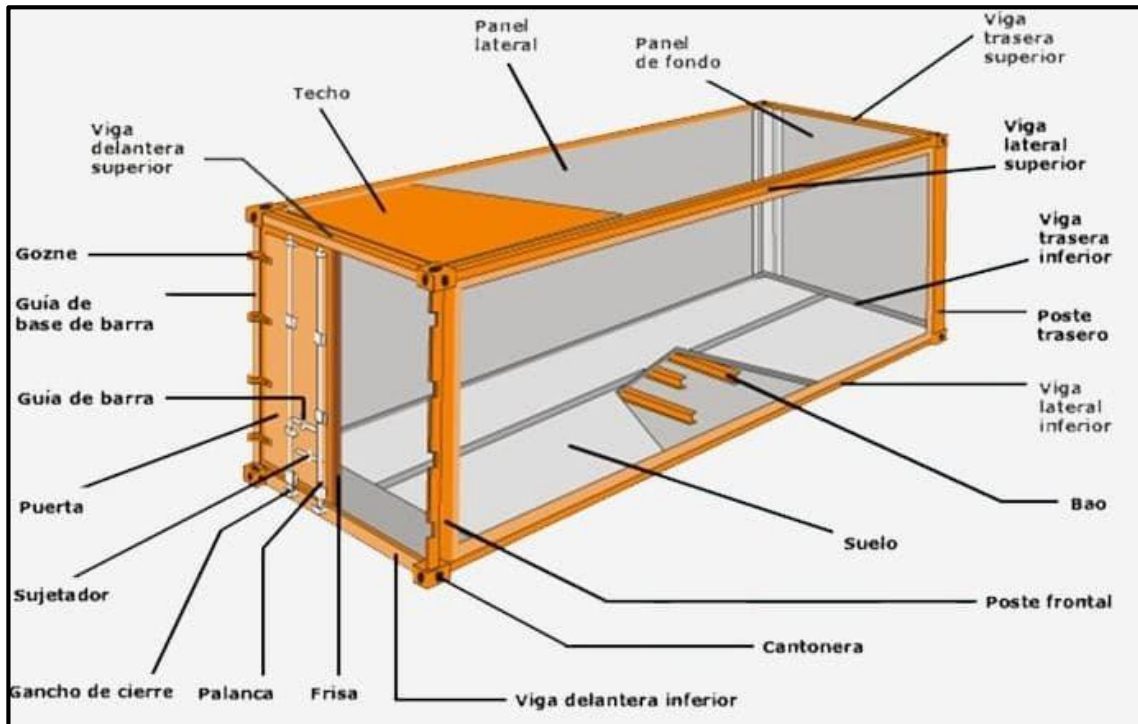
<b>INFORMACIÓN</b>	
	<p>Para las mandarinas que se exportan se utilizó el contenedor reefer para mantener el producto en una temperatura fría como lo señalan las especificaciones técnicas para la conservación del producto.</p>
	
	
	
	

**Nota:** Autoría propia

#### 8.4 Plano de estiba del contenedor:

**Figura 6**

*Información del container*



**Nota.** [www.icontainers.com](http://www.icontainers.com)

#### 8.5 Tiempo y costos del proceso del contenedor:

**Tabla 20**

*Información del proceso de contenedor*

Detalle	Contenedor	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Contenedor	20´		
Proceso		1 horas	
Carga		2 horas	
<b>Total</b>		<b>3 Horas</b>	<b>2,700.00</b>

**Nota.** Autoría propia

## CAPÍTULO IX

### TRANSPORTE

#### 9.1 Proveedores del transporte interno:

**Tabla 21**

*Empresas de servicio de transporte*

<b>ALICOMEX PERÚ S.A.C.</b>	
RUC	2045687960
Departamento	Lima
Dirección	Av. México 257
Teléfono	51 – 924100737

El objetivo de la empresa es ser una de las mejores a nivel nacional ofreciendo un servicio de calidad bajo las normas de seguridad para el transporte de mercadería.

