



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE LIMÓN HACIA EL MERCADO
DE CHILE, SANTIAGO, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA
PARCELA FORTUNA S.A.C., CIUDAD DE SULLANA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. GUERRERO HERRERA, GUSTAVO ADOLFO
<https://orcid.org/0000-0002-1109-7114>

DOCENTE

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

**PIURA – PERÚ
2023**

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE LIMÓN HACIA EL MERCADO DE CHILE, SANTIAGO, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA PARCELA FORTUNA S.A.C., CIUDAD DE SULLANA

INFORME DE ORIGINALIDAD

24%

INDICE DE SIMILITUD

19%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

21%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	18%
2	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	1%
3	www.merca20.com Fuente de Internet	1%
4	core.ac.uk Fuente de Internet	1%
5	www.buenastareas.com Fuente de Internet	<1%
6	Submitted to Universidad del Istmo de Panamá Trabajo del estudiante	<1%
7	es.slideshare.net Fuente de Internet	<1%
8	Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC	<1%

9 Submitted to Universidad ESAN -- Escuela de Administración de Negocios para Graduados Trabajo del estudiante <1 %

10 www.slideshare.net Fuente de Internet <1 %

11 wordwall.net Fuente de Internet <1 %

12 www.dspace.uce.edu.ec Fuente de Internet <1 %

13 repositorio.usil.edu.pe Fuente de Internet <1 %

14 repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet <1 %

15 upc.aws.openrepository.com Fuente de Internet <1 %

16 vinv.ucr.ac.cr Fuente de Internet <1 %

17 www.interempresas.net Fuente de Internet <1 %

18 issuu.com Fuente de Internet <1 %

19 movil.ctmvalencia.com Fuente de Internet <1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 1 words

Excluir bibliografía

Activo

DEDICATORIA:

El proyecto de exportación está dedicado a mis padres Arcelia y Wilmar y a mis hermanos por su apoyo moral que me brindaron en mis estudios de esta etapa profesional.

AGRADECIMIENTO:

Es importante mencionar el gran esfuerzo y labor que ha realizado la universidad Alas Peruanas, y el reconocimiento por su servicio en la educación superior en todo el Perú.

INTRODUCCIÓN

La empresa Parcela Fortuna ha seleccionado como producto al “Limón” para exportar al mercado chileno, esta fruta es muy requerida en el ámbito local pero también lo es en diversos países internacionales, por tal, es muy rentable realizar exportaciones de este producto porque es muy rentable para las empresas que se enfocan en el comercio internacional.

Es muy importante saber las zonas a nivel nacional donde se cultivan y cosechan el producto exportable, para saber si permiten un abastecimiento adecuado para cumplir con los procesos de exportación, Piura es la principal región en el cultivo de este producto: San Lorenzo cuenta con 10,696 hectáreas, Del Chira tiene 4,448 hectáreas y Chulucanas con 1,453 hectáreas.

En el 2018 se certificó una exportación de 10,115.80 toneladas, en el 2019 se logró exportar 12,088 toneladas y en el 2021 se pudo hacer una exportación de 15,600 toneladas de limón, estos datos son muy alentadores para las empresas que cultivan este producto y a las empresas que se dedican al comercio internacional.

RESUMEN

El proyecto de exportación se desarrolló cumpliendo la estructura y los lineamientos: En el Capítulo I, II y III; se pudo formular la ficha técnica del producto, la clasificación arancelaria, los proveedores potenciales, la matriz de selección de proveedores, la estrategia de almacenamiento y el costo fijo del almacén, importantes puntos para la exportación.

En base al Capítulo IV, V, VII y VII; se obtuvo información sobre las normas técnicas de las etiquetas, el proceso de rotulado, se argumentó la ficha técnica del empaque seleccionado, los criterios para la selección del empaque, se realizó el proceso de embalaje, los tiempos y costos para el embale, se detalló el plano de estiba del pallet y con sus tiempos y costos.

Para el Capítulo VIII, IX, X y XI; se concretó información en la ficha técnica del contenedor, el plano de estiba del container, se pudo obtener información para la cotización del transporte interno e internacional, se cotizó el costo de agenciamiento, se identificó los depósitos temporales, se analizó la infraestructura del país de destino y los proveedores de servicios logísticos.

Finalmente, en el Capítulo XII, XIII y XIV; se pudo identificar los canales de distribución, las perspectiva y tendencias comerciales, se operacionalizo la matriz de costo de exportación, y se desarrolló la valuación económica financiera explicado en el valor actual neto y la tasa de interés de retorno, al finalizar el proyecto se pudo concretar las conclusiones y recomendaciones del proyecto de exportación.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice de Contenido.....	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.....	14
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	14
4.2. Normas técnicas aplicable.....	15
4.3. Proceso de rotulado.....	16
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	17
5. EMPAQUE.....	18
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	18
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	19
5.3. Proceso de empaque.....	20
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	21
6. EMBALAJE.....	22
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	22
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	23
6.3. Proceso de embalaje.....	24
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	25
7. UNITARIZACIÓN.....	26
7.1. Ficha técnica del pallet.....	26
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	27
7.3. Proceso de paletización.....	28

