



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE FRUTA DE GRANADA FRESCA
A PAISES BAJOS, AMSTERDAM, COMERCIALIZADO POR S&L
EXPORTACIONES”**

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

PRESENTADO POR

Bach. ARBIETO LLONA, LAURA CRISANTA
<https://orcid.org/0000-0002-1935-3207>

ASESOR

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

**ICA – PERÚ
2023**

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE FRUTA DE GRANADA FRESCA A PAISES BAJOS, AMSTERDAM, COMERCIALIZADO POR S&L EXPORTACIONES

INFORME DE ORIGINALIDAD

21%

INDICE DE SIMILITUD

16%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

19%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	17%
2	repositorio.midagri.gob.pe Fuente de Internet	1%
3	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	<1%
4	Submitted to Universidad Nacional del Centro del Peru Trabajo del estudiante	<1%
5	web.splogistics.com Fuente de Internet	<1%
6	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	<1%
7	Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC Trabajo del estudiante	<1%

8	Submitted to Universidad Católica de Santa María Trabajo del estudiante	<1 %
9	1library.co Fuente de Internet	<1 %
10	opendata.cbs.nl Fuente de Internet	<1 %
11	www.sice.oas.org Fuente de Internet	<1 %
12	wordwall.net Fuente de Internet	<1 %
13	www.aaeap.org.ar Fuente de Internet	<1 %
14	pdfcookie.com Fuente de Internet	<1 %
15	prezi.com Fuente de Internet	<1 %
16	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %
17	www.interempresas.net Fuente de Internet	<1 %
18	movil.ctmvalencia.com Fuente de Internet	<1 %
19	repositorio.utn.edu.ec	

Fuente de Internet

<1 %

20

www.senasa.gob.pe

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas Activo

Excluir coincidencias Apagado

Excluir bibliografía Activo

Dedicatoria:

Dedico con todo mi corazón este proyecto a mi madre Giuliana del Carmen Llona Chacaltana, que desde el cielo me sigue guiando y dando las fuerzas para lograr mis objetivos, pues sin ella no lo habría logrado. Tu bendición a diario a lo largo de mi vida me protege y me lleva por el buen camino. Por eso te doy mi trabajo en ofrenda por tu apoyo incondicional, a tu dedicación, a tu valentía que me enseñó a no rendirme nunca en la vida y al amor infinito que me diste madre mía, te amo.

Agradecimiento:

Agradezco mucho a Dios, porque me da salud y bienestar a mí y a mi familia, también me siento muy agradecido con la universidad Alas Peruanas por su contribución con la educación.

INTRODUCCIÓN

Para la exportación se seleccionó como fruta la granada, ésta es cultivada de una planta muy pequeña y el fruto es muy carnosos, cuando brota su flor es una planta muy vistosa por sus colores, fue considerado como las siete maravillas del mundo antiguo y en la actualidad es una fruta muy requerida en el ámbito internacional.

Las semillas del fruto son de color rojo y muy brillante, aporta muchos beneficios, y se considera como una fruta medicinal y existe escritos a lo largo de la historia, es muy rico en antocianinas, flavonoides y elagitaninos, estos nutrientes protegen a las personas de bacterias, parásitos y radiación ultravioletas.

El estudio de mercado en el Perú de la granada determina que la región productora es Ica con un 84,9% y cuenta con 2,073.68 hectáreas; también les sigue Arequipa, Lambayeque y Lima. Esto significa que el Perú es un potencial en el cultivo y cosecha de esta fruta, que permite cubrir el mercado nacional e internacional.

Del análisis realizado a nivel internacional, sobre el comercio de la fruta seleccionada la Granada, se determina que los países que mayormente importan esta fruta son: Alemania, Países Bajos, Italia, Francia y Reino Unido. Esto demuestra que es un producto que tiene alta acogida por su compra.

RESUMEN

El proyecto de exportación se desarrolló cumpliendo la estructura y los lineamientos, los cuales se pusieron en ejecución para argumentar cada uno de los capítulos, y referido a la granada, a continuación se detalla:

En los primeros cuatro capítulos se pudo desarrollar; la ficha técnica de la granada, la partida arancelaria, la matriz para seleccionar empresas proveedoras, los controles de calidad, el lay-out del almacén, los bienes para el almacenamiento, las normas técnicas de las etiquetas y el proceso para el rotulo.

Los siguientes cuatro capítulos se pudo argumentar; los criterios de selección del empaque, embalaje, paletizado y contenedor, así mismo se pudo identificar el plano de estiba del plano de los pallets y del contenedor, y por último se detalló los tiempos y costos del containers, las parihuelas, los embales y empaques.

En base a los últimos capítulos se pudo concretar; una lista de proveedores para el transporte interno e internacional cada proceso con su cotización, se pudo determinar las empresas aseguradoras y las que ofrecen el servicio de depósitos temporales, también se realizó un análisis a la infraestructura comercial del país de origen y de destino, se argumentó las perspectivas y tendencias del comercio, y para terminar se detalló la matriz de exportación y la valuación económica financiera.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de Contenidos.....	vi
Índice de Tablas.....	ix
Índice de Figuras.....	x
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	01
1.1. Ficha técnica del producto.....	02
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	02
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	03
2. APROVISIONAMIENTO.....	05
2.1. Proveedores potenciales.....	05
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	06
2.3. Control de calidad.....	06
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	08
3. ALMACENAMIENTO.....	09
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	09
3.2. Lay-out de almacén.....	10
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	11
3.4. Costo fijo de almacén.....	12
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	13
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	13
4.2. Normas técnicas aplicable.....	14
4.3. Proceso de rotulado.....	15
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaqueo.....	15
5. EMPAQUE.....	16
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	16
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	17
5.3. Proceso de empaque.....	18
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaqueo.....	19
6. EMBALAJE.....	20
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	20
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	21
6.3. Proceso de embalaje.....	22
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	23
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....	24
7.1. Ficha técnica del pallet.....	24
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	25
7.3. Proceso de paletización.....	26

7.4. Plano de estiba del pallet.....	27
7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	27
8. CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto).....	28
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	28
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	29
8.3. Proceso de contenedorización.....	30
8.4. Plano del contenedor.....	31
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	31
9. TRANSPORTE.....	32
9.1. Proveedores del transporte interno.....	32
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	33
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	34
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	35
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	36
10.1. Agentes de aduana.....	36
10.2. Costo de agenciamiento.....	38
10.3. Aseguradoras.....	39
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	39
10.5. Terminales de almacenamiento.....	39
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	41
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	41
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	43
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	44
11.4. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	45
12. DISTRIBUCIÓN.....	46
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	46
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	47
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	48
12.4. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	49
12.5. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	49
12.6. Tendencias actuales y su implicancia para los márgenes de	

comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	50
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	51
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	53
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	53
14.2 Valor actual neto.....	54
14.3 Tasa interna de retorno.....	55
Conclusiones.....	56
Recomendaciones.....	57
Referencias Bibliográficas.....	58

