



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

**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE LIMÓN AL MERCADO DE  
FRANCIA – DUNKERQUE**

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

**PRESENTADO POR**

BACH. CHANTA LABAN YULIZA  
<https://orcid.org/0000-0002-6738-9212>

**ASESOR**

MBA. GARCIA BARRETO, JULIO SEBASTIAN  
<https://orcid.org/0000-0002-4311-7538>

**TUMBES – PERÚ**

**2022**

## **DEDICATORIA**

El desarrollo de este trabajo de suficiencia profesional va dedicado a DIOS y a nuestros padres que me brindan su apoyo incondicionalmente día a día, que son ejemplo de fortaleza y pilar fundamental en nuestra formación y desarrollo profesional.

## **AGRADECIMIENTO**

A los docentes, por brindarnos sus conocimientos de manera profesional por su dedicación, perseverancia y tolerancia siempre los llevare conmigo en mi transitar profesional.

A mis padres, que siempre han sido el motivo que impulsa mis sueños agradecida por tenerlos y que estén a mi lado en los momentos importantes gracias por quienes son y por creer en mí.

## INTRODUCCIÓN

El actual trabajo monográfico profesional titulado Exportación de limón al mercado de Francia – Dunkerque, finalmente se ha ejecutado, con el objetivo de obtener la licenciatura en Administración y Negocios Internacionales en la Universidad Alas Peruanas.

Por la posibilidad de demanda y capacidad de producción, el estado francés ve la oportunidad de negocio en la exportación de limones de la Asociación Agropecuaria de Tumbes SILVO siempre ha estado exportando a los Países Bajos a través de la subcontratación, de ahí nuestra propuesta de reducir los costos de subcontratación creando oportunidad de exportación a otros mercados a través de la Asociación Silvo.

El objetivo principal de la propuesta es determinar en qué medida el mercado francés constituye una oportunidad de negocio para fomentar las exportaciones del limón, sirva de oportunidad para incursionar en el mercado. Asimismo, existen notas primarias de información y conocimiento obtenidas a través de la observación.

En los siguientes capítulos lograremos reconocer las etapas que identifican las fases de exportación. Por ello en el primer capítulo se muestra la descripción de nuestro producto a exportar, detallando la partida arancelaria y el convenio internacional que tiene el país destino (Francia) para hacer negocios, etc.

El segundo y tercer capítulo se observa el aprovisionamiento y almacenamiento de la materia prima donde se determina a los proveedores elegidos y también se detallan los organismos de calidad del país exportador como del importador, asimismo el estudio de los costos.

El cuarto, quinto y sexto capítulo se observa las especificaciones precisas de la conservación del producto a exportar, asimismo se detallan las normas técnicas aplicable y el análisis de los costos.

En el capítulo siete se observa la contenedorización, transporte interno e internacional, y también se da a conocer los operadores de soporte al comercio internacional.

Por ello, se hace mención la infraestructura para la distribución física en el país destino (Francia) respecto a los puertos, rutas, infraestructura etc. Y por último se encuentra el capítulo 13 donde se determina el valor del incoterm FOB en la matriz de exportación.

Para concluir, el estudio se basa en el aumento de la demanda de limones en los últimos años, especialmente en Francia, ya que la demanda de cítricos debe cumplir estándares sociales, ecológicos y éticos.

## RESUMEN

Actualmente, los limones se venden bien en Francia debido a las propiedades beneficiosas asociadas con la fruta. La campaña de limón del hemisferio norte en España, Francia y Turquía finalizará este año, la demanda en el mercado europeo es alta, mientras que las ventas son más bajas que el año pasado. El hecho de que la demanda haya aumentado tiene mucho que ver con el brote de coronavirus, ya que los limones son una rica Nota de vitamina C. Argentina y Sudáfrica son los países que exportan la mayor parte del verano al mercado europeo, y sus temporadas ya han comenzado. Buenos precios en Europa y un comienzo temprano de la temporada es una excelente oportunidad para Francia. Además, el país ha vuelto a tener acceso al mercado norteamericano desde 2020. Algunos comerciantes se preguntan si la demanda persistirá o si el mercado pronto se inundará de limones.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
INTRODUCCIÓN .....	iv
RESUMEN .....	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS .....	x
ÍNDICE DE FIGURAS .....	xi
CAPÍTULO I .....	1
PRODUCTO POR EXPORTAR .....	1
1.1. Ficha técnica del producto.....	1
1.2. Clasificación arancelaria del producto .....	3
1.3. Flujograma del proceso productivo.....	4
CAPÍTULO II .....	10
APROVISIONAMIENTO.....	10
2.2. Matriz de selección de proveedores .....	11
2.3. Control de calidad.....	12
2.4. Costos de fabricación .....	14
CAPÍTULO III .....	15
ALMACENAMIENTO.....	15
3.1. Estrategias de almacenamiento .....	15
3.2. Lay-out de almacén .....	16
3.3. Detalle de mobiliario .....	17
3.4. Costo fijo de almacén .....	18
CAPÍTULO IV .....	19
ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO.....	19
4.1. Modelo rotulado de producto.....	19
4.2. Normas técnicas aplicable.....	20
4.3. Proceso de rotulado .....	21
4.4. Tiempos y costos.....	22

CAPÍTULO V .....	23
EMPAQUE .....	23
5.1. Ficha técnica de empaque.....	23
5.2. Criterios usados.....	25
5.3. Proceso de empaque .....	25
5.4. Tiempo y costo del proceso.....	26
CAPÍTULO VI.....	27
EMBALAJE.....	27
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado .....	27
6.2. Criterios usados.....	28
6.3. Proceso de embalaje .....	29
6.4. Tiempo y costo .....	29
CAPÍTULO VIII .....	31
CONTENEDORIZACIÓN.....	31
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado .....	31
8.2. Criterios utilizados para la selección del contenedor .....	33
8.3. Proceso de contenedorización .....	33
8.4. Plano de estiba del contenedor .....	34
8.5. Tiempo y costos del proceso del contenedorización .....	36
CAPÍTULO IV.....	37
TRANSPORTE.....	37
9.1. Proveedores del transporte interno .....	37
9.2. Costos de transporte interno .....	39
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional .....	40
9.4. Cotización de flete marítimo .....	41
CAPÍTULO X.....	42
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	42
10.1. Agentes de aduana .....	42
10.2. Costos de agenciamiento.....	43
10.3. Aseguradoras.....	44
10.4. Póliza de seguros.....	44



10.5. Depósitos temporales.....	45
CAPÍTULO XI.....	46
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO .....	46
11.1. Puertos para la carga peruana .....	46
11.2. Análisis de la infraestructura .....	47
11.3. Descripción y análisis.....	47
11.4. Proceso de importación y nacionalización .....	48
11.5. Datos de proveedores .....	49
CAPÍTULO XII .....	50
DISTRIBUCIÓN.....	50
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor. ....	50
12.2. Identificación de canales de distribución. ....	51
12.3. Identificación y cuantificación .....	52
12.4. Canales de distribución .....	66
12.5. Identificación y cuantificación .....	66
12.6. Perspectivas esperadas en materia de evolución .....	67
12.7. Tendencias actuales .....	68
CAPÍTULO XIII .....	69
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	69
CAPÍTULO XIV.....	71
EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	71
.....	74
CONCLUSIONES.....	76
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	77

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Proveedores potenciales de las empresas exportadoras de limón.....	11
<b>Tabla 2.</b> Matriz de selección de proveedores.....	11
<b>Tabla 3.</b> Órganos de la UE .....	13
<b>Tabla 4.</b> Costo de producto .....	14
<b>Tabla 5.</b> Mobiliario de almacenaje.....	17
<b>Tabla 6.</b> Costos fijos de almacén .....	18
<b>Tabla 7.</b> Tiempos y costos del proceso de empacado interno .....	22
<b>Tabla 8.</b> Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	26
<b>Tabla 9.</b> Tiempos y costos del proceso de embalaje .....	30
<b>Tabla 10.</b> Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	36
<b>Tabla 11.</b> Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	41
<b>Tabla 12.</b> Agente aduanal contratado.....	43
<b>Tabla 13.</b> Costo de transporte interno .....	44
<b>Tabla 14.</b> Costo de agenciamiento.....	47
<b>Tabla 15.</b> Datos de proveedores de servicios logísticos .....	49
<b>Tabla 16.</b> Datos de proveedores.....	49
<b>Tabla 17.</b> Fuente de financiamiento.....	72
<b>Tabla 18.</b> Datos de evaluación .....	49
<b>Tabla 19.</b> Flujo de caja financiera .....	73
<b>Tabla 20.</b> Indicadores economicos - financieros.....	73

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Ficha técnica .....	2
<b>Figura 2.</b> Clasificación arancelaria del limón .....	3
<b>Figura 3.</b> Restricciones y prohibiciones de exportación. ....	3
<b>Figura 4.</b> Convenio internacional Perú – Francia.....	3
<b>Figura 5.</b> Proceso productivo .....	4
<b>Figura 6.</b> Cosecha.....	5
<b>Figura 7.</b> Preselección.....	6
<b>Figura 8.</b> Lavado.....	6
<b>Figura 9.</b> Pre secado.....	7
<b>Figura 10.</b> Encerado .....	8
<b>Figura 11.</b> Selección .....	8
<b>Figura 12.</b> Empaque .....	9
<b>Figura 13.</b> Escala de evaluación.....	12
<b>Figura 14.</b> Organismos y certificación .....	13
<b>Figura 15.</b> Lay- out del almacén .....	16
<b>Figura 16.</b> Rotulado .....	20
<b>Figura 17.</b> Proceso del rotulado.....	21
<b>Figura 18.</b> Ficha técnica del empaque interno seleccionado.....	24
<b>Figura 19.</b> Ficha de embalaje.....	28
<b>Figura 20.</b> Embalaje para despacho del limón .....	29
<b>Figura 21.</b> Ficha técnica.....	32
<b>Figura 22.</b> Proceso de contenedorización.....	34
<b>Figura 23.</b> El espacio de estiba del contenedor .....	34
<b>Figura 24.</b> Detalles sobre proveedores del transporte interno.....	38
<b>Figura 25.</b> Detalles sobre costo de transporte interno .....	39

<b>Figura 26.</b> Detalle de proveedores de servicio de transporte internacional .....	40
<b>Figura 27.</b> Logotipo empresa aduanera seleccionada .....	44
<b>Figura 28.</b> Proceso de importación .....	48
<b>Figura 29.</b> Mapa de Puerto de Dunkerque .....	51
<b>Figura 30.</b> Incoterm Fob .....	67
<b>Figura 31.</b> Perspectivas.....	68
<b>Figura 32.</b> Detalle del préstamo.....	70
<b>Figura 33.</b> Préstamo comercial a mediano plazo.....	705

## **CAPÍTULO I**

### **PRODUCTO POR EXPORTAR**

#### **1.1. Ficha técnica del producto**

En la ficha técnica seleccionada se especifican las características requeridas por la empresa exportadora se especifican en documentos técnicos seleccionados que detallan el empaque, características generales y específicas del producto y sus características del empaque.