7.4. Plano de estiba del pallet.....	29
7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	29
8. CONTENEDORIZACIÓN	30
8.1. Ficha técnica del contenedor.....	30
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	31
8.3. Proceso de contenedorización.....	32
8.4. Plano del contenedor.....	33
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	33
9. TRANSPORTE.....	34
9.1. Proveedores del transporte interno.....	34
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	35
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	36
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	37
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	38
10.1. Agentes de aduana.....	38
10.2. Costo de agenciamiento.....	40
10.3. Aseguradoras.....	41
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	41
10.5. Terminales de almacenamiento.....	41
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	43
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	43
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	45
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	46
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino.....	47
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	47
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	48
12. DISTRIBUCIÓN.....	50
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	50
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).....	51
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	52
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de importación, condiciones de compra (60 – 90 – 120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	53
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de	

distribución y comercialización.....	53
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	54
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	55
14. VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	56
14.1 Costo de oportunidad de capital.....	56
14.2 Valor actual neto.....	57
14.3 Tasa interna de retorno.....	58
Conclusiones.....	60
Recomendaciones.....	61
Referencias Bibliográficas.....	62

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Información del limón fresco.....	02
Tabla 2	Partida según aranceles.....	02
Tabla 3	Empresas productoras.....	05
Tabla 4	Indicadores de selección.....	06
Tabla 5	Gastos para el proceso de exportación.....	08
Tabla 6	Información de bienes.....	11
Tabla 7	Registro requerido en el almacén.....	12
Tabla 8	Tiempos y costos de las etiquetas.....	17
Tabla 9	Ficha técnica del empaque.....	19
Tabla 10	Secuencia del procesamiento de empaçado.....	20
Tabla 11	Tiempos y costos del empaçado.....	21
Tabla 12	Ficha técnica del embalaje.....	23
Tabla 13	Secuencia del procesamiento de embalado.....	24
Tabla 13	Tiempos y costos del embale.....	25
Tabla 15	Ficha técnica del pallet.....	26
Tabla 16	Secuencia del procesamiento de paletizado.....	28
Tabla 17	Tiempos y costos de los pallet.....	29
Tabla 18	Ficha técnica del contenedor.....	30
Tabla 19	Secuencia del procesamiento del contenedor.....	32
Tabla 20	Tiempos y costos del contenedor.....	33
Tabla 21	Lista de empresas nacionales.....	34
Tabla 22	Transporte interno.....	35
Tabla 23	Transporte interno.....	35
Tabla 24	Cotización de transporte interno.....	35
Tabla 25	Lista de empresas internacionales.....	36
Tabla 26	Transporte internacional.....	36
Tabla 27	Transporte internacional.....	36
Tabla 28	Cotización de flete marítimo.....	37
Tabla 29	Empresa de servicio de agente.....	39
Tabla 30	Empresa de servicio de agente.....	39
Tabla 31	Proforma de exportación.....	40
Tabla 32	Empresas de seguro para la exportación.....	41
Tabla 33	Selección de la empresa aseguradora.....	41
Tabla 34	Costo para la exportación.....	55
Tabla 35	Ingresos económicos.....	58
Tabla 36	Egresos económicos.....	58

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Secuencia primarias de producción.....	03
Figura 2	Diseño estructural.....	10
Figura 3	Rotulado del producto.....	15
Figura 4	Flujograma de etiquetas.....	16
Figura 5	Plano de estiba de las parihuelas.....	29
Figura 6	Plano de estiba del containers.....	33
Figura 7	Terminal portuario del Callao.....	44
Figura 8	Sistema aeroportuario.....	44
Figura 9	Empresas de servicio logístico.....	48
Figura 10	Empresa de servicio logístico.....	48
Figura 11	Secuencia de mapeo.....	51

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

Descripción del producto:

El producto seleccionado para la exportación por la empresa PARCELA FORTUNA, fue el “Limón” es un producto muy requerido por diversos países como España, Países Bajos, Rusia, Chile, Italia, Estados Unidos, entre otros. El limón es muy utilizado para los negocios comerciales de alimentos, y para preparar diversos platos, refrescos, postres, licores y otras presentaciones.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Información de limón

<p>Limón Nombre Científico: <i>Citrus limon</i></p>	
Descripción	Es de forma globosa de color verde amarillento al madurar y la cascara es delgada
Producción	Piura: San Lorenzo, Del Chira y Chulucanas
Consumo	Es perfecto para bebidas frías y calientes, ensaladas y postres
Valor nutricional	Provitamina C Magnesio Potasio