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Ficha del producto la granada.....	02
Tabla 2	Partida según aranceles.....	02
Tabla 3	Lista de empresas.....	05
Tabla 4	Datos para la empresa proveedora.....	06
Tabla 5	Gastos de exportación.....	08
Tabla 6	Información de bienes para el almacén.....	11
Tabla 7	Registro requerido en el almacén.....	12
Tabla 8	Tiempos y costos de las etiquetas.....	15
Tabla 9	Ficha técnica del empaque.....	17
Tabla 10	Secuencia del procesamiento de empacado.....	18
Tabla 11	Tiempos y costos del empacado.....	19
Tabla 12	Ficha técnica del embalaje.....	21
Tabla 13	Secuencia del procesamiento de embalado.....	22
Tabla 14	Tiempos y costos del embale.....	23
Tabla 15	Ficha técnica del pallet.....	24
Tabla 16	Secuencia del procesamiento de paletizado.....	26
Tabla 17	Tiempos y costos de los pallet.....	27
Tabla 18	Ficha técnica del contenedor.....	28
Tabla 19	Secuencia del procesamiento del contenedor.....	30
Tabla 20	Tiempos y costos del contenedor.....	31
Tabla 21	Lista de empresas nacionales.....	32
Tabla 22	Transporte interno.....	33
Tabla 23	Transporte interno.....	33
Tabla 24	Cotización de transporte interno.....	33
Tabla 25	Lista de empresas internacionales.....	34
Tabla 26	Transporte internacional.....	34
Tabla 27	Transporte internacional.....	34
Tabla 28	Cotización de flete marítimo.....	35
Tabla 29	Empresa de servicio de agente.....	37
Tabla 30	Empresa de servicio de agente.....	37
Tabla 31	Proforma de exportación.....	38
Tabla 32	Empresas de seguro para la exportación.....	39
Tabla 33	Selección de la empresa aseguradora.....	39
Tabla 34	Costos asumidos para la exportación.....	51
Tabla 35	Ingresos económicos.....	52
Tabla 36	Egresos económicos.....	54

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Flujograma de procesos del producto.....	03
Figura 2	Detalle estructural.....	10
Figura 3	Diseño de etiquetado.....	14
Figura 4	Flujograma de etiquetas.....	15
Figura 5	Plano de estiba de las parihuelas.....	27
Figura 6	Plano de estiba del containers.....	31
Figura 7	Terminal portuario del Callao.....	42
Figura 8	Sistema aeroportuario.....	42
Figura 9	Secuencia de mapeo.....	47

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

Descripción:

La Granada es considerada en el mundo como una súper fruta, por su alto contenido de antioxidantes, que de acuerdo a las investigaciones científicas previene el envejecimiento prematuro, Además, tiene un elevado índice de vitamina A, B5, C, E y minerales como potasio y ácido fórmico. Los nutrientes que contiene son saludables para el corazón, lo que ayuda a prevenir enfermedades cardiovasculares, presión arterial alta e inflamación

1.1 Ficha técnica el producto:

Tabla 1

Ficha del producto la granada

Granada Nombre Científico Punica Granatum	
Descripción	Es de color rojo purpura, es fuente de antioxidantes y vitaminas
Producción nacional	Las zonas de mayor producción son: Ica, Arequipa, Lambayeque y Lima
Consumo	Se consume de manera directa, en jugos y en postres.
Exportaciones	Países Bajos, Rusia, Canadá, Inglaterra, Reino Unido, etc.

Nota. www.peruexporta.com

1.2 Clasificación arancelaria:

Tabla 2

Arancel del producto

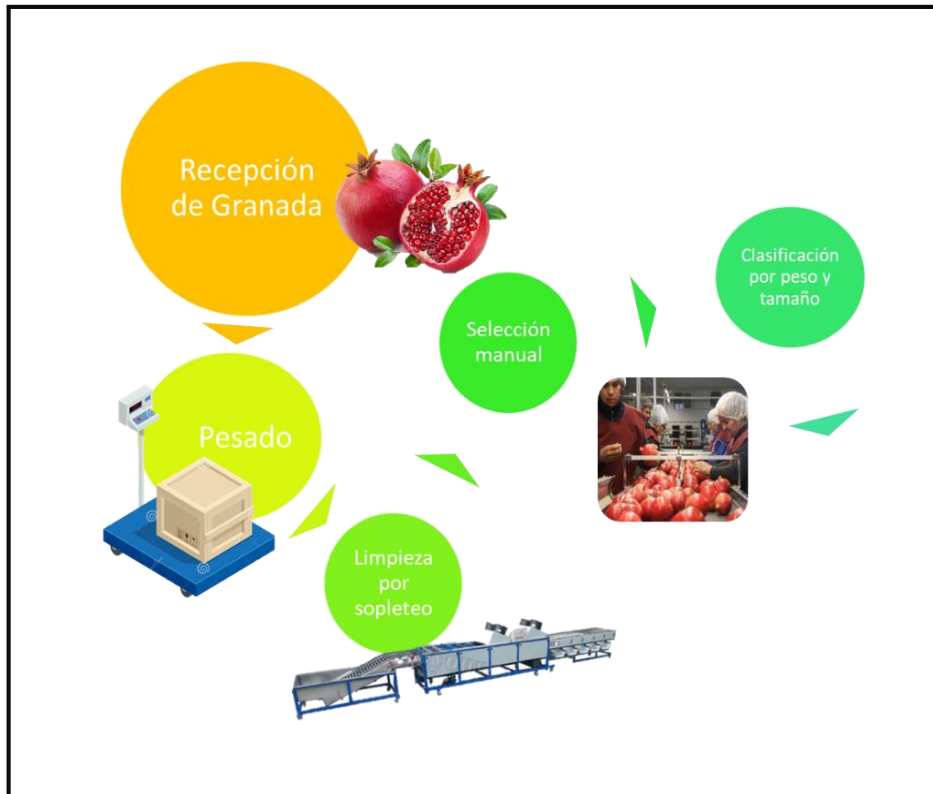
Partida	Descripción
081.0909.000	Frutas y frutos comestibles, cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías

Nota. www.sunat.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Flujograma de procesos del producto



Nota. Autoría propia

Recepción:

Los operadores logísticos se encargan de la recepción del producto en las mejores condiciones de acuerdo a los controles de calidad y especificaciones técnicas.

Pesado:

El personal se encarga de pesar las granadas en envases adecuados y limpios para que no dañe el producto, el peso tiene que coincidir con la cantidad de compra establecida.

Limpieza por sopleteo:

Se utiliza una máquina de expansión de aire con químicos para limpiar el producto de impurezas, o elementos utilizados en el cultivo.

Selección manual:

De acuerdo a los criterios de selección el personal se encargara de clasificar las frutas para el proceso de exportación.

Clasificación por peso y tamaño:

Luego se pasa por una segunda clasificación considerando como indicadores el peso y tamaño de la fruta, de acuerdo al trato técnico con la empresa importadora.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Lista de empresas

Proveedores	Lugar
Exportadora Frutícola del Sur	Las empresas se ubican en Lima, Pisco y Huacho
Agro Paracas	
Agro ISM	

Nota. Autoría propia

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Datos para la empresa proveedora

INDICADORES	FRUTICOLA		AGRO PARACAS		AGRO ISM	
	Peso	Pts.	Peso	Pts.	Peso	Pts.
Calidad	4	1.2	4	1.2	4	1.2
Precio	4	0.8	4	0.8	3	0.6
Plazo de Entrega	4	0.6	3	0.45	4	0.6
Condición de Pago	4	0.6	4	0.6	4	0.6
Experiencia	4	0.4	3	0.3	3	0.3
Certificados	4	0.4	4	0.4	4	0.4
Total	24	4.0	22	3.75	22	3.70

Nota. Autoría propia

De acuerdo a los indicadores y los puntos determinados a las empresas seleccionadas, arrojo como resultado a FRUTICOLA DEL SUR alcanzando el mayor puntaje y es quien se encargara de suministrar del producto que se exportara a los Países Bajos.