**Nota.** [www.alicomexperu.com](http://www.alicomexperu.com)

**Tabla 22***Empresas de servicio de transporte*

<b>CLI GESTIONES ADUANERAS S.A.</b>	
RUC	2055788067
Departamento	Lima
Dirección	Calle Hermanos Catarí 186
Teléfono	51 – 319 1260
La misión es cumplir con las exigencias de los clientes, modernizar los vehículos permanente para que la calidad del servicio se optimice, y capacitar al personal para un trabajo seguro.	

**Nota.** [www.cligestionesaduaneras.com](http://www.cligestionesaduaneras.com)**9.2 Costo de transporte interno:****Tabla 23***Gastos logísticos*

<b>Empresa Transportes FASTER SOLUTION</b>			
<b>Ruta</b>	<b>Trayecto</b>	<b>Precio</b>	<b>Tiempo</b>
Lima Callao	110 Kilómetros	S/. 1,100.00	2.00 h.

**Nota.** Autoría propia**9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:**

Para complementar el proceso de exportación es importante seleccionar el transporte internacional, este debe cumplir con las exigencias técnicas y de seguridad para que el producto que se va a exportar llegue en buenas condiciones al punto de destino.

**Tabla 24***Empresas de servicio de transporte internacional*

<b>CORPORACIÓN JMR S.A.C</b>	
RUC	2450817820
Departamento	Lima
Dirección	Av. José Faustino Sánchez Carrión 615
Teléfono	51 – 1 7483674

La política de la empresa esta direccionada a sus clientes y al traslado seguro de los productos que se exportan e importan, cuentan con operadores especializados para la carga y con 56 buques para el transporte.

**Nota.** [www.jmr.com](http://www.jmr.com)

**Tabla 25***Empresas de servicio de transporte internacional*

<b>VENTUM LOGISTICS</b>	
RUC	2600526022
Departamento	Lima
Dirección	Av. Parque de las Leyendas 210
Teléfono	511 - 7510569

Ser parte de un proceso logístico es nuestra pasión, lograr que se exporte mercadería segura es el objetivo y ofrecer transporte multimodal es ofrecer al cliente la mayor seguridad.

**Nota.** [www.ventum.com](http://www.ventum.com)

#### 9.4 Cotización de flete marítimo:

**Tabla 26***Detalle de costo por buque*

Ruta	Costo \$	Precio S/.	Tiempo
Perú – EE.UU.	2,650.00	10,335.00	20 días

**Nota.** Autoría propia

## CAPÍTULO X

### SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

#### 10.1 Agentes de aduana:

**Tabla 27**

*Agente de aduanas*

Empresa	 <b>Hanseatica</b> Compañía de Seguros S.A.
Dirección	Av. La Marina 1345
Teléfono	+51 987 565430
Servicios	Agente Aseguradora Transporte

**Nota.** [www.hanseatica.com](http://www.hanseatica.com)



**Tabla 28***Agente de aduanas*

<b>Empresa</b>	
<b>Dirección</b>	Calle Carolina Freyre 149
<b>Teléfono</b>	511 563-2257
<b>Servicios</b>	Agencia de carga y aduanas Logística integral

**Nota.** [www.novotrans.com](http://www.novotrans.com)

## 10.2 Costo de agenciamiento:

**Tabla 29**

*Proforma para la exportación*



CALLAO, [REDACTED] 2023	Señores: [REDACTED]
<b>PROFORMA</b> [REDACTED]	[REDACTED]
Despacho N° [REDACTED]	RUC: [REDACTED]
Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO	[REDACTED]
Aduana: MARITIMA CALLAO	Teléfono: [REDACTED]
Nave / Avión:	Fax: [REDACTED]
Tipo de cambio: 4.20	Contenido: [REDACTED]
Peso bruto: 0.00	Destino: ESTADOS UNIDOS – LOS ANGELES
Valor CIF 91,259.40	Fecha de Llegada: 20 días
FOB 89,470.00	Flete US\$ 2,650.00 Seguro US\$ 480.00
Valido: 25-01-2023	