Nota. www.peruexporta.com

Tabla 2

Partida según aranceles

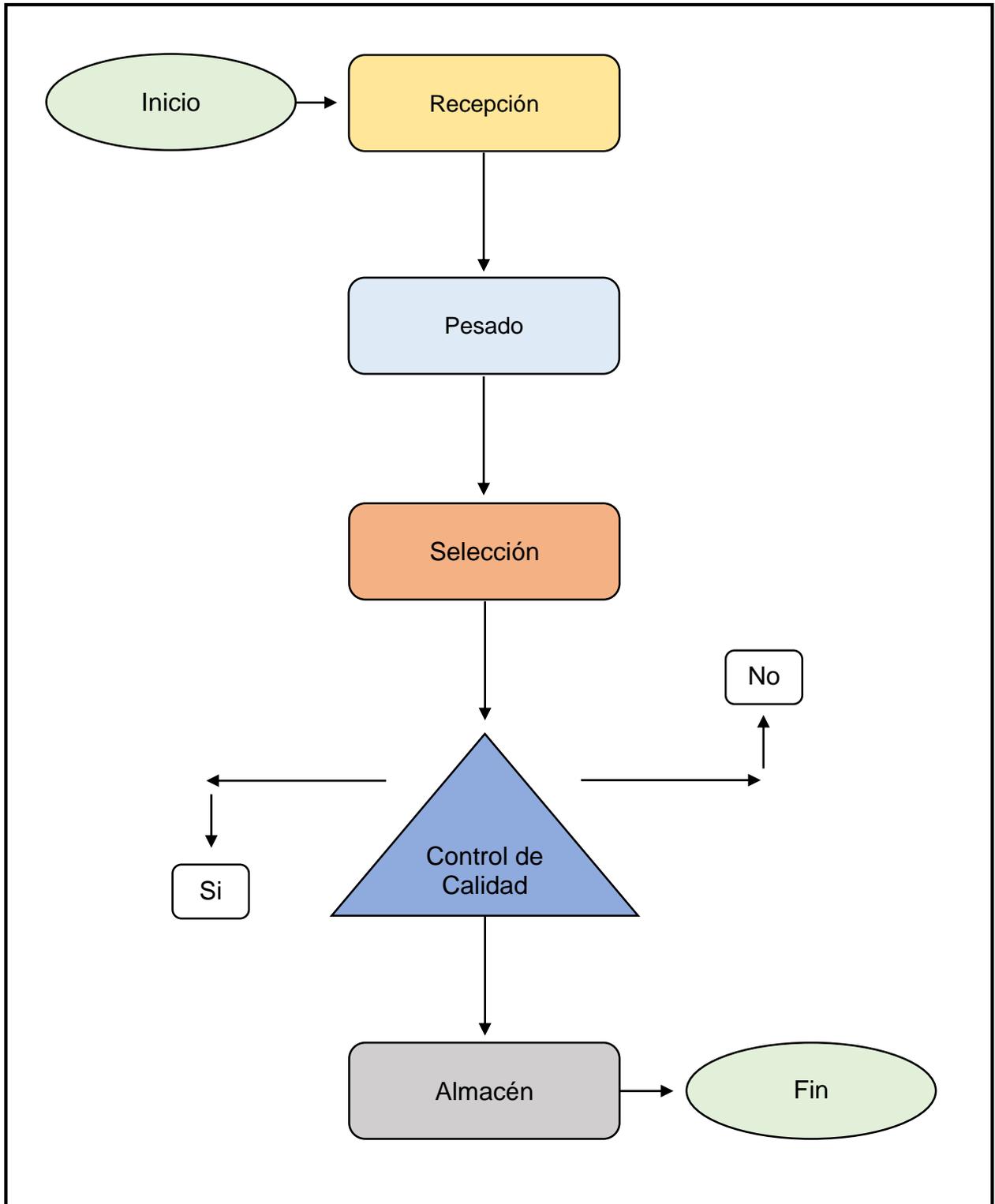
Número	Descripción
0805.50.201.00	Limón (sutil, común, criollo) Citrus Aurantifolia

Nota. www.sunat.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Secuencias primarias de producción



Nota. www.biodiversidadalimentaria.com

Recepción:

La empresa Parcela Fortuna se encarga de recepcionar los productos con la finalidad de proceder con el proceso de exportación con destino al país de Chile al cual se exportarán los limones.

Pesado:

Es un aspecto principal que se debe hacer para asegurar que los productos en cantidad permitan lograr la exportación de acuerdo al pedido realizado por la empresa importadora.

Selección:

Continuando con el proceso productivo se procede a la selección de los limones, considerando los criterios técnicos y que presenten buenas condiciones para ser procesado y exportado.

Almacén:

Los productos seleccionados y después de haber pasado los controles de calidad son depositados en cestos adecuados y almacenados para que se conserven en buenas condiciones hasta que se inicie el proceso de exportación.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

Proveedores	Ubicación
Food Export Norte	El primer proveedor es de Chiclayo y los otros pertenecen a Piura
Agroexportaciones Machu Picchu	
Limonos Piuranos	

Nota. Autoría propia

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Indicadores de selección

Indicadores	FOOD EXPORT NORTE	MACHU PICCHU	LIMONES PIURANOS
	Puntuación 100%		
Calidad	10	10	10
Precio	8	8	9
Condición de Pago	7	7	8
Plazo de Entrega	6	7	7
Certificaciones	8	8	9
Experiencia	50	50	50
Total	89%	90%	93%

Nota. Autoría Propia

Considerando los criterios de evaluación para seleccionar a proveedores, ha quedado con mayor puntaje la empresa LIMONES PIURANOS quien suministrara de materia prima, para el proceso de exportación.

2.3 Control de calidad:

Para López, (2011). Es un modo de verificar que un producto sea útil, seguro y cumpla sus funciones de forma correcta, además sirve para avalar que cumple con las normas de seguridad y calidad de los países donde se vende, que el empaque sea adecuado y que proporcione la información adecuada.

Norma Técnica Peruana:

Se debe tener el certificado fitosanitario emitido por SENASA:

- Regula los requisitos en el país de destino y origen
- Supervisa los insumos y químicos utilizados en el cultivo del producto

Contar con el certificado otorgado por la DIGESA:

- Inspecciona que la planta, almacén e infraestructura cumplan con los estándares de bioseguridad.
- Acredita que los insumos o el producto a exportar este apto para el consumo y dispuesto a su comercialización.