2.3 Control de calidad:

Todas las empresas sin diferencia del rubro a que se dedica deben planificar e implementar controles de calidad para que el producto y los procesos

que se realizan cumplan con los criterios técnicos. Para que una empresa este certificada debe considerar la obtención del ISO 9001, los permisos que emiten las instituciones del estado como SENASA que inspecciona tanto la calidad de los procesos productivos y por DIGESA quien determina que el producto es apto para el consumo humano. (Orellana, 2020)

Requisitos para ingresar al mercado de Países Bajos:

- Considerar los sistemas comerciales establecidos por la Unión Europea; respecto a los controles de aduanas, procesos de exportación, despacho, embarque e impuestos.
- Establecer como requerimientos certificaciones de sanidad, estrategias ambientales, incorporación de la tecnología y las restricciones para exportar productos.

Requisitos para exportar del Perú:

- Considerar las inspecciones realizadas por SENASA quien tiene competencia en certificar que los procesos productivos sean óptimos y que el producto es de calidad para su exportación, también evalúa los químicos empleados en cada etapa productiva.
- Obtener los certificados emitidos por DIGESA institución de la salud que inspecciona que el producto este apto para el consumo, que la planta desarrolle planes de salubridad y que el personal desarrolle sus actividades con la protección adecuada.

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 5

Gastos de explotación

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Producto	5,280 kilos	3.00	15,840.00
Procesos	5,280 kilos	1.20	6,336.00
Rotulado (Etiquetas)	10,560	0.40	4,224.00
Empacado (Bolsas)	10,560	1.00	10,560.00
Embalado	880	10.00	8,800.00
Paletizado	11	160.00	1,760.00
Costo			S/. 47,520.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

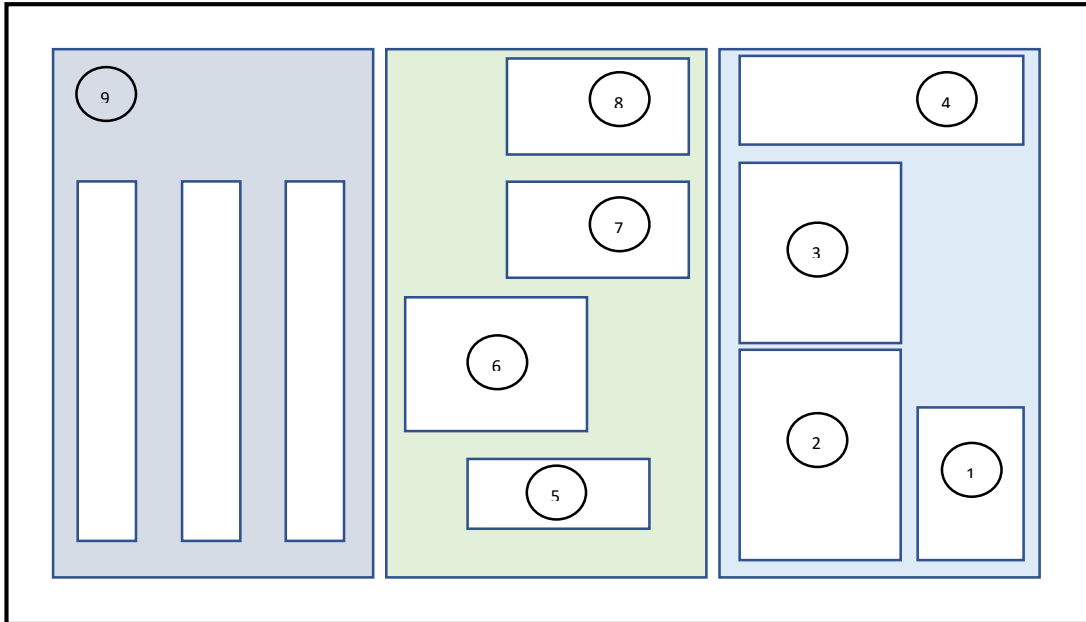
3.1 Estrategia de almacenamiento:

El almacén es importante para las empresas que buscan lograr procesos de exportación hacia mercados internacionales que apuestan por el Perú como un país potencial para exportar diversos productos, es nuestro caso se exportará como producto “granada”, y para que este proceso sea óptimo se deberá contar con un almacén que tenga los equipos necesarios y adecuados para lograr que la fruta se conserve en su estado natural. (www.mecalux.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 para el almacén

Maquinas	
Carretilla Hidráulica	
Todo almacén debe contar con maquinarias que se necesitan para los procesos productivos cercanos al producto.	
Equipos	
Balanzas Industriales	
Los equipos sirven de complemento para los procesos, para que se desarrollen actividades de calidad.	
Implementos de Seguridad	
Guantes de Seguridad	
Todo el personal u operadores logísticos deben contar con los implementos de protección para cuidar su integridad.	

Nota. Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 7

Registro requeridos en el almacén

Descripción	Cantidad	P. Unitario S/.	Total S/.
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
Costo Total			S/. 67,470.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

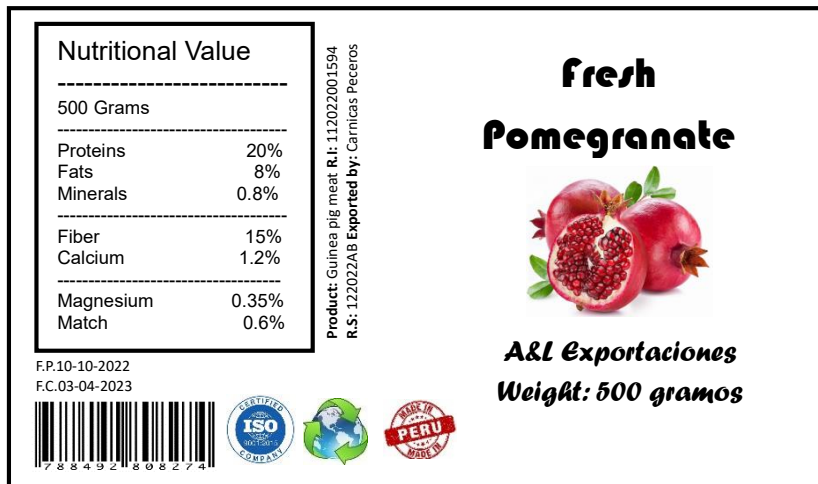
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado del producto:

Las etiquetas sirven como medios de información referida a los aspectos técnicos y legales en la producción del producto que va a exportar y que debe llegar al cliente final o consumidor, estos datos suscritos deben ser en el idioma según el país de destino, y se debe colocar la marca, el tipo de producto, registros de producción, fecha de producción, fecha de caducidad, certificaciones, peso, ingredientes, etc. (Rodríguez, 2018)