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV (Exonerado)	14,315.20
IPM	1,789.40
<b>Total Aduana</b>	<b>S/. 1,789.40</b>
Gastos operativos	273.00
Documentos de aduanas	105.00
Gastos administrativos	399.00
Transporte	378.00
Almacenaje	924.00
Comisión de aduanas	820.00
IGV 18%	525.42
Gastos de origen	546.00
Descarga	223.02
Handling	322.14
Visto bueno	495.60
Transmisión	148.68
<b>Total</b>	<b>5,159.86</b>
<b>Total General</b>	<b>S/. 6,949.26</b>

SON: SEIS MIL NOVECIENTOS CUARENTA Y NUEVE CON 26/100 SOLES

Av. Bertello Balatti Mz. "C" Lt. 14 Urb. Los Jazmines – Callao Provincia Constitucional del Callao  
Teléfono: 01 574-2614

E-mail: [contacto@logisticainternacionaladuanera.com](mailto:contacto@logisticainternacionaladuanera.com)  
Web: [www.logisticainternacionaladuanera.com](http://www.logisticainternacionaladuanera.com)

## 10.2 Aseguradoras:

**Tabla 30**

*Empresas Aseguradoras*

<b>DETALLE</b>	<b>S/.</b>	<b>\$</b>
APESEG	2,163.00	515.00
HANSEATICA	2,074.80	494.00
IGLU AVLA	2,016.00	480.00

**Nota.** Autoría Propia

## 10.3 Póliza de Seguro:

**Tabla 31**

*Póliza de la empresa*

<b>Empresa SKHOL</b>		
<b>Detalle</b>	<b>S/.</b>	<b>\$</b>
IGLU AVLA	2,016.00	480.00
info@igluavla.com	511 415 2456	

**Nota.** Autoría Propia

## 10.4 Depósitos temporales:

### **MAERSK PERÚ:**

Cuenta con una instalación que mezclado con la tecnología aporta un servicio de calidad a los productos que se almacenan, la supervisión y controles de los depósitos dependerán del tiempo y el producto, La ventaja de la empresa es su ubicación cercana al sistema portuario. ([www.maerskperu.com.pe](http://www.maerskperu.com.pe))

**RANSA:**

Es una marca de prestigio en múltiples plataformas para el comercio internacional, cuenta con almacenes para diversos tipos de productos y en infraestructura para gran tamaño, cuenta con 150 Depósitos temporales y 80 almacenes destinados con la mayor tecnología y controles por especialistas.

([www.ransa.com.pe](http://www.ransa.com.pe))

## **CAPÍTULO XI**

### **INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO**

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

##### **Puertos:**

El sistema portuario del Perú es muy limitado, se tiene terminales portuarios en Piura, Ilo y en otros departamentos pero su capacidad de servicio es mínimo, se puede decir que el del Callao es el que cuenta con la mayor tecnología y capacidad logística, tiene disponible cinco muelles que se utilizan para la carga y descarga de mercadería, en el 2021 se exportaron más de 200 millones de toneladas de productos a diversos países del mundo, siendo los principales Estados Unidos, Canadá, España, entre otros.

## Figura 7

### *Puerto Callao*



**Nota.** [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

### **Aeropuertos:**

Este sistema para las exportaciones en el Perú no es tan utilizado por las empresas por su elevado costo; el principal aeropuerto es el internacional Jorge Chávez y está dispuesto para el traslado de pasajeros y de mercaderías, en el 2021 se transportaron productos en 800 mil toneladas, su capacidad es muy limitada para este proceso.

## Figura 8

### *Aeropuerto Jorge Chavez*



**Nota.** [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

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

Estados Unidos es un país altamente desarrollado y dispone de la tecnología para hacerlo, por ello cuenta con un sistema vial muy bien estructurado y seguro, sus autopistas son de seis carriles y dos son exclusivos para el transporte de carga pesada, y están conectadas con todos los estados por ello las empresas de transporte interno cumplen con sus tiempos de recorridos, anualmente se invierte alrededor de 10 mil millones de dólares para su mantenimiento.

La información sobre los puertos se señala más de 300 y están equipados para el proceso de las importaciones y en el 2021 fue mayor a los 2 mil millones de dólares, todos los puertos son supervisados y controlados para no tener imprevistos que puedan limitar en las embarcaciones con los productos, todos cuentan con servicios de almacenes y están conectados con terminales terrestres para el traslado inmediato de las mercancías.