**Figura 1.**

*Ficha técnica*

<b>FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO</b>	
	
<b>Nombre científico</b>	Citrus aurantifolia swingle
<b>Familia</b>	Rutaceae
<b>Variedad</b>	Sutil
<b>Nombre en ingles</b>	Key lime
<b>Partida Arancelaria</b>	0805.50.21.00
<b>DESCRIPCIÓN GENERAL</b>	
<b>Requerimiento de suelo</b>	Textura franco arenosa y franco arcilloso
<b>Calibre</b>	38, 40 y 43
<b>Departamento</b>	Tumbes, Piura, Lambayeque e Ica
<b>Época de siembra</b>	Todo el año
<b>Época de cosecha</b>	Todo el año
<b>Temperatura óptima</b>	18 - 30°C
<b>Tiempo de vida</b>	40 días
<b>Requisito mínimo para su comercialización</b>	Certificaciones y registros sanitarios – SENASA.
<b>Presentación</b>	Cajas de cartón de 10 KG

*Nota.* Tomado de repositorio académico UPC (2018).

## 1.2. Clasificación arancelaria del producto

La clasificación arancelaria utilizada en el Perú para la exportación de limón es 0805.50.21.00 que describe como limón (limón sutil, limón criollo) (citrus aurantifolia).

### Figura 2.

#### *Clasificación arancelaria del limón*

Partida arancelaria	Denominación
SECCIÓN II	: PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL
CAPÍTULO 8	: Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos)
8.05	: Agrios (cítricos) frescos o secos
0805.50.21.00	: Limón (limón sutil, limón criollo) (Citrus aurantifolia)

Nota. Tomada data SUNAT aranceles (2022).

### Figura 3.

#### *Restricciones y prohibiciones*

EXONERACION DE CERTIFICADO DE INSPECCION

NO APLICA

No existen restricciones de Inspección

No existen Prohibiciones de salida de la mercancía

No existen Prohibiciones del Ingreso de la mercancía

Nota. Tomada data Sunat (2022).

### Figura 4.

#### *Convenio Perú – Francia.*

País	Nº	Descripción	Fecha de vigencia
FRANCIA	812	Acuerdo comercial Perú - Unión Europea	01/01/2018 - 31/12/9999

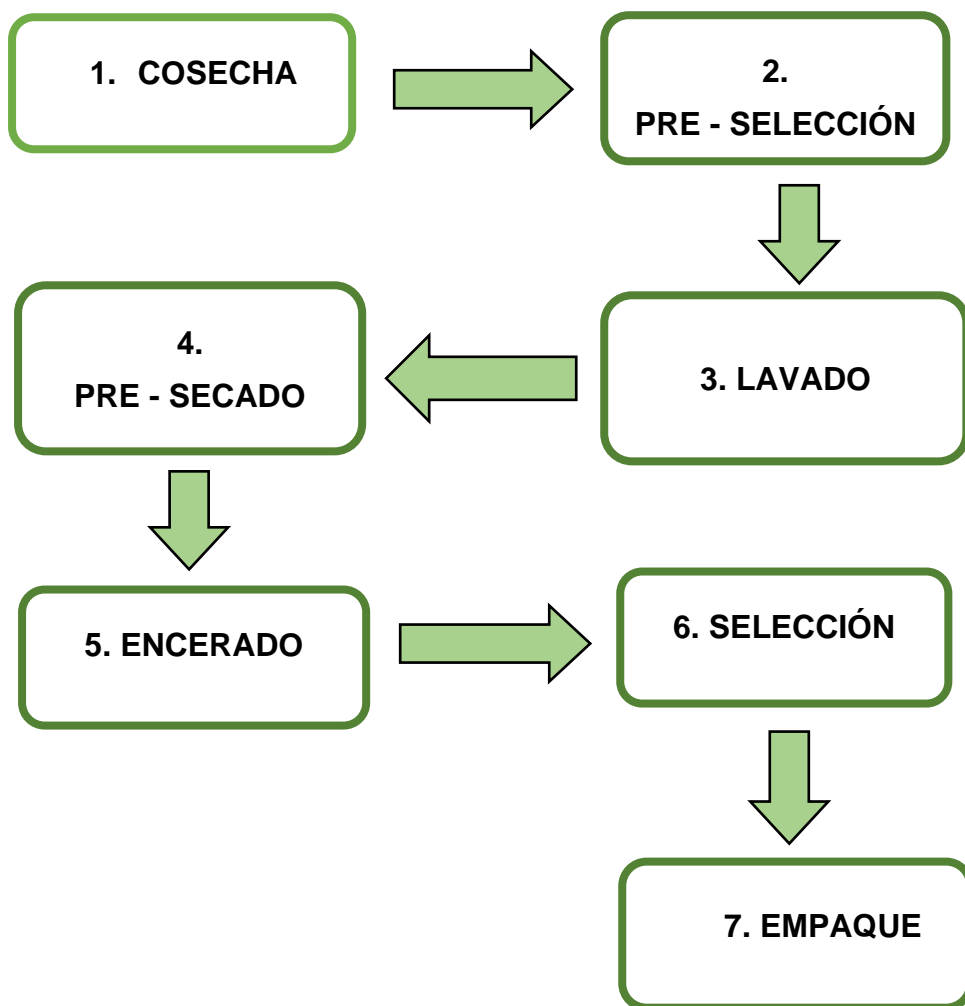
Nota. Tomada data Sunat convenios internacionales (2022).

### 1.3. Flujograma del proceso productivo

El siguiente diagrama de flujo muestra los distintos procesos que realizan para su posterior comercialización en el exterior.

**Figura 5.**

*Proceso productivo*



*Nota:* Tomado de Asociación Silvo (2022)



## 1. Cosecha

La primera fase es la cosecha, donde el fruto se puede recolectar en un promedio de 120 días después de la floración, el fruto tiene unos 10 segmentos y el eje pequeño generalmente sólido, la pulpa es de color amarillo verdoso pálido, jugosa y ácida, y las condiciones de cultivo son que los limones requieren una temperatura de 25 a 31 °C.

### Figura 6.

*Cosecha*



*Nota:* Tomado de Silvo (2022)

## 2. Pre - selección

Es poder alcanzar estos niveles de exportación de productos requiere un riguroso proceso de preselección, especialmente en países con economías emergentes, que se realiza de forma manual.

## Figura 7.

### *Preselección*



*Nota: Tomado de Silvo (2022)*

### **3. Lavado**

Al tener ya los limones pre - seleccionados, pasa por el procedimiento del lavado para que tenga una mejor duración del fruto.

## Figura 8.

### *Lavado*



*Nota: Tomado de Silvo (2022)*

#### 4. Pre secado

El proceso de secado se caracteriza por exponer el producto a temperaturas moderadas por un corto período de tiempo a través de un túnel de secado. El túnel está delimitado por cubiertas laterales, superior e inferior y tiene una banda transportadora de rodillos en su interior que mueve el producto húmedo desde la entrada hasta la salida con pendiente cuesta arriba y en dirección contraria caudal de aire caliente producido por el conjunto turbina situado al final del túnel.

#### Figura 9.

*Pre secado*



*Nota:* Tomado de Silvo (2022)

#### 5. Encerado

Posteriormente, pasa por un proceso de encerado para evitar que se eche a perder y que la fruta brille, y proporciona mica al productor. Las aplicaciones agrícolas y rurales del procesamiento de imágenes digitales tienen una historia; la primera información enfocada se refiere a su uso en el procesamiento de imágenes satelitales.



## Figura 10.

### *Encerado*



*Nota:* Tomado de Silvo (2022)

## 6. Selección

Los expertos dicen que es recomendable elegir especímenes que parezcan pesados para su tamaño y que tengan un caparazón sólido y brillante, y desechar los fragmentos blandos o secos. Los limones se conservan perfectamente si están sanos durante varias semanas a temperatura ambiente, y en el frigorífico, aguantan más de un mes.

## Figura 11.

### *Selección*



*Nota:* Silvo (2022)

## 7. Empaque

El proceso de empaque es una etapa entre los vínculos agrícolas e industriales y el comercio internacional de fruta fresca y generalmente no agrega valor significativo a la producción. No obstante, puede considerarse una actividad industrial en cuanto a la organización del trabajo y la legislación laboral aplicable a los grandes centros.

### Figura 12.

#### *Empaque*



*Nota:* Tomado de Silvo (2022)

## **CAPÍTULO II**

### **APROVISIONAMIENTO**

Avendaño et al (2018) refiere que este proceso incluye la recepción del producto de los diversos proveedores, quienes directamente realizan el proceso desde cultivo hasta recolección del limón y las comercializan para que las mismas puedan ser exportadas.

#### **2.1. Proveedores potenciales**

Son aquellas empresas productoras que abastecen en gran parte los productos que serán exportados, cuya ausencia de alguno, no permitiría el logro de las metas en la exportación. Así también, Avendaño et al. (2018) infiere que muchas veces un solo proveedor no abastece en su mayoría de la demanda de los compradores extranjeros, por ello, los proveedores potenciales tienen un rol muy importante en la exportación.

**Tabla 1.**

*Proveedores potenciales de las empresas exportadoras de limón*

PROVEEDORES	UBICACIÓN	TOTAL
Silvo Agropecuaria	Tumbes	10kg
Limones Piuranos SAC	Piura	9kg
Pro-Limón	Piura	8kg

*Nota:* Tomado de Promperú (2021). Elaboración propia

## 2.2. Matriz de selección de proveedores

Los distribuidores son seleccionados en función a requisitos que se debe cumplir, los cuales tienen que garantizar la distancia, plazo de entrega, precio y calidad. (Avendaño et al., 2018)

**Tabla 2.**

*Matriz de selección de proveedores*

Criterio de Selección/Proveedores	A. Calidad	B. Precio	C. Distancia	D. Plazo de Entrega	Puntaje Total
Asociación Silvo	5	4	4	5	18
Limones Piuranos SAC	4	4	3	5	16
Pro-Limón	4	3	3	4	14

*Nota:* Promperú (2021)

En la figura se muestra que a cada proveedor se le evaluó del 1 al 5 de acuerdo con la escala de Likert siendo el cinco el mejor puntaje.

**Figura 13.**

*Escala de evaluación*

Escala de Likert	
1.	Muy Malo
2.	Malo
3.	Regular
4.	Bueno
5.	Muy Bueno

*Nota.* Tomada data benchmark (2018). Elaboración propia

De acuerdo con la matriz de selección y tomando los criterios necesarios ha tomado como proveedores principal y ganador a la empresa “Asociación Silvo” quien se convierte en el principal proveedor de limón.

### **2.3. Control de calidad**

Cuando hablamos de un control de calidad tenemos que expresar que este es un nivel muy importante y fundamental con relación a los productos. Ahora que es la trazabilidad, esto vendría hacer diferentes procesos que están establecidos y, por ende, son autónomos que nos permitirá saber cuál es la historia, en donde se ubica el producto y cuál sería su trayectoria. “Este enfoque permitiría que el área de control de calidad detenga el producto fuera de especificación y evite que se envíe”.