Figura 3

Diseño de etiquetado



Nota. Rodríguez, 2018

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas Generales

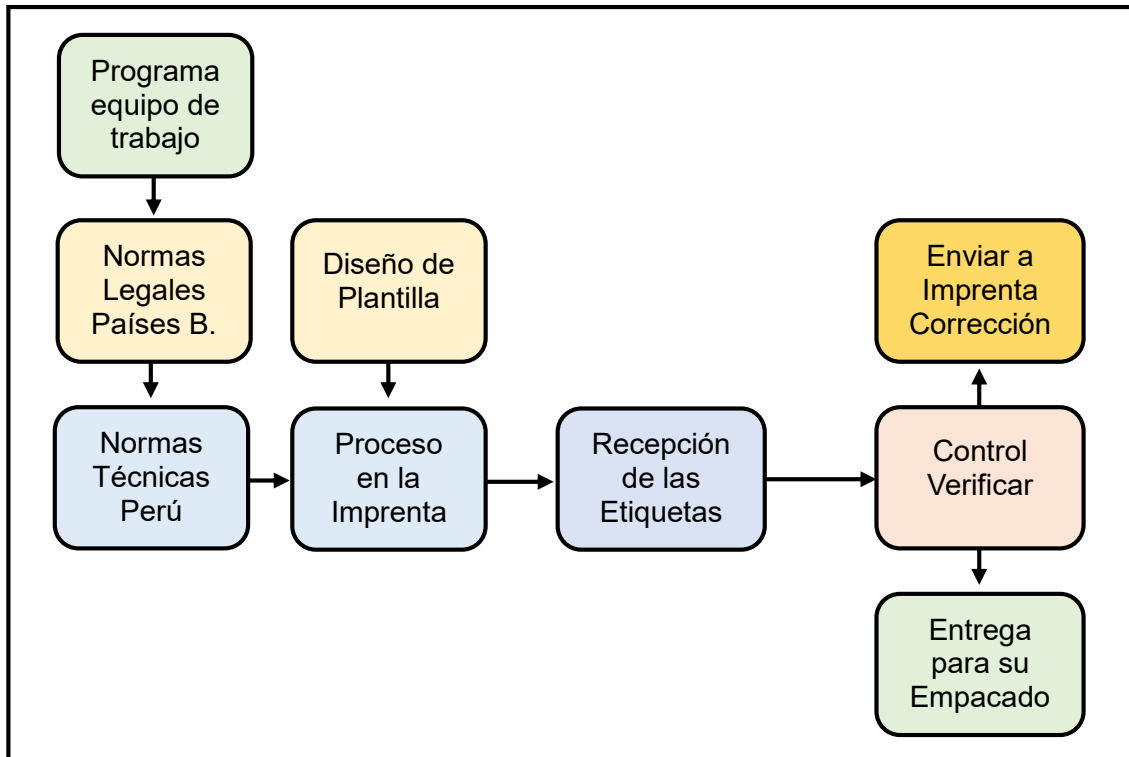
Todo proceso productivo con una visión enmarcada al comercio internacional deberá considerar las normas técnicas y legales que se establecen para la exportación:

- Perú. Ley 29571. Código de Protección y Defensa del Consumidor
- Circular N° 012-2005-SUNAT/A. Establece instrucciones sobre rotulado de mercancías de acuerdo con lo dispuesto en la Ley N° 28405
- Decreto Supremo 20 -2005- PRODUCE, Reglamento de la Ley de Rotulado de Productos Industriales Manufacturados
- Ley 28405 Ley de Rotulado de Productos Industriales Manufacturados
- Decreto Supremo N° 044-2006-AG, Reglamento Técnico para los Productos Orgánicos

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Flujograma de etiquetas



Nota. www.idyca.com

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Tabla 8

Tiempos y costos de las etiquetas

Detalle	Etiquetas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Rotular	10,560		
Selección		4 horas	
Proceso		8 horas	
Total		2 días	4,224.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V


EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

Es un proceso muy importante y difícil de determinar, considerando que es el primer medio de seguridad que tendrá contacto con las frutas (granadas) y debe cumplir con el objetivo de proteger y mantener unidos los productos durante el proceso de manipulación y de transporte, también se debe considerar para la manipulación de los clientes como para la distribución en los puntos de ventas. (Fischer y Espejo, 2004)

Tabla 9

Ficha técnica del empaque

Bolsas de Mallas	
Para la exportación del producto (granada) se utilizara mallas de nailon	
Características	Son empaques flexibles Muy resistentes Bajo costo
Peso	500 gramos
Manipulación	Es segura para diversos procesos
Almacenamiento	A temperaturas bajas y ambiente

Nota. www.ensados.es

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

La empresa A&L Exportaciones para poder seleccionar los empaques adecuados deberá considerar:

- Es muy resistente; para soportar productos de peso y para la manipulación en los procesos de descarga y carga o apilación.
- El empaque es flexible, es decir por su material de nailon permite que la malla pueda estirarse o sostenerse por otros medios.
- Su costo es accesible; y es un empaque muy utilizado para los procesos de exportación para frutas y tubérculos.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 10

Secuencia del procedimiento de empackado

INFORMACIÓN	
	<p>Proceso 1: Las granadas son procesadas por diversos procesos de calidad</p>
	<p>Proceso 2: Las etiquetas deben considerar información de interés para el consumidor</p>
	<p>Proceso 3: Para los productos a exportar se seleccionó las mallas de nailon</p>
	<p>Proceso 4: Se procede a depositar las frutas en las mallas</p>

Nota. Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

Tabla 11

Tiempos y costos del empackado

Detalle	Mallas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Empaques	10,560		
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		3 Días	10,560.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI


EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

La empresa A&L Exportaciones para poder seleccionar los empaques para depositar los productos ha considerado los criterios técnicos y normativos que señala los controles de aduanas, y también se ha considerado las exigencias del país de destino (Países Bajos), es importante considerar aspectos como el material, sus certificaciones de calidad, el precio y las medidas que sean viables para la carga. (www.economipedia.com)

Tabla 12

Ficha técnica del empaque

Cajas de Cartón Corrugado	
Los empaques con las frutas serán depositados en las cajas para su seguridad y manipulación	
Características	Protege de la humedad Es transmisor de datos Genera equilibrio en los pallet
Peso	30 kilos
Manipulación	Manualmente o utilización de equipos o maquinarias
Medidas	L: 50 cm., A: 40 cm., A: 24 cm.