Los aeropuertos están disponibles para el transporte de pasajeros y para el comercio internacional, se cuenta con 15,000 terminales aéreas con buena infraestructura, seguridad y personal capacitado para las operaciones logísticas, los aeropuertos cuentan conexiones con 300 empresas aéreas, y tiene conexión con empresas de carga terrestre y con el sistema de ferrocarriles para el transporte de los productos que llegan de distintos puntos del mundo, el país de Norteamérica es el que mayor exportación realiza. ([www.wto.org](http://www.wto.org))

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

Relación de puertos:

- Nueva York
- San Francisco
- Long Beach
- Los Ángeles
- Miami

Lista de aeropuertos:

- Hartsfield – Jackson
- Los Ángeles
- O’Hare
- Dallas
- Miami

Restricciones:

Los empresarios deben tener conocimiento de los productos que no se deben exportar como carne, huevos, entre otros, además de armas, productos químicos y otros que son ilegales.

Sanciones:

Si se hace caso omiso a la lista de bienes que no son exportables, en los controles de la FDA será retenida la mercancía y se impone una retribución económica y sanción judicial en ambos países de origen y destino.



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

### NEVER STOP LOGISTICS:

Empresa que se dedica al rubro de transporte en sus múltiples modalidades, terrestre cubriendo todos los estados del país (EE.UU.), marítimo para importar y aéreo cuando este servicio se requiere por el tiempo.

Cuenta con 160 vehículos acondicionados para la carga de mercadería, sus equipos permiten graduar la temperatura adecuada para mantener en un estado frío los productos y otros solo requieren un ambiente fresco o ambiente.

### Figura 9

*Logo de la empresa*



**Nota:** [www.neverstoplogitcs.net](http://www.neverstoplogitcs.net)

### FEDEX:

Es una marca conocida a nivel mundial, su servicio de transporte es muy eficiente llegando a cubrir los cinco continentes y con una imagen de prestigio, cuenta con flotas de transporte terrestre acondicionadas para todo tipo de tamaño de la carga. También cuenta con transporte marítimo y aéreo para la entrega de mercadería, cumpliendo con sus clientes.