### Figura 14.

*Organismos y certificación de control de calidad*

---

*Servicio de Sanidad Agraria (SENASA)*

---

*Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA)*

---

*Nota:* Tomado de Esan (2022).

### Tabla 3.

*Órganos de la Unión Europea.*

Nº	DESCRIPCIÓN	SIGLA
01.	Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria	EFSA
02.	La seguridad alimentaria y nutricional	SAN
03.	La política agrícola común	PAC

*Nota:* Tomado de RAM (2021). Elaboración propia

La calidad e higiene de los alimentos es importante para toda empresa procesadora entre los consumidores, ya que estos siempre buscan ciertas características de los productos a exportar.

## 2.4. Costos de fabricación

Tabla 4.

*Costo de producto*

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Ud. medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Limón	0.90	Kg.	12,500	11,250.00	2,968.34
2.	Cajas	0.20	Ud.	11,500	2,300.00	606.86
3.	Etiquetado	0.23	Ud.	11,500	2,645.00	697.89
<b>Sub Total</b>					<b>16,195.00</b>	<b>4,273.09</b>
Gastos directos						
Obreros a destajo						
4.	(02) para envase del producto.	0.40	Ud.	1	4,600.00	1,213.72
5.	Servicios de maquila.	0.35	Kg.	12,000	4,200.00	1,108.18
<b>Sub Total</b>					<b>8,800.00</b>	<b>2,321.90</b>
<b>TOTAL</b>					<b>24,995.00</b>	<b>6,594.99</b>

*Nota:* Elaboración propia

## **CAPÍTULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

#### **3.1. Estrategias de almacenamiento**

En las estrategias de acopio se tiene las siguientes:

1. Fresco, encerado y calibrado. Las dimensiones de cada Ud. oscila entre 47 mm hasta 70mm.
2. Las Ud.es del medicamento pueden pesar entre 60 gramos y 165 gramos. Si se mantiene la cadena de frío, el medicamento tiene una vida útil de 60 días. Adicionalmente, se pueden agregar 90 días más si se utiliza una atmósfera controlada en la cadena.
3. El empaque de las cajas de 10 libras es de cartón corrugado de 34 x 27.5 x 10.7.

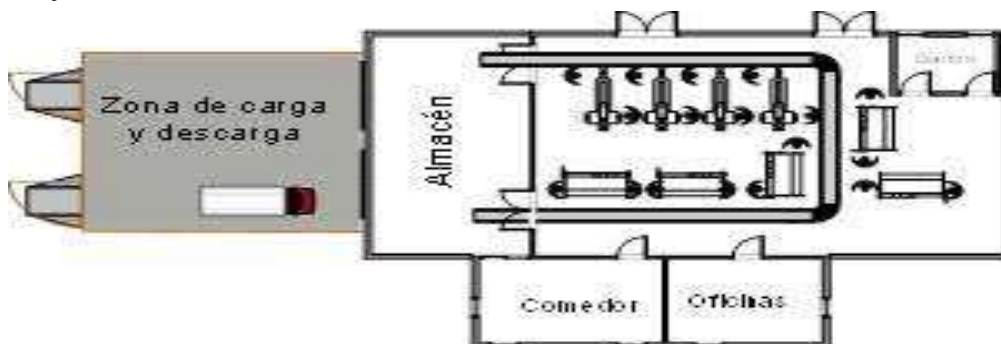
4. Las etiquetas de la caja deben aplicarse correctamente.
5. La presentación viene en cajas de 10 libras entre 36 y 63 Ud.es, dependiendo del calibre. Adicionalmente, se puede comprar en cajas de 40 libras entre 110 y 250 Ud.es, dependiendo del calibre”.
6. El fruto es verde y libre de defectos físicos o plagas.
7. “Almacenar la madera en un ambiente tradicional con 50% de ventilación abierta y 85%-90% de humedad da como resultado temperaturas de 9°C”

### 3.2. Lay-out de almacén

Los procesos de la empresa determinan dónde se ubican las oficinas y otros espacios.

**Figura 15.**

*Lay- out del almacén*



*Nota:* Tomado data Lay – out (2022)

### 3.3. Detalle de mobiliario

Los siguientes elementos son una lista detallada de los muebles correspondientes en cada almacén.

**Tabla 5. Mobiliario de almacenaje**

Nº	Descripción	Costo Unitario	Ud. medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$	% Deprec	Deprec. Anual S/.	Deprec. Mes S/.
1.	Computadora	2,800.00	Ud.	1	2,800.00	738.79	25%	700.00	58.33
2.	Impresora	900.00	Ud.	1	900.00	237.47	25%	225.00	18.75
3.	Anaqueles	620.00	Ud.	6	3,720.00	981.53	10%	372.00	31.00
4.	Sillones	180.00	Ud.	3	540.00	142.48	10%	54.00	4.50
5.	Escritorios	450.00	Ud.	3	1,350.00	356.20	10%	135.00	11.25
<b>Total activo fijo</b>					<b>9,310.00</b>	<b>2,456.46</b>		<b>1,486.00</b>	<b>123.83</b>

*Nota:* Tomado de cédulas costos Promperú (2021). Elaboración propia

### 3.4. Costo fijo de almacén

Los costos fijos de la empresa Asociación Silvo se muestra en la tabla 6.

**Tabla 6.**

*Costos fijos de almacén*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Ud. medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Alquiler de local	950.00	Ud.	1	950.00	250.66
2.	Servicio internet	100.00	Ud.	1	100.00	26.39
3.	Útiles	65.00	Ud.	1	65.00	17.15
4.	Servicio agua y desagüe	200.00	Ud.	1	200.00	52.77
5.	Costo energía	240.00	Ud.	1	240.00	63.32
6.	Depreciación activo fijo				123.83	32.67
<b>TOTAL</b>					<b>1,678.83</b>	<b>442.96</b>

*Nota:* Tomado cédulas costos Promperú (2021). Elaboración propia

## **CAPÍTULO IV**

### **ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO**

#### **4.1. Modelo rotulado de producto**

En la asociación Silvo, se encuentra el rotulado con las especificaciones precisas, con la información adecuada, de la elaboración, manipulación, conservación y, además, contiene la fecha de vencimiento y valor nutricional del fruto.

## Figura 16.

### *Rotulado*



*Nota:* Tomado de Silvo (2021)

### **4.2. Normas técnicas aplicable**

La normalización es una herramienta extremadamente beneficiosa que juega un papel clave en la vida diaria y el intercambio comercial. Brinda acceso a información sobre los productos y sus características, lo que permite a los consumidores tomar decisiones seguras. También proporciona un método eficaz de intercambio comercial permitiéndonos hacer nuestras varias cosas cotidianas. Una paradoja asociada con la normalización es la falta de comprensión sobre la estandarización y sus beneficios.

De acuerdo con la Ley N°30224, el Instituto Nacional de la Calidad, es la máxima autoridad técnica reguladora del Sistema Nacional de la Calidad. De acuerdo al artículo 10 del mencionado instrumento, INACAL está a cargo de la normalización, acreditación y medición “se sujeta a lo establecido en el marco del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los acuerdos internacionales sobre la materia”. Ejercen estas atribuciones conforme a lo señalado en el art. 30.



### 4.3. Proceso de rotulado

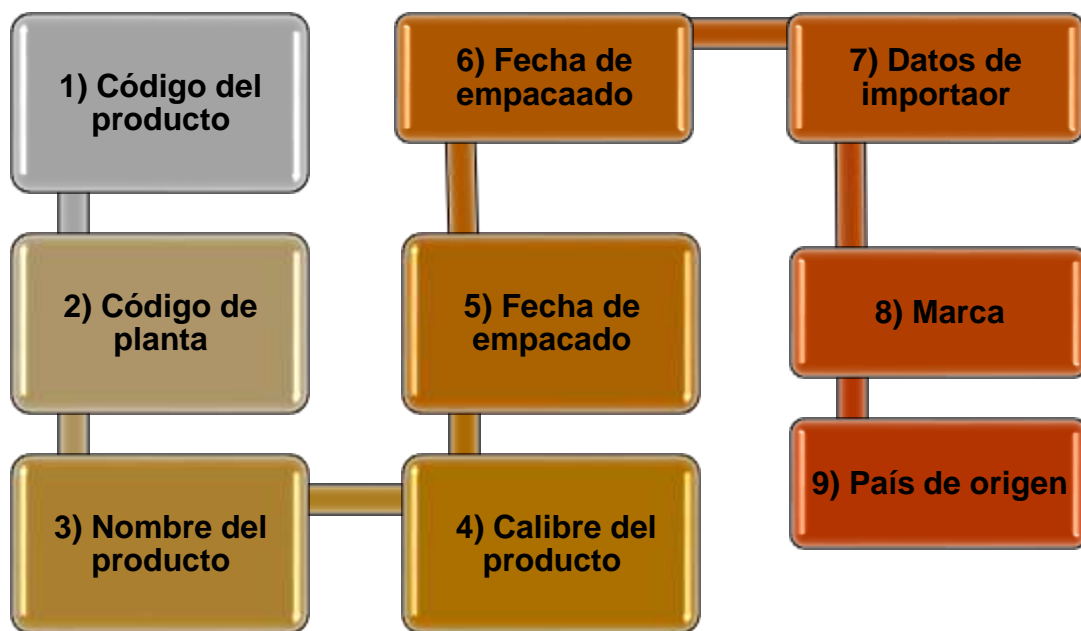
El etiquetado de la fruta debe proporcionar información clara y comprensible.

Esto permite a los clientes tomar una decisión informada al comprar la fruta para la exportación.

La siguiente imagen muestra los pasos de etiquetado que vienen a continuación de la asociación Silvo.

**Figura 17.**

*Proceso del rotulado*



*Nota:* Elaboración propia

#### 4.4. Tiempos y costos

El costo del limón se debe realizar en cajas de cartón en las que ira el producto con una capacidad de 40kg y el costo presupuestado es el siguiente:

**Tabla 7.** *Tiempos y costos del proceso de empackado interno*

<b>Nº</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Ud. medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Total S/.</b>	<b>Costo Total US \$</b>
1.	Cajas de cartón corrugado	1.10	Ud.	350	385.00	101.58
<b>TOTAL</b>					<b>385.00</b>	<b>101.58</b>

*Nota:* Tomado de Silvo (2021). Elaboración propia

En los costos de tiempo en el proceso del empackado, en lo que es de los cartones corrugados se tiene un costo de S/. 385.00

## **CAPÍTULO V**


### **EMPAQUE**

#### **5.1. Ficha técnica de empaque**

La asociación Silvo proporciona una descripción detallada de su producto de limón en su expediente técnico.