Consideraciones para llenar el CF:

- Señalar el número de precinto y el código de planta para las importaciones y las exportaciones.
- Cumplimiento con los requisitos sanitarios para comercializar productos de animal y vegetal y obtener el certificado fitosanitario CFR 3.

VAUCE:

- SNS022 corresponde a la solicitud para la emisión del certificado fitosanitario para la exportación
- Ingreso al sistema con el RUC e ingresar a la opción cuarentena vegetal

SUNAT:

- Datos para la inspección conjunta SENASA y SUNAT para la carga congelada, refrigerada, fresca con la cadena de frío.

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 5

Gastos para el proceso de exportación

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Producto	8,700 K.	2.00	17,400.00
Procesos Productivos	8,700 K.	570.00	1,710.00
Rotulado (Etiquetas)	480	0.25	125.00
Empacado (Cajas)	480	4.20	2,016.00
Embalado (Stretch film)	16	22	352.00
Paletizado	8	240.00	1,920.00
Costo			S/. 23,523.00

Nota. Autoría Propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

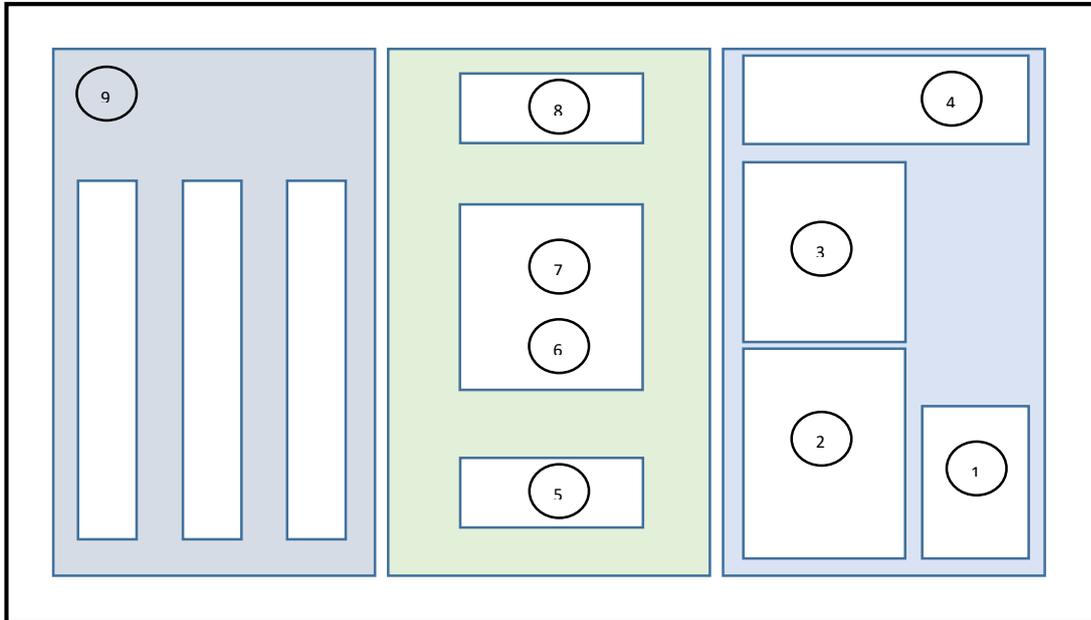
3.1 Estrategia de almacenamiento:

El almacenamiento es la actividad de depósito que permite mantener cercanos los productos, componentes y materias primas de los mercados y de los centros de producción, para poder así garantizar su normal funcionamiento. Es un aspecto adecuado, señalado y en perfectas condiciones de higiene, en el cual nuestro producto está un corto tiempo para luego iniciar los procesos de rotulado, empaçado y embalado. (Rodríguez, 2018)

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Diseño estructural



Nota. Autoría propia

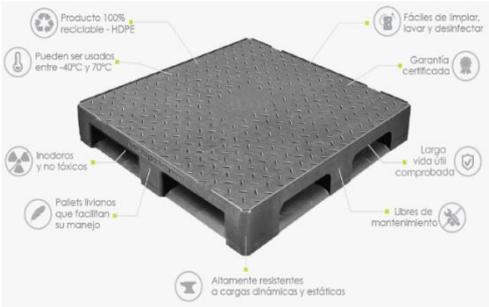
Leyenda:

1. Recepción
2. Gerencia
3. Administración
4. Servicios
5. Sector de recepción
6. Área de pesado
7. Zona de clasificación
8. Control de calidad
9. Almacén

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 6
Información de bienes

Maquinarias	
Estoca Hidráulica	 <p>BENNOTO</p> <p>Modelo : PHN2000 Capacidad : 2000 Kg Altura Mínima : 8 Cm Altura Máxima : 20 Cm Ancho : 52 cm Largo de la uña : 1115 mm</p> <p>www.bennotomaquinarias.com</p>
Balanza	
Mesa de Trabajo	
Equipamiento	
Aire acondicionado	

<p>Pallet</p>	 <ul style="list-style-type: none"> Producto 100% reciclable - HDPE Pueden ser usados entre -40°C y 70°C Inodoros y no tóxicos Pallets livianos que facilitan su manejo Altamente resistentes a cargas dinámicas y estáticas Fáciles de limpiar, lavar y desinfectar Garantía certificada Larga vida útil comprobada Libres de mantenimiento
----------------------	---