Nota. www.envasados.es

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

Para lograr una exportación óptima la empresa A&L Exportaciones considera los siguientes criterios:

- Es un material que se puede reciclar
- Su costo es accesible para la exportación
- Es un material utilizado para diversos productos
- Cuenta con certificaciones de calidad
- Protege y evita que la humedad dañe al producto
- Por sus dimensiones ocupa todos los espacios

6.3 Proceso de embalaje

Tabla 13

Secuencia del procedimiento de embalado

INFORMACIÓN	
	<p>Etapa 1: El producto seleccionado debe ser tratado con equipos que proteja su calidad</p>
	<p>Etapa 2: Las etiquetas serán pegadas en el embalaje para su información</p>
	<p>Etapa 3: Los productos se depositaran en las mallas considerando el peso y su precinto de seguridad</p>
	<p>Etapa 4: Los productos se apilaran en las cajas de cartón para ser apiladas en los pallet</p>

Nota. Autoría propia

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Tabla 14

Tiempos y costos del embale

Detalle	Cajas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Embales	880		
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		3 Días	8,800.00

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

Tabla 15

Ficha técnica del empaque

Pallet Americanos	
--------------------------	--

Las cajas conteniendo el producto (granadas) serán depositadas en los pallets para su carga al transporte interno

Características

Medidas	Largo: 1,200 mm. – Ancho: 1,000 mm.
Condiciones	Norma UNE-EN 13698
Peso	1,500 kilos

Nota. www.macalux.com

7.2 Criterios usados para la selección de los pallet:

Los pallets son muy importante en los procesos productivos para la exportación, permiten cargar cajas de productos para ser subido a los andenes en los almacenes, para el transporte interno y para la carga en los contenedores para culminar en el buque para su transporte al país de destino.

- Poder seleccionar entre los tipos de pallets el adecuado según los productos a exportar.
- La elección de las parihuelas deben estar referido al país de destino considerando sus normas de exportación de mercaderías.
- Todos los pallets que se utilicen para el comercio internacional deberán pasar por un proceso de fumigación y diversos tratamientos.
- Supervisar cada uno de las parihuelas para identificar su estado para que no dañe las cajas a transportar.

7.3 Proceso de paletización:

Tabla 16

Secuencia del procedimiento de paletizado

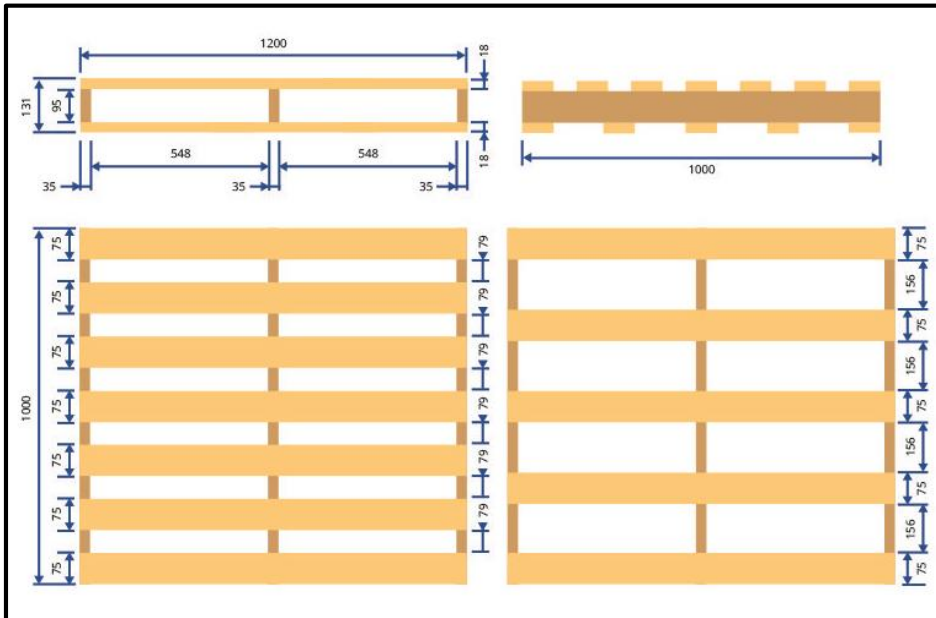
INFORMACIÓN	
	<p>Al culminar las etapas principales sobre la calidad de los productos y de los procesos de rotulado, empackado y embalado se procede a subir las cajas de manera ordenada y asegurando la carga para proceder a montarlos en el contenedor.</p>
	
	
	

Nota. Autoría propia

7.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Plano de estiba de las parihuelas



Nota. www.logismarket.es

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

Tabla 17

Tiempos y costos de los pallet

Detalle	Cantidad	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Pallets	11		
Selección		1 hora	
Proceso		2 horas	
Total		3 Horas	1,760.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 18

Ficha técnica del contenedor

Contenedor de 20´	
Para el transporte marítimo se ha seleccionado un contenedor de 20´ reefer	

Características

Dimensiones	Largo 20' - Ancho 8' - Alto 8'
Medidas	L: 5.89 m. – A: 2.35 m. – A: 2.39 m.
Capacidad	25,000 kilos

Nota. www.icontainers.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

Como todos los procesos realizados para la exportación, la selección del contenedor adecuado es fundamental para cumplir con las exigencias de calidad sobre los productos:

Criterio 1:

El tipo de contenedor; para exportar las granadas al país de destino (Países Bajos) se utilizara el contenedor estándar.

Criterio 2:

La infraestructura; los operadores logísticos determinaran si el material del contenedor puede dañar o proteger a los productos.

Criterio 3:

Permisos y certificaciones; las empresas que ofrecen los contenedores para las exportaciones deben contar como parte de la documentación que se exigen en los controles aduaneros.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 19
Secuencia del procedimiento del contenedor

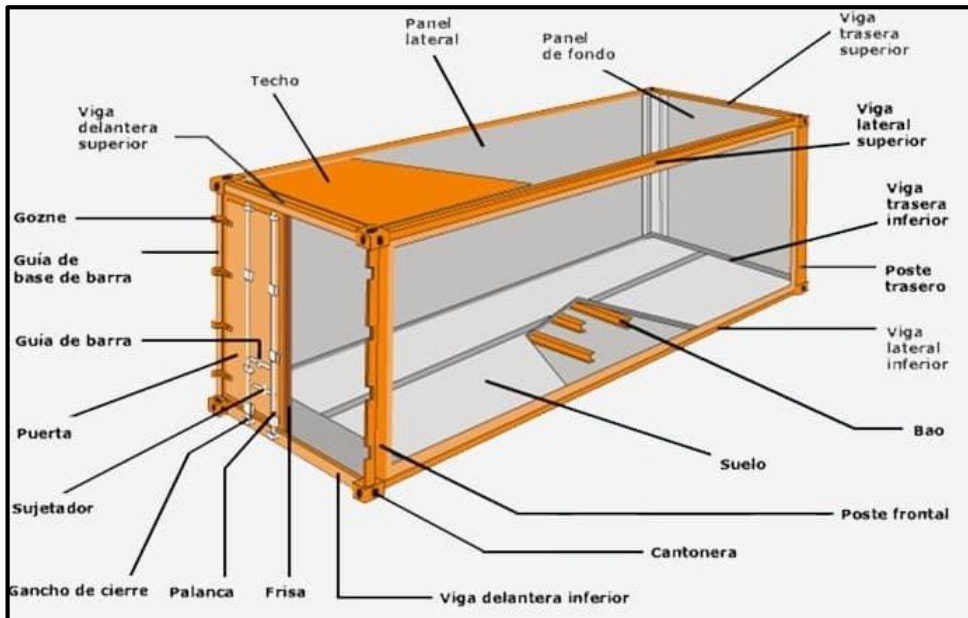
INFORMACIÓN	
	<p>Es el último proceso destinado a la exportación, para los productos se empleó el contenedor de 20´ reefer para generar una temperatura fría que permita mantener en su estado natural y la calidad de los productos hasta su punto de destino.</p>
	