**Figura 18.**

*Ficha técnica del empaque interno seleccionado*

<b>FICHA TECNICA</b>	
	
Características: Fácil manejo	
Capacidad	
Conserva el producto del estado	
Aplicaciones: Se adapta al producto	
Definiciones: tiene una buena resistencia por ello, no se logra deformar, otras de sus características es que soportan bien los cambios de temperaturas.	
Almacenamiento: Temperatura: 8 – 13 °C.	
Tamaño o medidas: Largo:35.5 cm Ancho:29.5 cm Alturat:10 cm	
Contenido: cajas de 10 kg	

*Nota:* Elaboración propia

## **5.2. Criterios usados**

Es fundamental tener en cuenta muchos departamentos de la empresa a la hora de elegir el embalaje y los envases de un producto.

Costo: Si bien no es el único factor a considerar, es uno de los más importantes ya que el costo del empaque siempre tendrá un impacto limitado en el artículo. Pero si piensa en la verdadera escala del costo, se trata de la gestión de residuos, reclamos por rotura, costos de envío, etc. El costo del embalaje se debe de ver antes de elegir.

Cuestiones técnicas: La fragilidad del propio producto y toda su manipulación nos obligará a identificar puntos clave para la correcta elección del embalaje. Las condiciones de envío, la temperatura, la humedad, la posibilidad de condensación, golpes y vibraciones determinarán qué soluciones funcionan o no.

Normativas: Para muchos productos, existen normas que se deben seguir y las condiciones de los envases y embalajes a utilizar.

## **5.3. Proceso de empaque**

- a. Se empaqueta los limones en cajas de cartón de 10 kg.
- b. Los cartones tendrán las características principales, en la cual muestra el logo de la empresa y también muestra una característica en relación al producto además de algunas otras características tales son: almacén, temperatura y tiempo.

#### 5.4. Tiempo y costo del proceso

- a. El empaqueo de cantidad es de 2500 jvas de cartón de limones al mes.
- b. Vida útil del limón en casas y mercados es de 40 días.

**Tabla 8.**

*Tiempos y costos*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Ud. medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Rotulado	1.00	Ud.	350	350.00	92.35
TOTAL					350.00	92.35

Nota: Tomado de costos Promperú (2021). Elaboración propia

## **CAPÍTULO VI**

### **EMBALAJE**

#### **6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado**

El limón en el momento de embalarlo, se debe realizar con los cuidados pertinentes, al ser llenado a la caja que contendrá 10kg cada una de ellas, ya que estas cajas que serán transportados lo cual ofrecen resistencia, y mantendrán al limón en un buen estado hasta la llegada del destino final.

**Figura 19.**

*Ficha de embalaje*

FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	MATERIA PRIMA	Cajas de cartón
	CAPACIDAD	10 kg
OTRAS CARACTERÍSTICAS	Cajas pesadas	

*Nota:* Elaboración propia

En la ficha técnica del embalaje, para elaborar las cajas de cartón que tienen una capacidad de 10 kg, por lo cual tendrá costos por Ud. de \$ 0.05, y por la cantidad del limón que se tendrá en los cartones su característica será que son cartones pesados.

## 6.2. Criterios usados

Las condiciones sobre el envío, la temperatura, la humedad, la posibilidad de condensación, golpes y vibraciones determinarán qué soluciones funcionan o no.

Los envases se han multiplicado y es importante no generar residuos innecesarios y fomentar la reutilización y el reciclaje. En este sentido, el cartón juega un papel importante debido a que es no contaminante.



### 6.3. Proceso de embalaje

Su empaçado es en cartón con un peso de 10kg.

#### Figura 20.

*Embalaje para despacho del limón*



*Nota:* Tomado de Silvo (2021). Elaboración propia

### 6.4. Tiempo y costo

El proceso de embalaje consiste en disponer el empaque de los cartones de limones de presentación y posteriormente colocarlo en el despacho para su exportación.

**Tabla 9.**

*Tiempos y costos del proceso de embalaje*

<b>Nº</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Ud. medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Total S/.</b>	<b>Costo Total US \$</b>
1.	Strech Film	70.00	Caja	3	210.00	55.41
2.	Embalador (1)	2.40	Ud.	350	840.00	221.64
<b>TOTAL</b>					<b>1,050.00</b>	<b>277.04</b>

*Nota:* Tomado cédulas costos Promperú (2021). Elaboración propia

## **CAPÍTULO VIII**

### **CONTENEDORIZACIÓN**

#### **8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado**

La figura 21 comprende toda la información que se tendrá del contenedor de 20".

## Figura 21.

### Ficha técnica

---

CONTENEDOR 20' HIGH CUBE (40 MTS) 6.058 mt de largo



---

CARACTERISTICAS Diseñado para transportar cargas que requieren temperatura

CAPACIDAD	VOLUMEN	PESO MAX CARGA	TAR A	PESO BRUTO MAX.
	33 m3	28000kg	2500	32000kg
DIMENSIONES INTERNAS	LARGO	ANCHO		ALTO
	6.058 mm	2.438 mm		2.591 kg
APERTURA DE TECHO	ANCHO		ALTURA	
	2.240mm		2.385mm	
CAPACIDAD CÚBICA		72.4 cu. M		
VENTAJAS	Proteja los bienes, facilite la carga y descarga de bienes, facilite el transporte internacional, ahorre costos y tenga una fuerte resistencia a los golpes.			

---

Nota: Tomado de Logismarkets (2021). Elaboración propia

## **8.2. Criterios utilizados para la selección del contenedor**

En los distintos contenedores, cada uno diseñado para un propósito específico.

Si se selecciona el producto correcto, se garantiza que el producto llegará a su destino según lo previsto. Entre las ventajas de los contenedores destaca la seguridad y confianza que proporciona, además, te aseguras de que tus productos estén protegidos mientras viajas y no puedan ser manipulados, alterados o robados en el camino (Rodríguez, 2017).

- a) Número de precinto del contenedor
- b) Los plazos temporales para la carga
- c) Distribución del peso
- d) Distribución del espacio
- e) Embalaje y estiba d la mercancía.

## **8.3. Proceso de contenedorización**

Este proceso está basado en el transporte de contenedores llenos de productos de una manera uniforme. El empleo de estas herramientas facilita mucho, ya que los exportadores ya no necesitan enviar cargas a granel a los puertos, ya que pueden empacar sus cargas en contenedores a través de diferentes métodos de transporte multimodal (Alvarado, 2020).

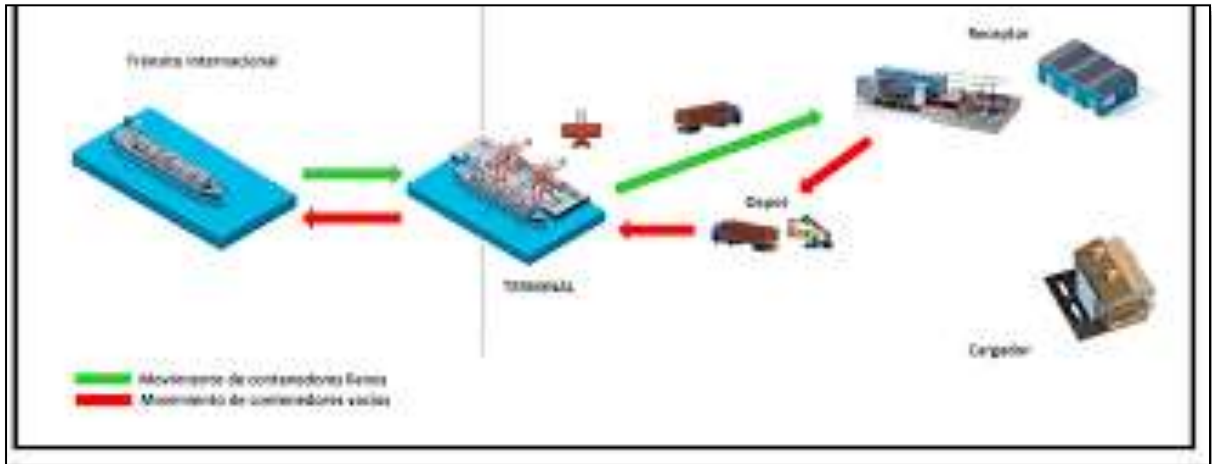
La carga de los contenedores, que se produce en el lugar de partida en el muelle

El traslado de los contenedores, al puerto, que se produce mediante camión o ferrocarril.

El uso de grúas de muelle para levantar los contenedores dentro y fuera del barco.

**Figura 22.**

*Proceso de contenedorización*

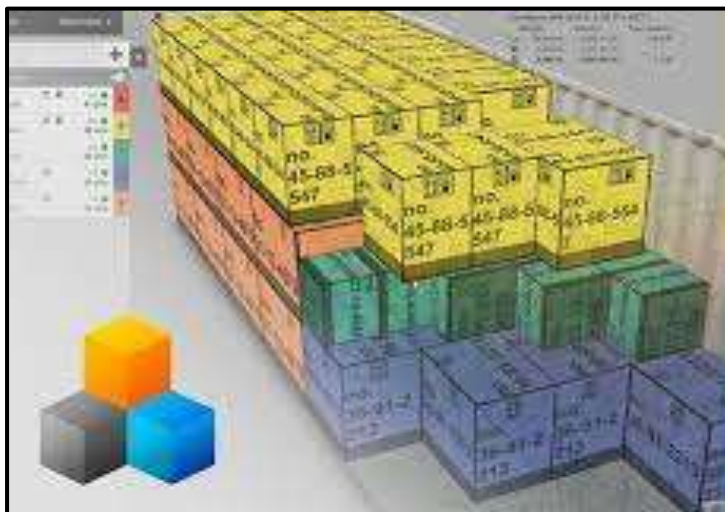


*Nota:* Tomado de GoogleLogismarketis (2022). Elaboración propia

#### 8.4. Plano de estiba del contenedor

**Figura 23.**

*Plano de estiba*



*Nota:* Tomado de Google Logismarkets (2022). Elaboración propia.

Este es un sistema de manejo que se realiza posterior a la cosecha del producto, las cuales está compuesta por los siguientes procesos:

#### POST-COSECHA

Recolección: Los limones se deben recolectar con cuidado, con las manos, guantes y tijeras especiales para cortar los tallos, teniendo especial cuidado para evitar pérdidas. Antes de la cosecha, los árboles deben ser podados para facilitar esta tarea. La fruta no debe estar mojada por la lluvia o el rocío al momento de la cosecha.

Frío: Una vez cosechados, los limones deben almacenarse en una cámara frigorífica a temperaturas entre 10 y 12°C, ya que si cuando está a temperatura por debajo de lo normal se malogra el producto.

Humedad: es recomendable que este elevada entre los 85 y 95 % de humedad. Ayudando así a que el limón tenga su color natural, debido a que se puede comenzar a pañar solo cuando esta de un color verde claro, completando su coloración en un almacén.