Implementos de seguridad

<p>Mandil de plástico</p>	
<p>Toca descartable</p>	

Nota. Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 7

Registros requeridos en el almacén

Descripción	Cantidad	P. Unitario S/.	Total S/.
Estoca Hidráulica	1	2,000.00	2,000.00
Balanza Electrónica	2	720.00	1,440.00
Mesa de Trabajo	2	800.00	1,600.00

Aire Acondicionado	3	2,000.00	6,000.00
Estante de metal	2	240.00	480.00
Parihuelas	20	50.00	1,000.00
Señalización de Seguridad	12	10.00	120.00
Extintores	6	100.00	600.00
Luces de Emergencias	6	100.00	600.00
Lentes	10	10.00	100.00
Guantes	5	15.00	75.00
Fajas	5	40.00	200.00
Botas	5	80.00	400.00
Uniforme	5	70.00	350.00
Mandil de plástico	50	3.00	150.00
Toca descartable	2	15.00	30.00
Mascarillas	3	5.00	15.00
Escritorios	3	400.00	1,200.00
Sillas giratorias	3	400.00	1,200.00
Mueble de Espera	1	600.00	600.00
Computadoras	2	2,000.00	4,000.00
Impresoras	2	800.00	1,600.00
Laptop	1	3,000.00	3,000.00
Dispensador de agua	1	400.00	400.00
Sistema de cámaras de Seg.	1	2,000.00	2,000.00
Costo Total			S/. 29,260.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelo de etiquetas / rotulado del producto:

Lo que señala INDECOPI es que el etiquetado es un membrete, marca o un material descriptivo, que se haya impreso o marcado con alto o bajo relieve adherido al producto, empaque o embalaje, con el fin de informar al consumidor sobre las características relevante sobre el producto puesto a la venta. La etiqueta, es la parte de un producto que transmite información sobre el bien y las empresas relacionados a su proceso o venta. (Sarandría, 2018)

Figura 3

Rotulado del producto



Nota. Autoría propia

4.2 Normas técnicas aplicables:

Normas de Perú para la exportación:

Para que un proceso exportador sea óptimo, se debe cumplir con la información que se debe señalar en las etiquetas: (www.aduanas.gob.pe)

- Registro industrial
- Registro de sanidad
- Certificado de calidad
- Certificado fitosanitario

Normas de acceso a Estados Unidos:

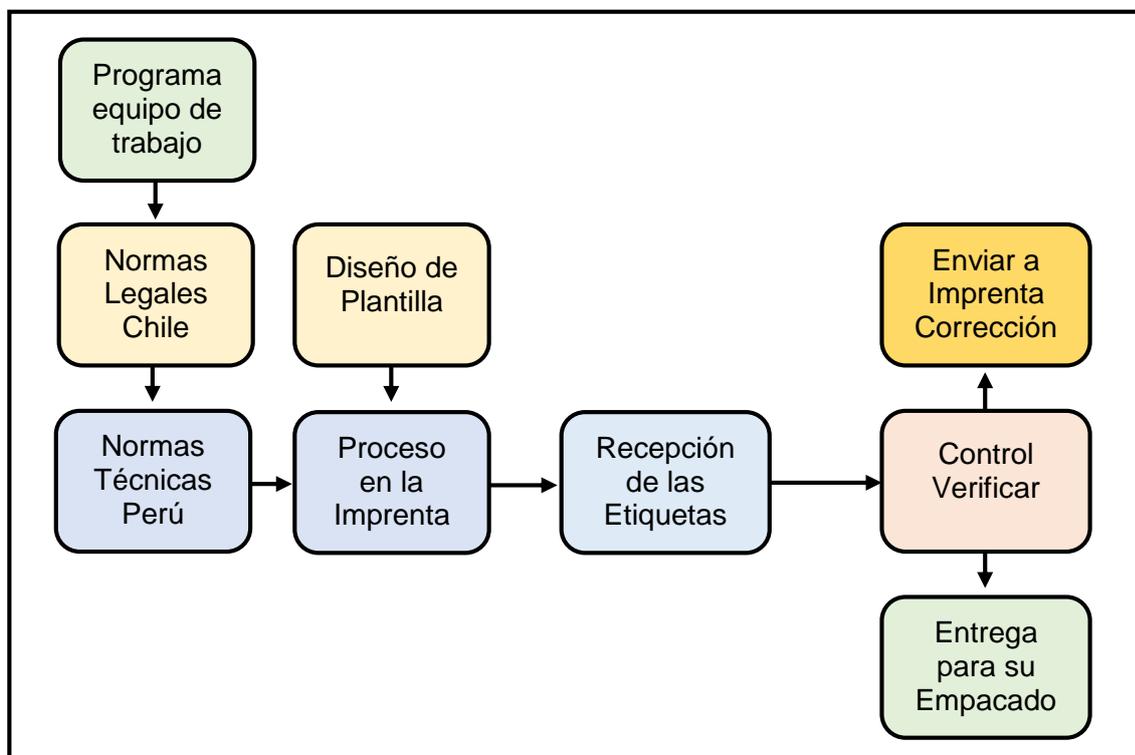
En el país de Chile las entidades (PROCHILE) la Dirección de Promoción de Exportaciones y (AGVID) la Agencia Chilena de Cooperación Internacional para el Desarrollo, son las que se encargan de los controles aduaneros que se pueden

dar para las exportaciones e importaciones, utilizando los transportes vía marítima, aérea y terrestre con algunos países que tienen cercanías con la frontera; se encarga de la supervisión de la documentación aduanera y las certificaciones legales de la mercadería, también inspeccionan las etiquetas y la información que se registra, los certificados de calidad, de planta y operaciones para la exportación, de igual forma se tiene que hacer una inspección a todas las cajas o distintas formas de envío para los controles de drogas y productos ilegales. (www.prochile.gob.cl)