	
	

Nota. Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Plano de estiba del containers



Nota. www.logismarket.es

8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización:

Tabla 20

Tiempos y costos del contenedor

Detalle	Tipo	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Contenedor	20' Reefer		
Selección		2 horas	
Proceso		4 horas	
Total		6 Horas	4,500.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 21

Lista de empresas nacionales

Empresa	Ubicación
Ransa Comercial	Las empresas de transporte se ubican en el departamento de Lima
Agencia Transoceanic	
3star Worldwide	

Nota. Autoría propia

Tabla 22*Transporte interno*

Dirección	Av. 28 de Julio 1150
Teléfono	+51 (1) 3136000
E-mail	servicioalcliente@ransa.net

Nota. www.ranza.biz**Tabla 23***Transporte interno*

Dirección	Av. Saenz Peña 1410
Teléfono	(+511) 465-7300
E-mail	contactenos@grupotransoceanic.com.pe

Nota. www.grupotransoceanic.com.pe**9.2 Costos de transporte interno:****Tabla 24***Cotización de transporte interno*

INFORMACIÓN	
GRUPO TRANSOCEANIC	RUTA
1,800.00 soles	Ica - Callao

Nota. Autoría propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Tabla 25

Lista de empresas internacionales

Empresa	Ubicación
Hamburg Sud	Las empresas internacionales tienen su sede en Perú
Maersk Line	
Mediterranean Shipping Company	

Nota. Autoría propia

Tabla 26

Transporte internacional



Dirección	Av. Felipe Pardo y Aliaga 652
Teléfono	+51 (1) 6107500
E-mail	LIM-ExportCS@hamburgsud.com

Nota. www.hamburgsud.com

Tabla 27

Transporte internacional



MAERSK

Dirección	Calle Néstor Gambeta 07046
Teléfono	(+511) 6140050
E-mail	contactenos@maersklogistics.com

Nota. www.maersklogistics.com

9.4 Cotización de flete marítimo:

Tabla 28

Cotización de flete marítimo

INFORMACIÓN	
MAERSK LOGISTICS	RUTA
5,800.00 soles	Lima – Países Bajos

Nota. Autoría propia

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduanas:

Las empresas que ofrecen la asesoría como agencias aduaneras son terceros que se convierten en gestores para el despacho de productos o también se les considera como empresas intermediarias entre los importadores (los que compran mercancías) y los exportadores (los que venden la mercadería), estas son obligatorias cuando el volumen de carga a exportar son más de 10,000 kilos de productos. (www.aduanas.com.pe)

Tabla 29*Empresa de servicio de agente*

Dirección	Calle Los Tucanes 125 - Callao
Teléfono	(01) 4510133
E-mail	contactos@3stars.com.pe

Nota. www.3starsworldwide.com.pe

Tabla 30*Empresa de servicio de agente*

Dirección	Av. Elmer Faucett 2823
Teléfono	(511) 5748670
E-mail	informes@gamarragroup.com.pe

Nota. www.gamarragroup.com.pe

10.2 Costo de agenciamiento:

Tabla 31

Proforma de exportación



CALLAO, [REDACTED] 2022	Señores: [REDACTED]
PROFORMA [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: PERÚ – PAISES BAJOS
Valor CIF 159,981.88	Fecha de Llegada: 22 días
FOB 155,347.44	Flete US\$ 1,380.95
Valido: 15-01-2023	Seguro US\$ 310

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV (Exonerado)	24,855.59
IPM (Exonerado)	3,106.95

Gastos operativos	273.00
Documentos de adunas	105.00
Gastos administrativos	399.00
Transporte	378.00
Almacenaje	924.00
Comisión de adunas	820.00
Gastos de origen	546.00
Descarga	223.02
Handling	322.14
Visto bueno	495.60
Transmisión	148.68

Total General	S/. 4,634.44
----------------------	---------------------

SON: CUATRO MIL SEISCIENTOS TREINTA Y CUATRO CON 44/100 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
Web: www.logisticainternacionaladuanera.com

10.3 Aseguradoras:

Tabla 32

Empresas de seguro para la exportación

Relación	Costo \$	Costo S/
Pacífico	310.00	1,302.00
Hanseática	350.00	1,470.00
RS Logistics	370.00	1,554.00

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguros:

Tabla 33

Selección de empresa aseguradora

Pacífico	1,302.00 Soles
info@pacificosegurs.com.pe	01 - 4151515

Nota. www.pacifico.com.pe

10.5 Terminales de almacenamiento:

DP World Logistics:

Es una empresa líder en operaciones logísticas especializadas en depósitos o almacenes, se encargan del flujo de comercio de mercancía, presta el mejor servicio con equipos de última generación para depósitos con ventilación o con cámara de frío, su infraestructura es multimodal. Tiene dos instalaciones en el Callao y en Lurín. (www.dpworldlogistics.pe)

Ransa Almacenes:

Cuenta con depósitos temporales y almacenes para todo tipo de carga, productos en granos, materiales peligrosos y productos congelados; sus instalaciones son de clase mundial, cuenta con una extensión de 3'000,000 m² y cuenta con 4,000 operadores logísticos altamente capacitados y con una supervisión de mercadería las 24 horas del día. (www.ransa.biz)

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Para el proceso de exportación es muy importante los sistemas con que cuenta el Perú para un comercio internacional; respecto a los puertos se evidencia al puerto Callao como el de mayor envergadura en función a la infraestructura y capacidad para la carga y descarga de mercancías que salen del país, el sistema portuario ocupa el segundo puesto en el sur de Sudamérica.

Figura 7

Terminal portuario del Callao



Nota. www.apmterminales.com.pe

En base a la infraestructura aeroportuaria se señala como principal al aeropuerto internacional Jorge Chávez, este sistema cuenta con las principales empresas aéreas que conectan con diversos países de todo el mundo y está dispuesto para la carga de pasajeros como para la exportación e importación de productos, este sistema no es tan empleado por las empresas exportadoras porque su traslado tiene un costo elevado, por tal el terminal marítimo es el de mayor utilidad por su bajo costo.

Figura 8

Sistema aeroportuario



Nota. Autoría propia

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

Sistema vial:

Es un país muy densamente poblado y desarrollado, siendo el transporte un pilar para su económica. Cuenta con una infraestructura moderna lo cual beneficia el transporte en redes por vía terrestre, férrea, marítima y aérea. En el año 2014 fue clasificado por el Foro Económico Mundial como la cuarta mejor infraestructura del mundo. Cuenta con una red de carreteras de 139,100 km, y una red ferroviaria muy desarrollada. (www.hmong.es)

Sistema portuario:

El puerto de países bajos tiene una unión comercial con los países Saint Maarten, Aruba y Curazao. El país es considerado como uno de los más desarrollados, por lo cual el comercio portuario tiene un gran impacto, gracias a sus tratados comerciales, a nivel de infraestructura ocupan el cuarto puesto de un total de 140 países, siendo su calificación 6.8 sobre 7 puntos según el Índice Global de Competitividad del Foro Económico en el 2018. El puerto que más destaca es el de Rotterdam, primero por ser el más grande del continente Europeo y ocupa el onceavo lugar a nivel mundial, por el transitan más de 467 millones de Tn cada año.