Es recomendable que el producto limón, estén en constante tratamiento antes de la cosecha, se le debe de estar fumigando dentro de 24 H. antes que se lo cosechen, evitando así que se eche a perder el producto. Luego de ello se debe de almacenar correctamente, es en este paso que se debe de poner una temperatura adecuada, CO<sub>2</sub> y C<sub>2</sub>H<sub>4</sub> (etileno).

## 8.5. Tiempo y costos del proceso del contenedorización

**Tabla 10.**

*Tiempos y costos*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Ud. medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Acomodo de cajas de pallet	2.40	Ud.	350	840.00	221.64
3.	Alquiler de la máquina de carga y estiba	400.00	Ud.	1	400.00	105.54
2.	Otros gastos para imprevistos	130.00	Ud.	1	130.00	34.30
<b>TOTAL</b>					<b>1,370.00</b>	<b>361.48</b>

*Nota:* Tomado cédulas costos Promperú (2021). Elaboración propia



## **CAPÍTULO IV**

### **TRANSPORTE**

#### **9.1. Proveedores del transporte interno**

En la figura 24, se detallará los distintos transportes internos para el transporte del producto.

**Figura 24.**

*Detalles sobre proveedores del transporte interno*

<b>Empresa</b>	<b>Servicio</b>	<b>Dirección</b>
	Servicio de agente de aduana, agente de carga, transporte terrestre de carga nacional, embalajes, y asociaciones Logísticas,	Amador Merino Reyna 295 piso 9
	Servicio de agente de carga, de transporte terrestre de carga nacional, depósito simple y servicios asesoría logística,	AV. Jose Faustino Sánchez Carrión 615 OF.1208
	Servicio de agente de aduana, agente de carga, transporte terrestre de carga nacional, embalajes, y asociaciones Logísticas,	Av. Elmer Faucett Cuadra 33 Oficina 306- E

*Nota:* Tomado de muestra de Infoisinfo (2022). Elaboración propia

## 9.2. Costos de transporte interno

**Tabla 11.**

*Detalles sobre costo de transporte interno*

<b>Nº</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Ud. medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Total S/.</b>	<b>Costo Total US \$</b>
1.	Transporte terrestre Tumbes - Paita	350.00	Ud.	1	350.00	92.35
<b>TOTAL</b>					<b>350.00</b>	<b>92.35</b>

*Nota:* Tomado de muestra de Infoinfo (2022). Elaboración propia

### 9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Figura 14.

*Detalle de proveedores*

Imagen empresa	Nombre-empresa	Descripción empresa	Teléfono
	TSB	TSB le ofrece salida diaria hacia la mayoría de destinos europeos para paquetería, paletería, LTL (medias cargas) con o sin ADR, con plazos de entrega muy competitivos, con trazabilidad total y escaneos de los PODS.	+34937283335
	LPT Logistique	Está especializada en el transporte marítimo de mercancías. La empresa opera y transporta a nivel internacional, principalmente en el Sudeste Asiático, Oriente Medio y África Occidental.	+33695490516
	Rach Transp	“Somos una agencia de carga internacional con más de 250 agentes alrededor del mundo”.	+33652592245

*Nota:* Tomado de muestra de Infoinfo (2022). Elaboración propia

#### 9.4. Cotización de flete marítimo

Es un determinado precio que se tiene que pagar por servicio de traslado marítimo nacional e internacional. Los fletes se cotizan según el peso que se tiene del producto y su cantidad, mandándole el que es más cómodo (Mondragon, 2021).

**Tabla 12.**

*Tiempos y costos*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Ud. medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Cargo por operador portuario	600.00	Ud.	1	600.00	158.31
2.	Alquiler del contenedor de 20 pies	1,880.00	Ud.	1	1,880.00	496.04
3.	Alquiler de la máquina de carga estiba	650.00	Ud.	1	650.00	171.50
<b>TOTAL</b>					<b>3,130.00</b>	<b>825.86</b>

*Nota:* Tomado data Sunat (2022). Elaboración propia

## **CAPÍTULO X**

### **SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL**

#### **10.1. Agentes de aduana**

Se tiene que ser muy explícitos en lo que concierne al concepto de los agentes de aduanas debido a que se puede llegar a confundir con autoridades aduaneras, no son iguales el agente de aduanas es un tipo de representante legal de un cliente antes diversas autoridades aduaneras (SUNAT, 2021)

Es por ello que sus funciones son:

- a. Es el que actúa como un representante ya sea del importador o del exportador.
- b. Es el que brinda declaraciones aduaneras en mérito propio o de sus representantes.
- c. Verifica el envío de productos que se importan y exportan.
- d. Es el que ilustra a los exportadores sobre asesorías aduaneras en materia legal.

- e. Expide certificados de procedencia.
- f. Cuando se requiere de ciertas mercaderías, él lo puede solicitar.
- g. Es el que de una u otra manera impide el ingreso de mercadería de procedencia ilegal.

En la ficha está representado el agente aduanero.

**Tabla 13.**

*Agente aduanal contratado*

RUC	AGENTE	DIRECCIÓN	DISTRITO	REPRESENTANTE
20409480587	ATCA Operadores aduaneros SAC	Urb. Lishner Tudela II Etapa Mz K, Lt, 13	Tumbes	Alirio Jaime Prado Navarro

*Nota:* Tomado de ATCA (2022). Elaboración propia

## 10.2. Costos de agenciamiento

La persona principal en esta relación sería el que hace el contrato con la otra persona que sería el contrato, debido a esta premisa se puede deducir que cualquiera vendría hacer el principal (AAAP, 2021)

Esto a su vez tiene que proveer situaciones de riesgo en aduanas.

## Figura 15.

Logotipo empresa aduanera seleccionada



Nota: ATCA

## Tabla 14.

Costo de transporte interno

Nº	Descripción	Costo Unitario	Ud. Medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Transporte terrestre Tumbes - Paíta	350.00	Ud.	1	350.00	92.35
<b>TOTAL</b>					<b>350.00</b>	<b>92.35</b>

Nota: Tomado de muestra de Infoisinfo (2022). Elaboración propia

### 10.3. Aseguradoras

Con respecto a las aseguradoras, no aplica en mi trabajo en vista que voy a trabajar con el incoterm FOB.

### 10.4. Póliza de seguros

En la póliza de seguros, no aplica en vista que se ha negociado con el incoterm FOB con el cliente.



## **10.5. Depósitos temporales**

Los depósitos de almacenamiento, ubicados en Paita de forma estratégica, brindando buen servicio. (SUNAT, 2021)

Entre ellos, los más importantes son:

- a.** RANSA
- b.** Imupesa
- c.** Neptunia
- d.** Tramarsa
- e.** Unimar S.A.
- f.** ALSA
- g.** LICSA

Según el espacio es el valor de lo que vendría a costar el poder almacenar el producto, esto también está ligado a cuánto tiempo se pretendería dejar el producto en el almacén, de esta manera se le añadiría un cierto porcentaje.

Para la exportación del producto se debe de alquilar un depósito simple, esto mirando que cuente con una buena infraestructura y buena seguridad. No hay que dejar decir que es muy importante que el almacén cuente con equipos de personas que son expertos en manipulación de mercancía.

## **CAPÍTULO XI**

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

#### **11.1. Puertos para la carga peruana**

##### **Puerto de Dunkerque**

Dunkerque en sus orígenes en su primer puerto dedicado a la pesquería de arenque construida en el siglo XI. No fue hasta 1350 que se inició el tráfico comercial con Inglaterra y Holanda. A principios del siglo XX, Dunkerque es el tercer puerto francés más grande en términos de carga, e importa o exporta textiles, minerales, madera o petróleo. En 1958, el crecimiento de la industria siderúrgica llevó al gobierno a construir una planta siderúrgica adyacente al puerto, que recibió una nueva cuenca de 100 hectáreas conectada por una esclusa que alberga barcos de 55,000 toneladas.

## 11.2. Análisis de la infraestructura

Las infraestructuras portuarias destruidas tras las guerras, los muelles y las cuencas se restauran bajo Luis XV, pero solo a principios del siglo XIX se reanudó el tráfico comercial real. Dopado en 1848 con la llegada del ferrocarril y en 1880, se inaugura una nueva cuenca comercial.

Dunkerque vendría hacer uno de los mejores puertos del país de Francia, claro precisando que el puerto más importante es el Marcella y el Havre. Francia, es uno de los países con grandes ciudades mercantiles e industriales. Hay que acotar que solo en Europa occidental existe la central nuclear más grande de ese continente.

**Tabla 15.**

*Costo de agenciamiento*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Ud. medida	Cantidad	Costo Total S/.	Costo Total US \$
1.	Servicio de agenciamiento	340.00	Ud.	1	340.00	89.71
<b>TOTAL</b>					<b>340.00</b>	<b>89.71</b>

*Nota:* Tomado de muestra de Infoinfo (2022). Elaboración propia

## 11.3. Descripción y análisis

El gran puerto marítimo de Dunkerque (GPMD), resultante de la transformación del puerto autónomo de Dunkerque (PAD) situado a 90 minutos de navegación desde el Paso de Calais es un establecimiento público que ejerce conjuntamente misiones de administración pública y de servicio público". Misiones de Servicio Público

Industrial y Comercial, que se gestiona como Establecimiento Público Industrial y Comercial (EPIC) y cuya supervisión estatal es ejercida por la “Dirección General de Infraestructuras, Transportes y Mar del Ministerio de Ecología, Desarrollo Sostenible y Energía.

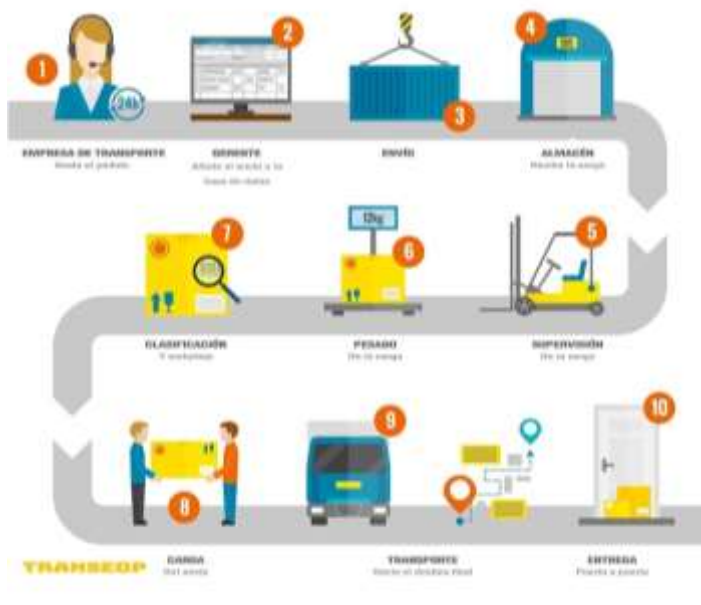
Este puerto tiene una fuerte vocación energética (central, terminales petroleras y terminal de gasoductos GNL, proximidad a la mayor central nuclear de Europa, fábricas que consumen mucha energía).