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	480		
Selección		4 horas	
Proceso		8 horas	
Total		2 días	125.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

El empaque es importante para guardar, proteger y permite una adecuada manipulación de los productos (Limonas), cada empaque se debe elaborar y diseñar con el objetivo principal de proteger el producto durante el trayecto hasta llegar al punto de destino, de acuerdo a los criterios técnicos se seleccionó las cajas de cartón corrugado, ofreciendo un valor agregado porque de acuerdo a su material se puede imprimir o pegar adhesivos. (www.envasados.com)

Tabla 9

Ficha técnica del empaque

Caja de cartón doble corrugado	
De acuerdo al producto (Limonas) se ha seleccionado el empaque para su seguridad	
Características	<ul style="list-style-type: none">- Conserva- Manipulación- Resistencia- Reciclaje
Peso	18 kilos (39.5 x 28.7 x 29.5 cm)
Manipulación	Es segura para diversos procesos
Almacenamiento	Temperatura ambiente y niveles bajos

Nota. www.envasados.es

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Los criterios considerados por la empresa PARCELA FORTUNA para una selección técnica y adecuada:

- Conservación: el empaque debe ser nuevo, estar limpio y su proceso debe ser de calidad
- Manipulación: por ser un material flexible se puede manipular en buenas condiciones y para diversas etapas del proceso de exportación
- Resistencia: De acuerdo al artículo 123 el material debe ser resistente al producto y no ceder a sustancias tóxicas
- Reciclado: es un material ecológico y se puede reciclar

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 10

Secuencia del procedimiento de empaqueo

INFORMACIÓN	
	<p>Proceso 1: El producto a exportar que son limones deben pasar por controles de calidad</p>
	<p>Proceso 2: Se evalúa la información para las etiquetas y la cantidad para ser pegadas en el empaque</p>
	<p>Proceso 3: Se analiza los criterios para seleccionar el empaque adecuado para proteger el producto</p>
	<p>Proceso 4: Los limones se depositan en el empaque y se aseguran para que no se puedan salir durante el transporte</p>

Nota. Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado:

Tabla 11

Tiempos y costos del empaçado

Detalle	Cajas	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Empaques	480		
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		3 Días	2,016.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Es necesario para el proceso de acondicionar los productos para protegerlos y/o agruparlos de manera temporal pensando en su manipulación, transporte y almacenamiento. Considerando el producto (Limonas) y el empaque seleccionado se consideró como embalaje el Stretch Film para embalar las cajas de manera ordenada y para asegurar su estabilidad durante el periodo de tránsito de Perú hasta Chile que es el destino final. (www.economipedia.com)

Tabla 12*Ficha técnica del embalaje*

Strech Film	
Las cajas de cartón corrugadas se envolverán con el Stretch Film	
Características	Fácil para envolver Flexible y resistente Autoadherente Protección
Medidas	Se especifica que es de 18 x 20 micras
Condiciones	Permite embalar cajas, madera, vidrios
Apreciación	Es un plástico muy duro y resistente

Nota. www.envasados.es

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

La empresa PARCELA FORTUNA para poder optar por las cajas se debió considerar los siguientes criterios:

- Fácil de envolver; su proceso es muy sencillo si se trata de embalar diversos empaques y en unidades variadas
- Flexible y resistente; el material del stretch film permite que se pueda estirar y ser resistente para ajustar y unir hasta buscar un embalaje firme
- Autoadherente; su condición y proceso permite que el plástico se pegue al dar las vueltas necesarias
- Protección; una vez embalado las cajas permite una protección al 100%

6.3 Proceso de embalaje

Tabla 13

Secuencia del procedimiento de embalado

INFORMACIÓN	
	<p>Etapa 1: Los productos seleccionados se preparan para ser depositados en el empaque adecuado</p>
	<p>Etapa 2: Cuando todas las cajas están llenas con los limones a exportar se ubican o se apilan para su embalaje</p>
	<p>Etapa 3: De acuerdo a los criterios técnicos se utiliza el stretch film para embalar las unidades de cajas</p>
	<p>Etapa 4: Personal calificado se encarga de tal proceso para su seguridad en el proceso de transporte</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			
Embale Strech Film	480		
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
Total		2 Días	352.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:

Tabla 15

Ficha técnica del pallet

<p>Pallet Americanos</p>	
---------------------------------	--

Para el proceso de paletización se utilizaron los pallet americanos donde se apilaran y se aseguraran las cajas

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 del pallet:

Es muy importante para el proceso de paletización (Pallet Americano) saber el producto que se va a exportar en cantidad y cuantas cajas serán apiladas de manera ordenada y segura, en base a ello se determinan los siguientes criterios a considerar:

- Criterio 1: Son estructuras con base usada para la carga de mercancías y apilar las cajas uniformemente.
- Criterio 2: Los pallets son plataformas hechas de madera y sobre estos se depositan los productos en el empaque seleccionado.
- Criterio 3: La ventaja principal de los palet es que ofrecen una superficie estable y un soporte de carga adecuada.
- Criterio 4: Hay que considerar el tipo de contenedor a utilizar para saber cuántos pallets se van a necesitar
- Criterio 5: La gran mayoría de las parihuelas pueden soportar hasta 1,500 kilos y es adecuados para grandes cantidades.