Sistema aeroportuaria:

En cuanto a La calidad de infraestructura es superior, el país cuenta con una buena posición, siendo el centro de distribución de Europa en alimentos, moda, industria, y tecnología médica. El aeropuerto que más destaca es el Aeropuerto

de Schiphol, mueve más 1,7 millones Tn de mercancía al año. Su amplia red de infraestructura ha permitido mayor presencia de proveedores de servicios logísticos. El 3,7% de las exportaciones a nivel mundial se realizan desde Países Bajos, dando lugar al crecimiento del comercio internacional en mercancía y servicios.

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

Principales puertos:

- Ámsterdam
- Alkmaar
- Breskens
- Delfzijl

Principales puertos:

- Ámsterdam Airport Schiphol
- Rotterdam The Hague Airport
- Eindhoven Airport
- Maastricht Aachen Airport

Restricciones:

Al ser parte de Unión Europea existe una serie de restricciones, en los productos agropecuarios, según CAP (Política Agraria Común) para la exportación e

importación no deben afectar el desarrollo de la agricultura de la UE, En cuanto a los productos alterados genéticamente modificados, el control sanitario es mucho más estricto y riguroso, tienen que especificar y detallar en el envase que contiene este tipo de producto. Está prohibido la importación de carne de ganado vacuno con hormonas, enfermedades como encefalopatía bovina espongiforme conocido como la enfermedad de las vacas locas, se restringe la importación de carne o productos cárnicos a través de reglas fitosanitarias para asegurar la calidad del producto. (www.boletines.exportemos.pe)

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

AIRGA TE BV

Es una empresa que ofrece diversos servicios para las importaciones y exportaciones; como agente para el desaduanaje de mercancía, transporte multimodal es decir terrestre y marítimo, y para la distribución de los productos, cuenta con una flota de unidades con el equipamiento adecuado para trasladar la carga en todo el territorio de Países Bajos. (www.airatebv.net)

BURANDO TRANSPORT SERVICE:

Empresa dedicada al servicio de transporte en Países Bajos, sus unidades cubren todos los estados para la distribución de los productos que se exportan e importan, las unidades están equipadas para la carga que requieren una temperatura fría para mantenerlos en su estado natural. Cuenta con certificaciones que respaldan sus 25 años en el servicio logístico y para el comercio. (www.burando.nl)

CAPÍTULO XII

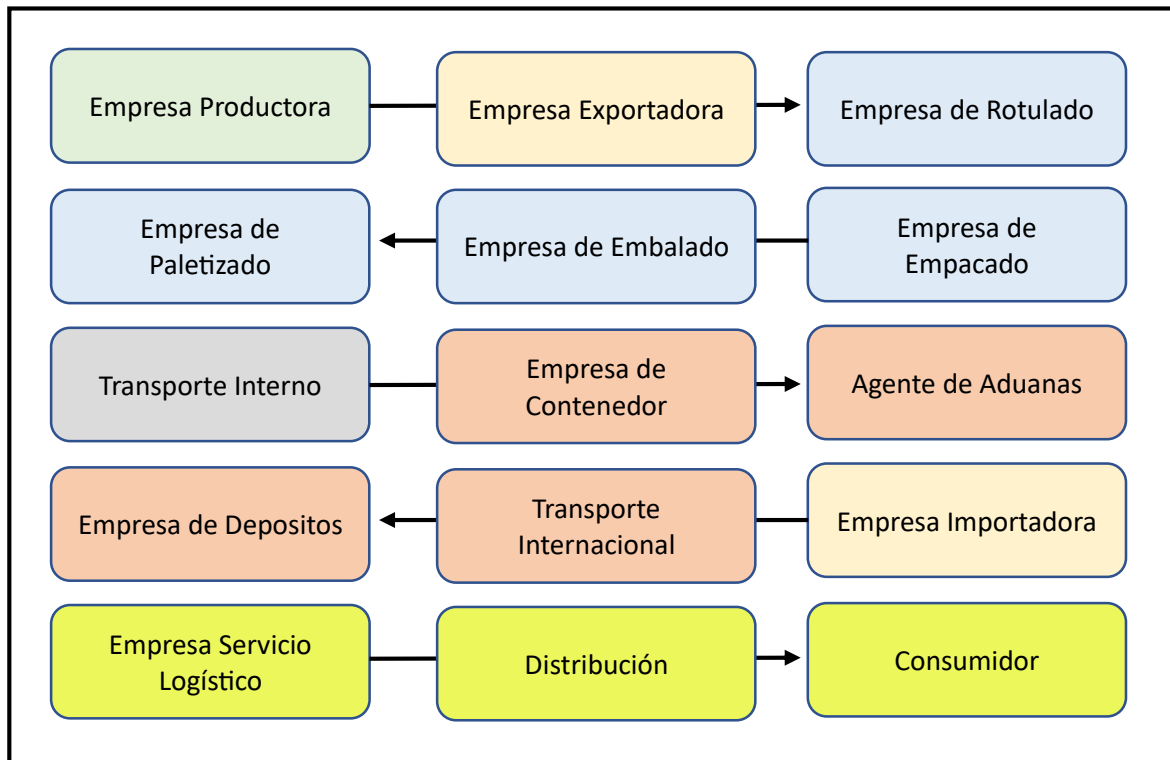
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

S&L Exportaciones después de un análisis de productos, seleccionó para exportar: granadas, desde Ica, donde se realizaron los procesos productivos (Rotulado, Empaquetado, Embalado, Paletizado) y mediante el transporte interno se trasladó al Puerto del Callao donde se cargó la mercancía al contenedor y se hicieron los controles de calidad, técnicos y de documentación para su embarcación hasta Países Bajos, Ámsterdam. (www.ciospain.es)

Figura 9

Secuencia de mapeo



Nota. 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):

Estos medios son importantes para la comercialización de productos por parte de empresas que buscan desarrollar procesos de exportación, estos canales de distribución son:

Canal directo:

Se puede decir que es un vínculo entre la empresa exportadora con la importadora del país de destino, no requiere otro elemento o ningún tercero en el proceso de compra y venta.

Canal indirecto:

Es donde si existe la participación de algunos intermediarios que viabilizan un proceso de exportación y los márgenes de ganancias son divididas, podemos encontrar los detallistas, mayoristas y bróker cuya participación dentro de un mercado siempre están presentes y facilitan las ventas y puestos en mercados de alta demanda por parte de consumidores. (www.rockcontent.com)

Ficha de Perfil: Albert Cuyp

País: Países Bajos

Ciudad: Ámsterdam

Cubrimiento Geográfico: 1 Estado

Tiendas: 300

Dirección: Firestone Blvd Downey 1254

Email: albertcuyp@markt.amsterdam/

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

Para el proceso exportador como punto de origen se inicia en Ica – Perú hasta el punto de llegada que es Ámsterdam – Países Bajos se ha considerado el canal directo para el procesamiento empresarial, porque la empresa importadora no ha tenido ninguna relación con la empresa proveedora del producto o con las empresas tercerizadas para los procesos de exportación, es decir que el único trato ha sido entre la empresa exportadora (vendedora) y la importadora (compradora) optimizando los procesos. (www.ekon.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 internacional está dentro de un proceso legal y comercial con la importación del producto (Granadas) 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 marítimo, en tal contrato se establece un reembolso de 50% enviando el embargamiento de la mercancía y la cancelación cuando la carga este en el país de destino y entregado a la empresa importadora, el volumen es de 5,280 toneladas transportado en un contenedor de 20´ con destino al estado de Ámsterdam – Países Bajos.