#### 11.4. Proceso de importación y nacionalización

La finalidad que tiene este proceso de importación es mandar la mercancía a territorios aduaneros con grandes prestigios, existiendo tales puertos marítimos en Francia.

**Figura 16.**

*Proceso de importación*



Nota: Tomado de Google (2022). Elaboración propia

## 11.5. Datos de proveedores

**Tabla 16.**

*Datos de proveedores*

AGENTE	LOGO	NOMBRE	E-MAIL	DIRECCIÓN
"Operador logístico y agentes de aduanas".		Kubbo	kubbo@hotmail.com	Carrer de Blesa, 27, 08004
"Operador logístico y agentes de aduanas".		Project 44	<a href="mailto:Project44@hotmail.com">Project44@hotmail.com</a>	Obelisco Caltravo 32
"Operador logístico y agentes de aduanas".		Race Express	<a href="mailto:faceexpress@hotmail.com">faceexpress@hotmail.com</a>	Rivera Chucuito 689

Nota: Tomado de logística latina (2022). Elaboración propia

## **CAPÍTULO XII**

### **DISTRIBUCIÓN**

#### **12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.**

Consiste la ruta de la mercancía se detalla lo que vendría hacer: métodos de transportes, logística, servicio de aduana todo ello para el envío correcto del limón.

**Figura 17.**

*Mapa de Puerto de Dunkerque*



*Nota:* Tomado de Google Maps

## **12.2. Identificación de canales de distribución.**

Son medios por el cual pasa los productos ya sea con intermediario o sin ellos, para que de esta manera pueda llegar al adquiriente final. Siendo uno de estos canales el minorista o el mayorista (Bravo, 2021).

### **Distribución de manera directa:**

En este canal no se emplea el tercero (intermediario). Es el mismo productor quien vende de manera directa al adquiriente final.

### **Distribución de manera indirecta:**

En este canal si se emplea el intermediario, debido a que es el quien lleva el producto al adquiriente final y no solo ello si no que lo distribuye a los mayorista y minoristas.

### **12.3. Identificación y cuantificación**

Se tiene en cuenta los documentos de negociación de compra venta, transacciones financieras, documentos tributarios SUNAT, los cuales se describen a continuación:



## **Carta de presentación**

Tumbes - Perú, 27 de junio del 2022

Asociación Silvo

PJ. AUVERNIA Mz. D Lt. 11

Teléfono: +0051975899890

[www.silvo.com](http://www.silvo.com)

Supermercado Carrefour

Avenida Raymond Poincaré, 6

Teléfono: +1 00812017212

<https://www.carrefour.it/>

Paul-Auguste Halley - Gerente de compras.

Apreciados Señores:

Reciban un cordial saludo de parte de la Asociación Silvo, el motivo de la presente ante su compañía como proveedor de limón me presento ante ustedes para saludarlos y recordarles que con ocasión de la última rueda de negocios que tuvo lugar en la ciudad de Tumbes – Perú, los días 10 y 11 de mayo del año en curso, nuestra colaboradora, ha entrado en contacto con su empresa gracias a la intervención del representante de Prom Perú.

Nos presentamos ante ustedes con el fin de poder llevar a cabo nuestros objetivos planteados, les estaríamos agradecidos si nos hiciesen llegar su apreciación de nuestros productos y si estarían dispuestos a realizar la compra con anticipación para confirmar el trato establecido en la rueda de negocios, ya que deseáramos atender su empresa con eficacia.

Les agradecemos de antemano su atención y esperamos poder desarrollar una futura colaboración con su empresa. Sin otro particular aprovechamos la ocasión para saludarles.

Atentamente,

SILVO

**Solicitud de cotización**

Supermercado CARREFOUR

29 de Junio de 2022

SILVO

PJ. AUVERNIA Mz. D Lt. 11

Teléfono: +0051975899890

[www.silvo.com](http://www.silvo.com)

**Señor:**

Deniz Calderón

**Asunto:** Solicitud de cotización

Respetado señor Deniz

Nos es grato dirigirnos a usted a nombre de la empresa supermercado Carrefour a fin de solicitarle la presentación de una cotización para la provisión del limón en grano a nuestra empresa.

Su cotización deberá ser presentada hasta el día de 30 junio del presente año mediante correo electrónico a la dirección que se indica a continuación [carrefour@gmail.com](mailto:carrefour@gmail.com) para lo cual sírvase ser concreto y específico en la información proporcionada.

Adjunta formato

## FORMATO

Dirección:

Contacto comercial:

Correo:

País Destino:			
Partida arancelaria:			
Producto:			
Descripción de calidad:			
Envase:			
Embalaje:			
Cantidad			
Precio unitario			
Moneda de cotización			
Medio de pago			
Tiempo de entrega			
Fecha de embarque		Medio de transporte	
Puerto de embarque		Puerto de llegada:	
Validez de oferta			

**Remite cotización**

SILVO

30 de Junio del 2022

Supermercado Carrefour

Avenida Raymond Poincaré, 6

Teléfono: +1 00812017212

Asunto: Cotización N°0001

SEÑORES: Supermercado Carrefour

Atendiendo a su solicitud de cotización enviamos el anexo adjuntado, agradeciendo la preferencia y la prontitud de requerir información del producto que ofrece la empresa SILVO.

ANEXO 01

**Dirección:** P.J. AUVERNIA Mz. D Lt. 11

Contacto comercial: Deniz Calderón

Correo: calderon@gmail.com

País Destino:	Francia		
Partida arancelaria:	0805.50.21.00		
Producto:	Limón		
Descripción de calidad:	La calidad del limón que cuenta con varios beneficios para la salud		
Envase:	Cajas		
Cantidad	25000		
Precio unitario	1 kg	0.90	
Moneda de cotización	Dólares		
Medio de pago	Carta de crédito		
Tiempo de entrega	20 días desde el pedido		
Fecha de embarque	20 julio	Medio de transporte	Marítimo
Puerto de embarque	Paíta	Puerto de llegada:	Dunkerque.
Validez de oferta	45 días		

Atentamente,

Deniz Calderón

Representante de SILVO

P.J. AUVERNIA Mz. D Lt. 11

**Solicita reajuste**

Supermercado CARREFOUR

02 de Junio de 2022

SILVO

PJ. AUVERNIA Mz. D Lt. 11

Teléfono: +0051975899890

[www.silvo.com](http://www.silvo.com)

**Señor:**

Deniz Calderón

Representante

**Asunto:** Solicitud de cotización

Respetado señor

Por medio de la presente me dirijo a usted para solicitarle de manera respetuosa tenga la amabilidad de considerar realizar un porcentaje de descuento en el precio del producto, que solicitamos para enero del próximo año, ya que es el inicio de nuestras negociaciones y futuras compras hacia su empresa.

Mucho le agradeceré la atención que se sirva prestar a la presente.

Atentamente,

Paul-Auguste Halley

Gerente de compras - Carrefour

## **Vendedor reajusta**

SILVO

03 de Julio del 2022

Supermercado Carrefour

Avenida Raymond Poincaré, 6

Teléfono: +1 00812017212

Asunto: Repuesta de solicitud de reajuste

SEÑORES: Supermercado Carrefour

Ante todo, tenga usted un saludo cordial a nombre de la empresa a la cual me honro representar, vista la solicitud de reajuste al precio del producto la empresa no podrá realizar dicho reajuste en el precio, debido a la calidad de nuestro producto que ustedes ya conocen, con el fin de garantizar los mejores productos para su empresa, pero podemos ofrecerle ofertas que tendrán bien a su empresa, le brindaremos unidades extras de productos al total de la compra siendo así un trato justo.

Espero poder cubrir sus expectativas con la oferta realizada que debido al monto de esta compra analice la situación que le expongo y los beneficios ofrecidos para bien de su empresa.

Atentamente,

Deniz Calderón

Representante.

PJ. AUVERNIA Mz. D Lt. 11

Teléfono: +0051975899890

## **Comprador solicita muestra**

Supermercado Carrefour

04 de Junio de 2022

SILVO

PJ. AUVERNIA Mz. D Lt. 11

www.silvo.com

### **Señor:**

Deniz Calderón

Representante

**Asunto:** Solicitud de muestra fotografía del producto

Respetado señor:

Por medio de la presente me dirijo a usted para saludarlo cordialmente a nombre de supermercado Carrefour, y confirmarle la aceptación de la oferta que realiza la empresa que usted representa, así mismo solicitamos el envío de muestras, fotografías y documentos que sustenten la calidad del producto para la posterior firma de contrato. Espero ser atendido con prontitud para beneficio de ambas empresas.

Atentamente

Paul-Auguste Halley

Gerente de compras - Carrefour



### Factura proforma

<b>Remitente:</b> Empresa SILVO Deniz Calderón - Representante		<b>Destinatario:</b> Supermercado Carrefour Paul-Auguste Halley - Gerente de compras	
<b>Dirección:</b> P.J. AUVERNIA Mz. D Lt. 11		<b>Dirección:</b> Avenida Raymond Poincaré, 6	
<b>Telefono:</b> +0051975899890		<b>Telefono:</b> +1 00812017212	
<b>Correo:</b> calderon@gmail.com		<b>Correo:</b> carrefour@gmail.com	
<b>Fecha:</b> 15 de julio del 2022			
N° unidades	Descripción	Valor unitario	Valor total
13,754	Cajas	1.19	\$16,331.56
		<b>Valor total</b>	<b>\$16,331.56</b>
<b>Pais de origen:</b> Perú			
El remitente declara que toda la información en esta factura es cierta y correcta			

## **Contrato comercial carta de crédito**

### **CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

Conste por el presente documento, el contrato de COMPRA VENTA INTERNACIONAL que celebran de una parte Empresa SILVO, con RUC N° 2040928900, inscrita en los Registros Públicos de Tumbes -Perú, debidamente representada por, señor Deniz Calderón, identificado con DNI N°42169417, a quien en adelante se le denominará EL VENDEDOR; y de la otra parte, la empresa Supermercado Carrefour con domicilio Avenida Raymond Poincaré, 6, debidamente representada por su Gerente de compras, señor Paul-Auguste Halley, identificado con documento 287463829182, adelante EL COMPRADOR.

#### **PRIMERA:** Objeto del contrato

Mediante el presente documento, las partes convienen en celebrar una compraventa internacional de mercaderías, las cuales deberán cumplir con las condiciones siguientes:

MERCANCIA: Limón

CANTIDAD: 25000 limones

CONTENIDO 10kg la caja

#### **SEGUNDA:** Precio

El precio de la mercadería descrita en la cláusula anterior asciende a la suma de \$ 16,331.56

#### **TERCERA:** Condiciones de entrega

Las partes acuerdan que la venta pactada a través del presente contrato se hará en términos FOB.

**CUARTA:** Tiempo de entrega

Las partes convienen en que la entrega de la mercadería objeto del presente contrato se realizará en cada mes hábiles después del pedido.

**QUINTA:** Forma de entrega

EL VENDEDOR se obliga a hacer entrega de la mercadería objeto del presente contrato en el tiempo y lugar señalado en el mismo y cumpliendo con las especificaciones siguientes: el producto estará contenido en cajas de 18kg cada uno.