7.3 Proceso de paletización:

Tabla 16

Secuencia del procedimiento de paletizado

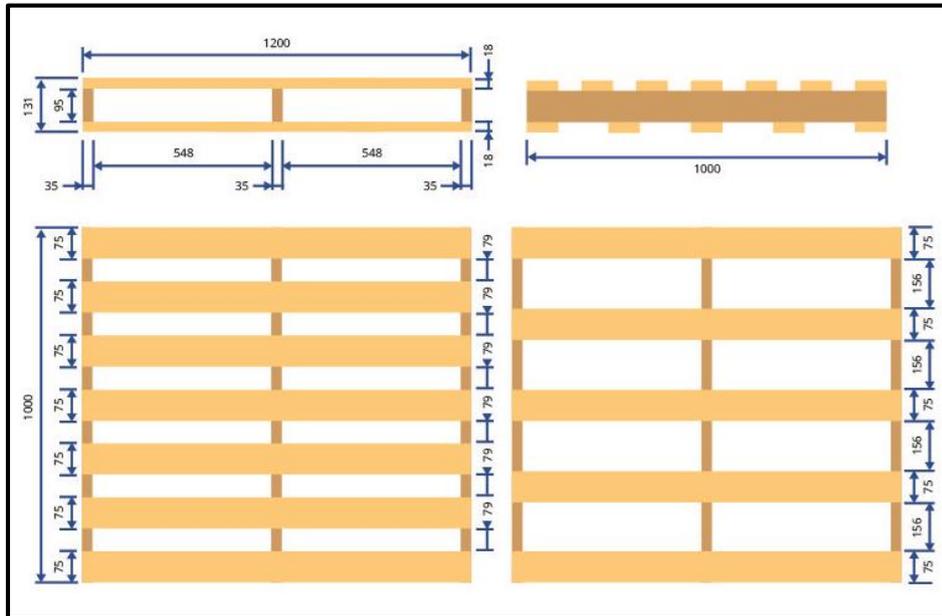
INFORMACIÓN	
	<p>La empresa debe realizar adecuadamente los procesos de exportación seleccionada los limones, depositarlos en las cajas para su conservación y protección, colocarlos en los pallets de acuerdo a la cantidad requerida y su embalado para asegurar la mercancía para el transporte.</p>
	
	
	

Nota. Autoría propia

7.4 Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Plano de estiba de las parihuelas



Nota. www.mecalux.com

7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

Tabla 17

Tiempos y costos del pallet

Detalle	Cantidad	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Pallets	8		
Selección		1 hora	
Proceso		2 horas	
Total		3 Horas	1,920.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 18

Ficha técnica del contenedor

<p>Contenedor de 20' Reefer</p>	
--	--

Para el transporte marítimo se seleccionó un contenedor de 20' con sistema de frío

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

Criterio 1:

Los contenedores son económicos en cuanto precios y más seguros en resistencia y contratiempos.

Criterio 2:

Se adapta al buque para su traslado al país de destino y se ahorra espacio ya que puede ir arriba de otro.

Criterio 3:

La seguridad del maquina es fundamental para asegurar la carga y para elegir el tipo de proveedor del contenedor, también se debe solicitar las certificaciones que avale la operatividad del container.

Criterio 4:

Hay que evaluar el costo del contenedor, que sea un precio accesible y también contratar el seguro de la carga para salvaguardar la inversión.

Criterio 5:

Evita la contaminación del producto y debe ser certificado por la norma ISO 1496 y 6346.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 19

Secuencia del procedimiento del contenedor

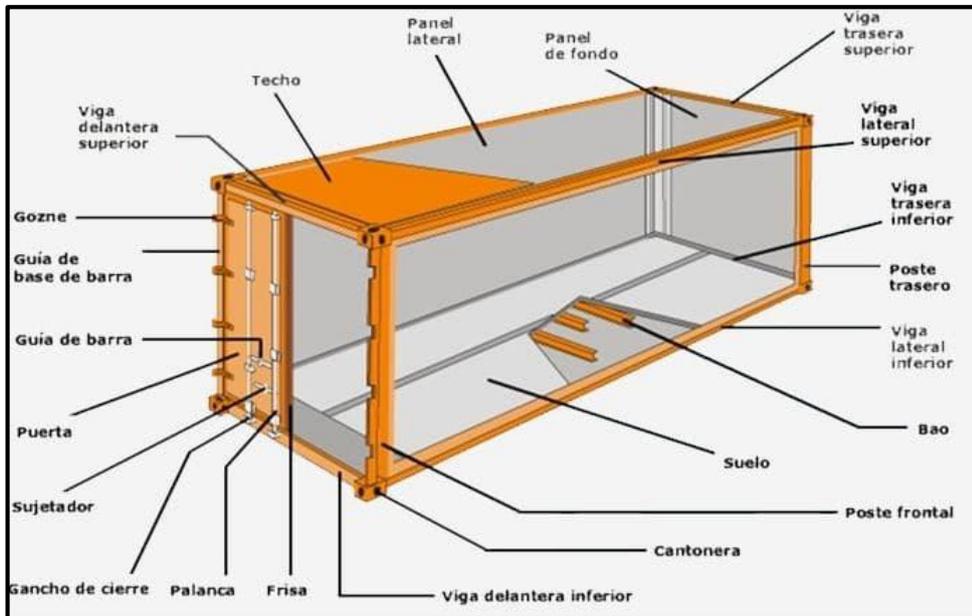
INFORMACIÓN	
	
	
	