**Figura 10**

*Logo de la empresa*



**Nota.** [www.fedex.net](http://www.fedex.net)

## **CAPÍTULO XII**

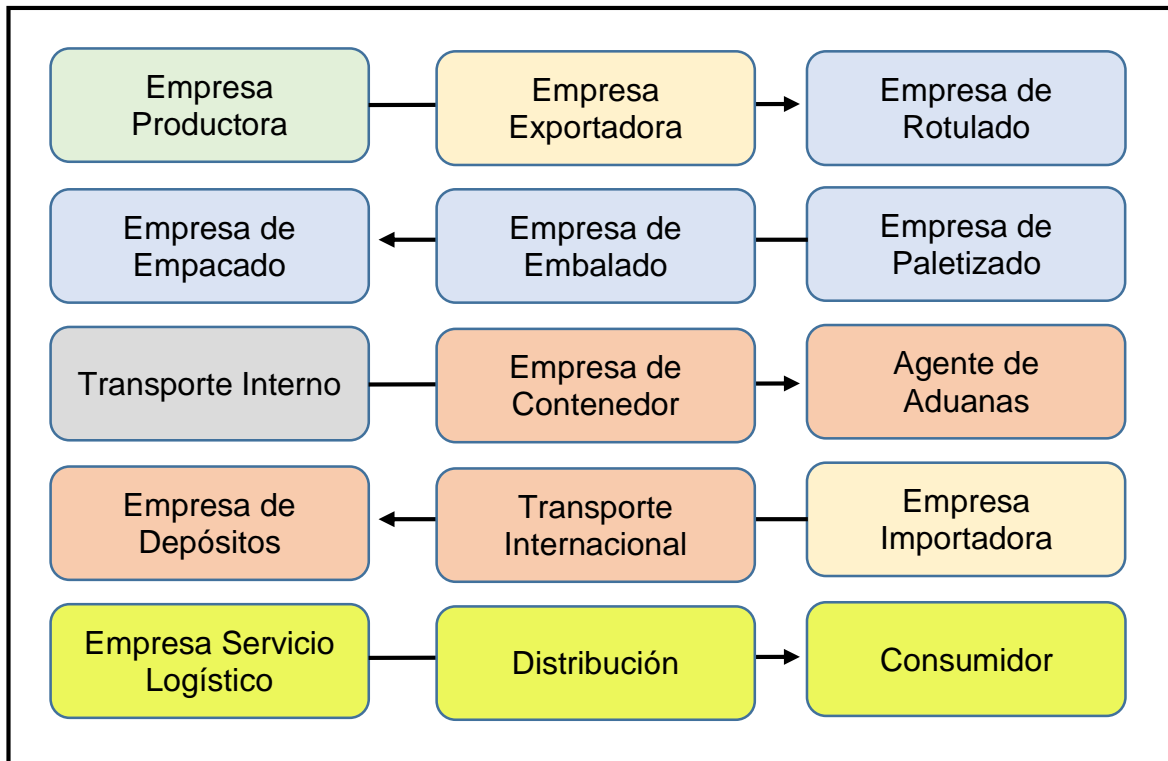
### **DISTRIBUCIÓN**

#### **12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:**

Consiste en una secuencia donde se señalan todos los procesos o etapas que se operan para cumplir con el proceso de exportación; se inicia con la empresa productora, la empresa que se encargara de la exportación, los procesos productivos (rotulado, empaçado, embalado y paletizado), la selección del transporte local e internacional, el tipo de contenedor y el apoyo externo de los agentes de aduanas para los controles y tramites de la mercadería, finalmente los productos cuando llegan al país destino se recurre a empresas que ofrecen servicios logísticos para el traslado y distribución de la mercadería. ([www.ciospain.es](http://www.ciospain.es))

**Figura 11**

*Secuencia de mapeo*



**Nota.** [www.ciospain.es](http://www.ciospain.es)

**12.2 Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos):**

Existen dos tipos de canales para el proceso de las exportaciones; el primero es el canal directo este permite que solo las partes interesadas en el proceso comercial intervengan en diversos aspectos que estén enmarcados en el producto, precio, transporte, condiciones de pago, especificaciones técnicas, tamaño del producto, el tipo de empaque, la selección del embalado y está en el etiquetado, estos aspectos son de mutuo acuerdo y se tienen que respetar.

El segundo es el canal directo donde intervienen otras empresas que forman parte en el proceso de distribución de los productos a exportar, hablamos de agentes de aduanas, de negocios minoristas o empresas mayoristas que son importantes para aquellas empresas que ya están posicionadas en el comercio internacional y que ofrecen muchos productos a otros países.

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

EL canal que se ha utilizado para el comercio internacional es el directo, por tal, es el de mayor flujo, en ese sentido el trato sobre el producto, las especificaciones técnicas y legales, también sobre los procesos que están relacionados con la exportación. ([www.vendus.es](http://www.vendus.es))

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

La secuencia del comercio está dentro de un proceso legal y comercial con la importación del producto (Mandarinas) y esta refrendado por el CIF donde se señalan los costos, el pago por el seguro y los derechos de flete para el traslado internacional, en tal contrato se establece un pago de 50% enviando la mercancía y la cancelación cuando la carga este en el país de destino y entregado, el volumen es de 5,280 toneladas, transportado en un contenedor de 20' con destino al estado de Los Ángeles – Estados Unidos.

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

Como empresa que tiene visión empresarial, y buscando un desarrollo se podrá exportar diversos productos, para ampliar el mercado y de esta forma mayor rentabilidad; será importante mantener relaciones con intermediarios para que se viabilice el proceso de exportación y poder llegar a mayores empresas importadoras que ven al Perú como un potencial para el comercio.

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

El proceso comercial, las condiciones de adquisición de productos y la competitividad empresarial dependerá de la empresa que desee mantenerse en el rubro exportador y de los tipos de canales que utilicen para el proceso; pero esto es influenciado por el desarrollo tecnológico que cada vez es más cambiante y prácticamente obliga a las empresas a adaptarse para no perder posición en el mercado y también depende de la globalización para nuevas oportunidades de negocio con países nuevos.