**SEXTA:** Inspección de los Bienes

Las partes convienen en que la inspección de la mercadería será realizada después del embarque.

**SEPTIMA:** Condiciones de pago

EL COMPRADOR se obliga al cumplimiento del pago, modalidad de carta de crédito a través del banco Interbank después de llegada la mercadería al puerto destino.

**OCTAVA:** Documentos

EL VENDEDOR deberá cumplir con la presentación de todos los documentos de exportación

**NOVENA:** Resolución del Contrato

Las partes podrán resolver el presente contrato si se produce el incumplimiento de alguna de las obligaciones estipuladas en el presente contrato.

**DECIMA:** Responsabilidad en la Demora

Solo en caso de que se haya modificado el tiempo de entrega estipulado en el contrato. Se hará referencia al porcentaje a pagar sobre el precio de la mercadería en función al tiempo transcurrido

Firmado por duplicado, a los 10 días del mes de Junio de 2022 en la ciudad de Lima.

## **Carta de crédito**

### **CARTA DE CRÉDITO**

Fecha de Emisión: 11 de julio de 2022

Carta de Crédito Irrevocable N° 001

Dirección General de Supervisión

BANCO CENTRAL DE FRANCIA

14 Av. de Verdun, 14051 Caen, Francia

A solicitud y por cuenta de la Empresa Comercial "Supermercados Carrefour" prominente, CON NIT. 88987543, con Dirección en: Avenida Raymond Poincaré, 6 emitimos nuestra Carta de Crédito Irrevocable N° 001 a favor de la Tesorería del BANCO CENTRAL DE FRANCIA, con domicilio en 14 Av. de Verdun, 14051 Caen, Francia, por un importe de: 25,000 (Veinticinco mil).

Esta Carta de Crédito emitida para garantizar, el cumplimiento de las obligaciones y condiciones relacionados con el título de concesión, otorgado el 11 de julio por el Gobierno, por conducto de ministerio de comercio exterior, para: importar "Limón a Francia".

Es obligación del Cliente, mantener actualizado el monto de la Carta de Crédito durante el plazo de la concesión, aun en los casos en que Ministerio de Comercio Internacional, otorgue prórrogas a la concesión y durante la substanciación de todos los recursos o juicios legales que, en su caso, se interpongan hasta que se dicte resolución definitiva por autoridad competente.

El monto de la Carta de Crédito debe actualizarse en el mes de enero de cada año, conforme al Salario Mínimo Legal Vigente en Francia.

Previa solicitud del Arab Banking, los fondos amparados por esta Carta de Crédito se harán disponibles a favor del BANCO CENTRAL DE FRANCIA para pago a la vista con Sabadell contra la presentación en el domicilio Calle Avda. Óscar Esplá, 37, la siguiente declaración escrita y aparentemente firmada por el beneficiario mencionando nuestro número de referencia de la Carta de Crédito y estableciendo:

Por este conducto se solicita el pago por la cantidad de US\$. 45.000 por concepto del no pago de la sanción o sanciones impuestas a la Empresa Comercial del Supermercado Carrefour prominente de Francia por, MCI derivado del incumplimiento de las obligaciones o condiciones a su cargo contenidas.

Los fondos amparados por esta Carta de Crédito podrán hacerse disponibles mediante disposiciones parciales.

Nos comprometemos con el beneficiario a honrar cada declaración escrita siempre y cuando sea debidamente presentada en cumplimiento con los términos y condiciones de esta Carta de Crédito en o antes de la fecha de vencimiento antes citada. Todos los gastos bancarios son por cuenta del cliente.

Francia 14 de julio de 2022

Atentamente,

#### **12.4. Canales de distribución**

Según nuestra investigación podemos decir que, nos basaremos en los estándares planteados en nuestro país, reglamentos del mercado de exportación pudiendo de esta manera exportar de manera legal y contribuyendo al desarrollo de nuestro país. También hacer la entrega de nuestro producto en tiempo y forma adecuada

#### **12.5. Identificación y cuantificación**

Todo sistema de producción está basado en la economía campesina, esto debido a que se constituye sistemas de producciones tradicionales. En este presente sistema pudimos apreciar que, existen muchos participantes cuando se llega a comercializar el producto, sino también la gran oferta y demanda de estos productores.

Incoterms Utilizado: es un sistema de transporte fluvial y marítimo. Es el productor quien tiene que asumir el costo del envío y el de los tramites de exportación.

Fob Franco a Bordo: es el vendedor quien propiamente realiza la entrega solo cuando se pasa de los límites del buque en el puerto de embarque.

**Figura 18.**  
*Incoterm Fob*



*Nota:* Tomado de FOB (2022). Elaboración propia

## 12.6. Perspectivas esperadas en materia de evolución

Existe una significativa diferencia entre España y el resto de países, debido a que solo España exporta 280,000 TN. más que el país de México, no solo supera a México sino también a países como EE. UU y argentina.

## Figura 19.

### Perspectivas

	toneladas 1998	miles de \$ 1998
Estados Unidos	183.473	58.750
Alemania	133.045	88.359
Francia	116.726	84.994
Holanda	102.422	65.267
Polonia	96.966	42.946
Federación Rusa	96.436	29.560
Japón	86.445	130.658
Reino Unido	61.928	50.734
Italia	61.345	44.366

*Nota:* Tomado de inforlatina (2022). Elaboración propia.

## 12.7. Tendencias actuales

Tendencias Actuales: Con un valor de ventas de alimentos orgánicos estimado de 850 M. de \$ de EE.UU., solo en el año 2020 el país de Francia se pudo colocar en el 4to puesto, solo después de los países de Alemania y el Reino Unido y claro Francia. Recordando la historia podemos decir que, en los años 80 el país de Francia era uno de los principales pioneros en el tipo de agricultura de manera orgánica, en los años 90 la tasa de bajo alarmadamente. Es por ello que, se comenzó a exportar a otros países europeos, por mencionar uno sería Alemania, en la actualidad se ve un crecimiento exponencial y continuara creciendo durante los 5 años próximos.



## **CAPÍTULO XIII**

### **MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN**

**Figura 20.***Gastos de exportación*

CONCEPTO		FIJOS	VARIABLES	TOTALES S/.	TOTALES US\$
<b>I.</b>	<b>COSTOS DEL PRODUCTO</b>	<b>6,235.05</b>	<b>24,995.00</b>	<b>31,230.05</b>	<b>8,240.12</b>
1.1.	Materia prima directa		16,195.00	16,195.00	4,273.09
1.2.	Mano de obra directa			0.00	0.00
1.3.	Gasto directo		8,800.00	8,800.00	2,321.90
1.4.	Costos Indirectos de fabricación	1,678.83		1,678.83	442.96
1.5.	Gastos generales y Administrativos	4,488.42		4,488.42	1,184.28
1.6.	Gastos Financieros	67.80		67.80	17.89
<b>II.</b>	<b>COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZ.</b>	<b>330.00</b>	<b>0.00</b>	<b>330.00</b>	<b>87.07</b>
2.1.	Folletos, ferias, rueda negocios, página web	330.00		330.00	87.07
<b>III.</b>	<b>COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS</b>	<b>1,967.50</b>	<b>0.00</b>	<b>1,967.50</b>	<b>519.13</b>
3.1.	Costos de rotulado	350.00		350.00	92.35
3.2.	Costos de empaçado	472.50		472.50	124.67
3.3.	Costos de embalaje	1,050.00		1,050.00	277.04
3.4.	Carga en transporte a almacén	130.00		130.00	34.30
3.5.	Gastos de ventas (Certificados exportación)	315.00		315.00	83.11
3.5.	Otros			0.00	0.00
<b>COSTO TOTAL</b>				<b>33,527.55</b>	<b>8,846.32</b>
<b>UTILIDAD</b>		40%		<b>13,411.02</b>	<b>3,538.53</b>
<b>PRECIO EX-WORKS</b>				<b>46,938.57</b>	<b>12,384.85</b>
3.6.	Gastos de Exportación			4,540.00	1,197.89
3.6.1.	Transporte al puerto o aeropuerto	350.00		350.00	92.35
3.6.2.	Gastos Almacenaje			0.00	0.00
3.6.3.	Gastos de paletizado	1,370.00		1,370.00	361.48
3.6.4.	Gastos de contenedorización	2,480.00		2,480.00	654.35
3.6.5.	Costo de Agenciamiento	340.00		340.00	89.71
3.6.6.	Otros gastos en puerto de origen			0.00	0.00
3.6.7.	Gastos Operativos				
<b>PRECIO FAS</b>				<b>51,478.57</b>	<b>13,582.74</b>
3.6.7.	Carga y Estiba	650.00		650.00	171.50
3.6.8.	Gastos Financieros			0.00	0.00
<b>PRECIO FOB</b>				<b>52,128.57</b>	<b>13,754.24</b>

Nota: Elaboración propia

## **CAPÍTULO XIV**

### **EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA**

**Tabla 17.***Fuente de financiamiento*

<b>Tipo de Financiamiento</b>	<b>Importe</b>
Aporte Propio	40,000.00
Préstamo Bancario Comercial	90,000.00
<b>Total Financiamiento</b>	<b>130,000.00</b>

*Nota:* Elaboración propia**Tabla 18.***Datos de evaluación*

<b>Descripción</b>	<b>Datos</b>
Volumen ventas en unidades	13,754
Precio unitario	4.53
Costo unitario	1.19
Costo fijo	8,532.55
Inversión	90,000.00
COK	12%
Crecimiento en ventas	7.0%

*Nota:* Elaboración propia

**Tabla 19.***Flujo de caja financiero*

	<b>CONTENEDORES</b>					
	<b>Inicial</b>	<b>Cont. 1</b>	<b>Cont. 2</b>	<b>Cont. 3</b>	<b>Cont. 4</b>	<b>Cont. 5</b>
<b>INGRESOS</b>	<b>0.00</b>	<b>62,305.62</b>	<b>66,667.01</b>	<b>71,333.70</b>	<b>76,327.06</b>	<b>81,669.96</b>
Ventas valor FOB		62,305.62	66,667.01	71,333.70	76,327.06	81,669.96
<b>EGRESOS</b>	<b>90,000.00</b>	<b>24,899.81</b>	<b>26,045.52</b>	<b>27,271.43</b>	<b>28,583.15</b>	<b>29,986.69</b>
Costo Fijo		8,532.55	8,532.55	8,532.55	8,532.55	8,532.55
Costo Variable		16,367.26	17,512.97	18,738.88	20,050.60	21,454.14
Inversión	90,000.00					
Flujo Neto	-	37,405.81	40,621.50	44,062.28	47,743.92	51,683.27
Flujo Acumulado	90,000.00	52,594.19	11,972.69	32,089.58	79,833.50	131,516.77

*Nota:* Elaboración propia**Tabla 20.***Indicadores económicos - financieros*

<b>Tipo de Indicador</b>	<b>Valor</b>
VAN	66,812.51
TIR	37.21%
Rentabilidad	74.24%
Valor Presente Flujos Positivos	156,812.51
Valor Presente Flujos Negativos	90,000.00
Ratio Costo beneficio	1.74

*Nota:* Elaboración propia

## Análisis Económico - Financiero

### El proyecto es rentable por las siguientes condiciones.

1. La VAN (valor actual neto) es positivo y mayor a 0.
2. La TIR (Tasa Interna de Retorno) es mayor al COK.
3. El Ratio Costo beneficio es de 1.74, siendo mayor del 1, esto se considera que es rentable.