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

La empresa S&L Exportaciones ubicada estratégicamente en la ciudad de Ica, tendrá un desarrollo sostenible considerando que existen diversos productos que pueden ser exportables y que a su vez tienen alta demanda en diversos países internacionales, para un proceso de especialización se tendrá un trabajo directo con intermediarios como agentes y bróker para diversificar nuestra marca a nivel mundial. Se buscara canales de distribución como aliados para potenciar un servicio de logística completa buscando la satisfacción de las empresas que buscan nuestros servicios.

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

Como parte de un desarrollo empresarial se debe adaptar a las tendencias que expone la globalización y la tecnología para que los procesos comerciales y productivos sean óptimos y que deben ajustarse a las exigencias por las diversas empresas importadoras y los controles de aduanas y de calidad que se dispone en todos los país internacionales, esto permitirá ser una empresa competitiva donde los mercados exigen mayores condiciones cuando se trata de un proceso de exportación y comercial.

CAPÍTULO

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 34

Costos asumidos para la exportación

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/	TOTAL \$
Flete internacional	5,800.00	1,380.95
Seguro marítimo	1,302.00	310.00
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 aduanas	820.00	200.00
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
Total Costo	S/. 16,557.44	\$ 3,947.01

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

Existen otras alternativas para exportar con la misma inversión, y la rentabilidad sería mayor que la exportación de Granada; pero es un riesgo optar por una exportación el que se desconoce sus procesos, que ponen en riesgo la inversión, contrario de la exportación seleccionada donde se tiene conocimiento de productores, procesos, empresas de tercerización, transporte, agentes, soluciones logísticas y mercados internacionales. (www.volca.com)

14.2 Valor actual neto:

Tabla 35

Ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	200,000.00
1	330,000.00
2	511,500.00
3	741,675.00
4	1'001,261.25
5	1'251,576.56

Tabla 36

Egresos económicos

Año	Egresos S/.
Producto	15,840.00
Proceso Productivo	6,336.00
Rotulado	4,224.00
Empaques	10,560.00
Embalado	8,800.00
Paletizado	1,760.00
Transporte Interno	1,800.00
Gastos Proceso Exportación	16,557.44
Costo Fijo Almacén	67,470.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
Total	155,347.44

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

Nota: TIR = 0.8

$$-200,000.00 + 330,000.00 + 511,500.00 + 741,675.00 + 1'001,261.25 + 1'251,576.56$$

$$1.80 \quad 3.24 \quad 5.83 \quad 10.50 \quad 18.90$$

$$-200,000.00 + 183,333.33 + 157,870.37 + 127,173.35 + 95,380.02 + 66,236.12$$

$$\mathbf{VAN = 429,993.19}$$

14.3 Tasa interna de retorno:

Nota: TIR = 2.0 / 2.1

$$-200,000.00 + 330,000.00 + 511,500.00 + 741,675.00 + 1'001,261.25 + 1'251,576.56$$

$$3.00 \quad 9.00 \quad 27.00 \quad 81.00 \quad 243.00$$

$$-200,000.00 + 110,000.00 + 56,833.33 + 27,469.44 + 12,361.25 + 5,150.52$$

$$\mathbf{VAN = 11,814.55}$$

$$-200,000.00 + 330,000.00 + 511,500.00 + 741,675.00 + 1'001,261.25 + 1'251,576.56$$

$$3.10 \quad 9.61 \quad 29.79 \quad 92.35 \quad 286.26$$

$$-200,000.00 + 106,451.61 + 53,225.81 + 24,895.94 + 10,841.78 + 4,371.69$$

$$\mathbf{VAN = -213.17}$$

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

$$\mathbf{TIR = 2.00 + \frac{11,814.55}{11,814.55 - 213.17} \times (2.01 - 2.00)}$$

$$\mathbf{TIR = 2.10\%}$$

CONCLUSIONES

1. Todo proceso de exportación debe ceñirse a las normas y regulaciones de los controles de aduanas, de no cumplir, el proceso queda suspendido y la inversión se podría perder, y los productos podrían descomponerse.
2. Es importante contar con un almacén que cuente con las maquinarias y equipos que permitan manipular los productos, desarrollar los procesos productivos primarios y disponer de un equipamiento para que los productos dentro del almacén este en buenas condiciones.
3. Se debe estar preparado con una consultoría legal para que la empresa esté debidamente formal y cumpla con los requisitos para exportar, y para cumplir con la documentación para los trámites en aduanas.

RECOMENDACIONES

1. Investigar en otros países internacionales nuevas oportunidades para poder exportar productos y generar mayor rentabilidad que beneficie a la empresa y su desarrollo empresarial.
2. La empresa si terceriza los procesos de empaclado y embalado se debe disponer un personal que supervise los procedimientos para optimizar la calidad de los productos y los procesos técnicos.
3. Capacitar al personal de la empresa en temas de comercio internacional para que los procesos de documentación sea eficiente y las exportaciones sean efectivas para evitar inconvenientes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ficha del producto la granada, (2022). *Peru exporta*

<https://www.peruexporta.com>

Partida arancelaria, (2022). *SUNAT*

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

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

<https://www.biodiversidadalimentaria.cl>

Orellana, (2020). *Introducción a la gestión de la calidad*. Editorial DELTA

Normas fitosanitarias, (2022). *SENASA*

<https://www.senasa.com>

Estrategias de almacenamiento, (2022). *Mecalux*

<https://www.mecalux.com>

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

Editorial IMPEE

Flujograma de etiquetas, (2022). *Idyca*

<https://www.idyca.com>

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

<https://www.ensados.com>

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

<https://www.economipedia.com>

Ficha técnica de pallet, (2022). *Mecalux*

<https://www.mecalux.com>

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

<https://www.icontainers.com>

Empresa de servicio de transporte interno, (2022). *Ransa*

<https://www.ransa.biz>

Empresa de servicio de transporte interno, (2022). *Transoceanic*

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

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Hamburg Sud*

<https://www.hamburgsud.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Maersk*

<https://www.maersk.com>

Agente de aduanas, (2022). *3Stars Worldwide Logistics*

<https://www.3starsworldwidelogistic.com.pe>

Agente de aduanas, (2022). *Gamarra Group*

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

Depositos temporales, (2022). *DP World Logistics*

<https://www.dpworldlogistics.com>

Depositos temporales, (2022). *Ransa*

<https://www.ransa.biz>

Puerto en el Perú, (2022). *APM Terminales*

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

Aéreo puertos en el Perú, (2022). *APM Terminales*

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

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

<https://www.hmong.es>

Servicios logísticos, (2022). *Airga TE BV*

<https://www.airgatebv.net>

Servicios logísticos, (2022). *Burando*

<https://www.burando.nl>

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

<https://www.ciospain.es>

Canal de distribución, (2022). *Rock Content*

<https://www.rockcontent.com>

Canal con mayor flujo, (2022). *Ekon*

<https://www.ekon.es>