## CAPÍTULO XIII

### MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

**Tabla 32**

*Costo para la exportación*

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Flete internacional	10,335.00	2,650.00
Seguro marítimo	2,016.00	480.00
Certificado fitosanitario	46.20	11.00
Certificado de calidad	2,045.40	487.00
Certificado sanitario	29.40	7.00
Contenedor	2,700.00	642.86
Gastos operativos	273.00	65.00

Documentos de aduanas	105.00	25.00
Gastos administrativos	399.00	95.00
Transporte	378.00	90.00
Almacenaje	924.00	220.00
Comisión de adunas	820.00	200.00
IGV 18%	525.42	125.10
Gastos de origen	546.00	130.00
Descarga	223.02	53.10
Handling	322.14	76.70
Visto bueno	495.60	118.00
Transmisión	148.68	35.40
<b>Total Costo</b>	<b>22,331.86</b>	<b>5,511.16</b>
IPM	<b>1,789.40</b>	<b>426.05</b>
<b>Total Exportación</b>	<b>S/. 24,121.26</b>	<b>\$ 5,743.16</b>

**Nota.** Autoría propia



## **CAPÍTULO XIV**

### **VALAUCIÓN ECONÓMICA FINANACIERA**

#### **14.1 Costos de Oportunidad de Capital:**

Este apartado señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión y la rentabilidad sería mayor, que la exportación de (Tomate); pero es un riesgo optar por una exportación el que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, es lo contrario de la exportación de (Mandarinas) donde se tiene mucho conocimiento de productores, procesos productivos, empresas tercerizadas para etiquetas, empaçado, embalado, paletizado, transporte interno, agentes de aduanas, servicios logísticos y mercados internacionales. ([www.volca.com](http://www.volca.com))

## 14.2 Valor Actual Neto:

**Tabla 33**

*Datos de ingresos económicos*

<b>Año</b>	<b>Ingresos S/.</b>
0	-150,000.00
1	270,000.00
2	432,000.00
3	777,600.00
4	1'166,400.00
5	1'399,680.00

**Tabla 34**

*Información de gastos*

<b>Año</b>	<b>Egresos S/.</b>
Producto	13,200.00
Proceso Productivo	5,280.00
Rotulado	3,168.00
Empaques	10,560.00
Embalado	8,800.00
Paletizado	1,540.00
Transporte Interno	1,100.00
Gastos Proceso Exportación	<b>24,121.26</b>
Costo Fijo Almacén	67,470.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
<b>Total</b>	<b>91,259.40</b>

$$\text{VAN} = -i + \frac{\text{Año 1}}{(1+\text{TIR})^1} + \frac{\text{Año 2}}{(1+\text{TIR})^2} + \frac{\text{Año 3}}{(1+\text{TIR})^3} + \frac{\text{Año 4}}{(1+\text{TIR})^4} + \frac{\text{Año 5}}{(1+\text{TIR})^5}$$

**Nota:** TIR = 0.90

$$\frac{-150,000.00 + 270,000.00 + 432,000.00 + 777,600.00 + 1'166,400.00 + 1'399,680.00}{1.90 \quad 3.61 \quad 6.86 \quad 13.03 \quad 24.76}$$

$$-150,000.00 + 142,105.26 + 119,667.59 + 113,369.30 + 89,502.08 + 56,527.63$$

$$\text{VAN} = 371,171.85$$

### 14.3 Tasa Interna de Retorno:

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

**Nota:** TIR = 2.00 / 2.01

$$\frac{-150,000.00 + 270,000.00 + 432,000.00 + 777,600.00 + 1'166,400.00 + 1'399,680.00}{3.37 \quad 11.36 \quad 38.27 \quad 128.98 \quad 434.66}$$

$$-150,000.00 + 80,118.69 + 38,038.55 + 20,317.33 + 9,043.32 + 3,220.17$$

$$= 738.06$$

$$\frac{-150,000.00 + 270,000.00 + 432,000.00 + 777,600.00 + 1'166,400.00 + 1'399,680.00}{3.38 \quad 11.42 \quad 38.61 \quad 130.52 \quad 441.15}$$