### Figura 21.

#### Detalle del préstamo

##### Detalle del préstamo

Producto	Préstamo Comercial a Mediano Plazo
Importe a solicitar	S/ 90,000.00
Cuota	S/ 7,920.42
Duración total	12 meses
Fecha de solicitud	18/10/2022
Días de pago	18
Tipo Seguro de Desgravamen	SIN SEGURO
Importe Seguro de Desgravamen	S/ 0.00
Tasa Efectiva Anual	10.5%
TCEA Referencial de Operación	10.500021%

Nota: Elaboración propia

**Figura 22.**

*Préstamo comercial a mediano plazo*

## **Préstamo Comercial a Mediano Plazo**

Importe a Solicitar:	S/ 90,000.00
Días de pago:	18
Duración total (meses):	12 meses
Periodo de gracia (meses):	-
Fecha de Solicitud:	18/10/2022
Cuota	S/ 7,920.42
Tipo Seguro Desgravamen:	SIN SEGURO
Importe Seguro Desgravamen:	S/ 0.00
Importe Seguro de Bien:	-
Tasa Efectiva Anual:	10.5%
TCEA Referencial de Operación:	10.500021%
Comisión envío físico estado de cuenta:	-
Cuotas Adicionales:	-

Mes	Vencimiento	Amortización	Interés	Comisiones + Seguros	Subvención	Cuota	Saldo
1	18/11/2022	S/ 7,143.28	S/ 777.14	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 7,920.42	S/ 82,856.72
2	19/12/2022	S/ 7,204.96	S/ 715.46	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 7,920.42	S/ 75,651.76
3	18/01/2023	S/ 7,288.34	S/ 632.08	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 7,920.42	S/ 68,363.42
4	20/02/2023	S/ 7,291.85	S/ 628.57	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 7,920.42	S/ 61,071.57
5	20/03/2023	S/ 7,444.31	S/ 476.11	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 7,920.42	S/ 53,627.26
6	18/04/2023	S/ 7,487.35	S/ 433.07	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 7,920.42	S/ 46,139.91
7	18/05/2023	S/ 7,534.91	S/ 385.51	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 7,920.42	S/ 38,605.00
8	19/06/2023	S/ 7,576.27	S/ 344.15	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 7,920.42	S/ 31,028.73
9	18/07/2023	S/ 7,669.85	S/ 250.57	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 7,920.42	S/ 23,358.88
10	18/08/2023	S/ 7,718.72	S/ 201.70	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 7,920.42	S/ 15,640.16
11	18/09/2023	S/ 7,785.37	S/ 135.05	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 7,920.42	S/ 7,854.79
12	18/10/2023	S/ 7,854.79	S/ 65.63	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 7,920.42	S/ 0.00
		S/ 90,000.00	S/ 5,045.04	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 95,045.04	

*Nota:* Elaboración propia

## CONCLUSIONES

1. Para poder medir las demandas internacionales se ve a través de diversos factores desde el punto de vista del consumidor estos son: el daño, su calidad, la salubridad, etc. En la actualidad existe ciertas preocupaciones en poder cuidar la salud de las personas, por ende, tener una vida saludable, es por ello que se debe de ver las principales características de productos saludables en el ámbito internacional, y el que reúne estos requisitos es el país de Francia.
2. Las empresas buscan buenas estructuras operacionales y administrativas que estén en relación con sus necesidades, buscando pagar lo justo y que garanticen una buena labor con respecto a sus productos y que se encuentren dentro del ámbito legal, con buenas condiciones de trabajo. Hay que recalcar que la actividad que realice la empresa no sea nociva para el medio ambiente.
3. Al gerente de la empresa Silvo, implementación y aplicación de lineamientos de recolección y exportación de limón que satisfagan las necesidades de los países con el fin de lograr competitividad ya que es un nicho de mercado muy grande ya que sus socios comerciales son en su mayoría países de la UE.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AAAP. (2021). *Asociación de agentes aduaneros en el Perú*. Obtenido de <https://www.aaap.org.pe/index.php/nosotros/nuestros-asociados>
- ADUANET. (s.f.). Obtenido de [www.aduanet.gob.pe](http://www.aduanet.gob.pe)
- ALA. (2014). *Estudio para la Elaboración de un Proyecto Productivo de Producción y Comercialización Limón*. Ministerio de comercio exterior. Obtenido de [https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/2925/Estudio\\_plan\\_negocio\\_limon\\_Estados\\_Unidos\\_2009\\_keyword\\_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/2925/Estudio_plan_negocio_limon_Estados_Unidos_2009_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Alvarado, K. (21 de Junio de 2020). *Contenedorización: qué es, origen, proceso y beneficios*. Obtenido de <https://www.mascontainer.com/contenedorizacion-que-es-origen-proceso-y-beneficios/>
- Andina. (2010). *Empresarios buscan exportar limón tumbesino a mercados de Chile y Francia*. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-empresarios-buscan-exportar-limon-tumbesino-a-mercados-chile-y-francia-298834.aspx>
- Anibal, H. (2019). *Los empaques cítricos de Corrientes Proceso, empleo y distribución*. *Bella Vista*. Obtenido de <https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-inta-empaques-ctricos-de-corrientes.pdf>
- Avendaño, J., Mercado, M., Soriano, L., & Villamonte, R. (2018). *Plan de negocios para la comercialización de la palta fuerte de los Valles de la Provincia de Lima*.
- Bravo, T. (21 de Julio de 2021). *Canal de distribución: la guía definitiva y más completa*. Obtenido de <https://www.ecommercenews.pe/ecosistema-ecommerce/2021/canal-de-distribucion.html>
- Cardenas, K., García, G., Mercado, P., & Mosquera, J. (2016). *Planeamiento Estratégico del Limón. [Tesis de pregrado, Universidad Católica del Perú]*. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/196537116.pdf>
- Cluster. (2019). *Todo lo que debes saber sobre la contenerización*. Obtenido de <https://clusterlogistic.org/es/todo-lo-que-debes-saber-sobre-la->

[contenerizacion/#::~text=Contenerizaci%C3%B3n%20es%20la%20pr%C3%A1ctica%20de,ser%20transportada%20en%20un%20contenedor.](#)

Díaz, G., Cruz, M., & Feijoó, E. (2016). Propuesta para la evaluación del procesamiento industrial del limón. *Industral y agrícola de tucumán*, 93(1). Obtenido de [http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1851-30182016000100003&lng=es&nrm=iso](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-30182016000100003&lng=es&nrm=iso)

EMIS. (s.f.). Obtenido de [https://www.emis.com/php/company-profile/PE/Agencia\\_Afianzada\\_De\\_Aduana\\_Jkm\\_SAC\\_es\\_9641893.html](https://www.emis.com/php/company-profile/PE/Agencia_Afianzada_De_Aduana_Jkm_SAC_es_9641893.html)

Genoa. (2021). *Spagnolo*. Obtenido de <https://www.portsofgenoa.com/es/>

Herrera, I., Sandoval, O., Malagín, F., Aguila, G., Gonzales, B., & Flores, J. (2015). Sistema automática de selección de limón basado en la discriminación de color. *10*(10). Obtenido de <file:///C:/Users/USER/Downloads/iluna,+Journal+manager,+con-12.pdf>

INSITU. (2020). *mplementación de un Sistema Participativo de Garantías (SPG) basado en la ISO 34101 de Cacao*. Agrobiz. Obtenido de [https://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/PA00XDPC.pdf](https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PA00XDPC.pdf)

Menacho, H., Oscanoa, A., & Viza, J. (2018). *Plan de Negocios: Exportación de Limón Sutil a EE.UU.* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Obtenido de [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623579/menacho\\_lh.pdf?sequence=13](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623579/menacho_lh.pdf?sequence=13)

Ministerio de Tumbes. (2020). *Plan regional exportador*. Obtenido de [https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/354648/22\\_PERX\\_TUMBES.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/354648/22_PERX_TUMBES.pdf)

Morales, D., & Chiriboga, S. (2020). *Organización de planta empacadora y exportadora de limón persa Cítricos Cadillo S.A. de C.V. con base en un Sistema de Gestión de Calidad*. Obtenido de <https://bdigital.zamorano.edu/server/api/core/bitstreams/64661dcc-cc17-4547-aeef-2bdaea7e72b5/content>

Peréz, M. (2019). *Plan de Negocio para Acceder al Nicho de Mercado del Limón*. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Obtenido de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Sites/ueperu/licitacion/pdfs/Informes/37.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/ueperu/licitacion/pdfs/Informes/37.pdf)

- Rodriguez, A. (01 de Marzo de 2017). *Carga en el contenedor*. Obtenido de <https://www.icontainers.com/es/ayuda/carga-en-el-contenedor-aspectos-a-tener-en-cuenta/>
- SASE. (2016). *Plan estrategico regional de exportación de tumbes*. Ministerio de comercio exterior y turismo. Obtenido de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Sites/Pecex/avance\\_regiones/Tumbes/PERX\\_tumbes.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/avance_regiones/Tumbes/PERX_tumbes.pdf)
- Savitzky, R. (2015). *Catálogo exportador de la región Piura*. Obtenido de <https://www.regionpiura.gob.pe/documentos/grde/catalogo1.pdf>
- SENASA. (s.f.). Obtenido de <http://senasa.gob.pe>
- Senasa. (2021). *Guía para la implementación de buenas prácticas agrícolas para el cultivo de limón*. Obtenido de <https://www.senasa.gob.pe/senasa/descargasarchivos/2020/07/Guia-BPA-LIMON.pdf>
- Senasa. (2021). *Productores piuranos enviaron más de 17 mil toneladas de limón a mercados internacionales*. Obtenido de <https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/productores-piuranos-enviaron-mas-de-17-mil-toneladas-de-limon-a-mercados-internacionales/>
- SIICEX. (s.f.). *Tarifa de la ley de impuestos generales de importación y de exportación*. Obtenido de <http://www.siicex-caaarem.org.mx/bases/tigie2007.nsf/00000000000000000000000000000000/326bb8bc74171f61862573020072b0f8?OpenDocument>
- SUNAT. (2021). *Agentes de aduanas*. Obtenido de <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficiosAd/2007/informes/i0592007.htm#:~:text=%2D%20El%20Agente%20de%20Aduana%20es,esta%20Ley%20y%20el%20Reglamento.%E2%80%9D>