$$-150,000.00 + 79,881.66 + 37,813.80 + 20,137.53 + 8,936.77 + 3,172.82$$

$$= -57.42$$

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

$$\text{TIR} = 2.37 + \frac{738.06}{738.06 - 57.42} \times (2.38 - 2.37)$$

$$\text{TIR} = 2.38\%$$

## CONCLUSIONES

1. El producto seleccionado para la exportación, es cultivado por empresas productoras que si permiten abastecer el mercado local e internacional, por eso fue viable el proceso productivo.
2. En el Perú se cuenta con empresas de transporte interno, y están bien equipados y acondicionados, para poder transportar cualquier tipo de productos y permiten cubrir el traslado a nivel nacional.
3. Tener un cartera de empresas que ofrecen el servicio de transporte internacional, y que se adecue a la mercancía y a los tiempos de embarque, también fue importante el apoyo de empresas aduaneras.
4. Para la parte exportadora fue importante el financiamiento para cubrir los gastos operativos, y del análisis realizado para establecer la tasa de retorno de interés para pagar el aporte invertido.

## RECOMENDACIONES

1. Preparar al personal para poder cumplir con la documentación técnica y legal para el proceso exportador.
2. Evaluar nuevas oportunidades, en otros países, para poder exportar nuevos productos de alta demanda.
3. Buscar alianzas comerciales con los intermediarios en otros mercados para que el proceso comercial sea más rápido.
4. Tener una lista de empresas aduaneras o agentes para brindar asesorías en los controles aduaneros.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ficha técnica del producto, (2022). *Mandarina exporta*

<https://www.mandarinaexporta.com>

Partida arancelaria, (2022). *SUNAT*

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

Flujograma del proceso productivo, (2022). *Biodiversidad alimentaria*

<https://www.biodiversidadalimentaria.cl>

Miranda, F. (2011). *Introducción a la gestión de la calidad*. Editorial DELTA

Normas fitosanitarias, (2022). *SENASA*

<https://www.senasa.com>

Estrategias de almacenamiento, (2022). *Logycon*

<https://logicon.mx>

Rodríguez, J., (2018). *Especificaciones técnicas de etiquetas, envases y embalajes*.

Editorial IMPEE

Normas para el etiquetado, (2022). *FDA*

<https://www.fda.gov>

Normas aplicables en el país de origen. (2022). *Aduanas Perú*

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

Flujograma de etiquetas, (2022). *Idyca*

<https://www.idyca.com>

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

<https://www.envasados.com>

Ficha técnica de embalaje, (2022). *Coplasem*

<https://www.coplasem.com>

Ficha técnica de pallet, (2022). *Logis market*

<https://www.logismarket.es>

Ficha técnica de contenedor, (2022). *Icontainers*

<https://www.icontainers.com>

Empresa de servicio de transporte, (2022). *Alicomex Perú*

<https://www.alicomexperu.com>

Empresa de servicio de transporte, (2022). *CLI Gestión Aduaneras*

<https://www.cligestionaduarenas.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Corporación JMR*

<https://www.corporaciónjmr.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Ventum Logístics*

<https://www.ventumlogistics.com>

Agente de aduanas, (2022). *Hanseatica*

<https://www.hanseatica.com>

Agente de aduanas, (2022). *Novotrans*

<https://www.novotrans.com>

Depósitos temporales, (2022). *Maersk Perú*

<https://www.maerskperu.com.pe>

Depósitos temporales, (2022). *Ransa*

<https://www.ransa.com.pe>

Puerto en el Perú, (2022). *Mincetur*

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

Aéreo puertos en el Perú, (2022). *Mincetur*

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

*Análisis de la infraestructura comercial en Estados Unidos, (2022). Wto*

<https://www.wto.org>

*Servicios logísticos, (2022). Never Stop Logistics*

<https://www.neversl.net>

*Servicios logísticos, (2022). Fedex*

<https://www.fedex.com>

*Mapeo de la secuencia comercial, (2022). Ciospain*

<https://www.ciospain.es>

*Canal comercial, (2022). Vendus*

<https://www.vendus.es>