	
	<p>Para cumplir con el proceso del contenedor, se debió considerar los criterios técnicos del producto para la elección del tipo del contenedor y que sea con un sistema de frío para mantener en buen estado los productos que deben estar apilados y asegurados en los pallets, se debe contar con la documentación y controles de aduanas para la carga del contenedor al buque con destino al país de destino.</p>

Nota. Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Plano de estiba del containers



Nota. www.icontainers.com

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	2,700.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 21

Lista de empresas nacionales

Empresa	Ubicación
Transporte Villa	Las empresas de transporte se ubican en el departamento de Lima
Zetransporta Perú	
Transporte Maersk	

Nota. Autoría propia

Tabla 22*Transporte interno*

Dirección	Jr. Enrique Nerini 760
Teléfono	(01) 3231 1760
E-mail	comercial@transportesvilla.com

Nota. www.transportevilla.com.pe**Tabla 23***Transporte interno*

**ZETRANSPORTA
PERÚ**

Dirección	Calle Manizales Mz. B Lt. 14 San Martin de Porres
Teléfono	985 478613
E-mail	rsimon@zetransportaperu.com

Nota. www.zetransportaperu.com**9.2 Costo de transporte interno:****Tabla 24***Cotización de transporte interno*

INFORMACIÓN	
TRANSPORTE VILLA SAC	RUTA
2,800.00 soles	Piura - Callao

Nota. Autoría propia

9.3 Proveedores del servicio de transporte internacional:

Tabla 25

Lista de empresas internacionales

Empresa	Ubicación
Royal Cargo	Las empresas internacionales tienen su sede en Perú
Ausa Aduanas	
Aymar Cargo	

Nota. Autoría propia

Tabla 26

Transporte internacional

	
Dirección	Av. La Marina 5055
Teléfono	+63 (2) 8333 3000
E-mail	info@royalcargo.com

Nota. www.royalcargo.com

Tabla 27

Transporte internacional

	
Dirección	Mz. C Lt. 14 Urb. Los Jazmines - Callao
Teléfono	+51 574 5168
E-mail	contacto@aymar.com

Nota. www.aymarcargo.com

9.4 Cotización de flete marítimo:

Tabla 28

Cotización de flete marítimo

INFORMACIÓN	
AYMAR CARGO	RUTA
2,200.00 soles	Perú – Chile

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 es más de 10,000 kilos de productos. (www.aduanas.com.pe)

Tabla 29*Empresa de servicio de agente*

Dirección	Av. Jorge Basadre - Lima
Teléfono	+51 (1) 641 9295
E-mail	contacto@evergreen.pe

Nota. www.evergreen.com

Tabla 30*Empresa de servicio de agente*

Dirección	Pedro Donofrio 272 - Callao
Teléfono	920 543 580
E-mail	comercial@transpacifico.pe

Nota. www.transpacificocargo.com

10.2 Costo de agenciamiento:

Tabla 31

Proforma de exportación



COTIZACIÓN DE EXPORTACIÓN
N° [REDACTED]

Callao, 4 de febrero 2023

Señores:

Guerrero Herrera Gustavo Adolfo

RUC: [REDACTED]

Atentamente;

Presente.-

Por medio de la presente tenemos el agrado de saludarlos y a la vez presentarles nuestra propuesta para vuestro (s) embarque (s), según información proporcionada:

Datos del embarque:

Origen	: CALLAO – PERÚ	Tipo de Envío	: Directo
Destino	: SANTIAGO – CHILE	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Exonerado	: IGV /IPM	Tiempo de Transito	: 10 días aproximados
CIF (Soles)	: 138.324.44	FOB (Soles)	:

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
FLETE INTERNACIONAL	USD			523.81
SEGURO	USD			180.00
GASTOS OPERATIVOS	USD			65.00
DOCUMENTOS DE ADUANAS	USD			25.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	USD			95.00
TRANSPORTE	USD			90.00
ALMACENAJE	USD			220.00
COMISIÓN DE ADUANAS	USD			200.00
TOTAL GASTOS ADUANAS				\$ 1,398.81

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
GASTOS DE ORIGEN	USD			130.00
DESCARGA	USD			53.10
HANDLING	USD			76.70
VISTO BUENO	USD			118.00
TRANSMISIÓN	USD			35.40
TOTAL GASTOS EXPORTACIÓN				\$ 413.20

TOTAL GENERAL				\$ 1,812.01
----------------------	--	--	--	--------------------

Observaciones:

Valido al 15/02/2023

AYMAR Cargo Logistic S.A.C.

Mz. C Lt. 14 Urb. Los Jazmines Callao – Perú

Telefono: 01 – 5745168 contacto@aymarcargo.com

10.3 Aseguradoras:

Tabla 32

Empresas de seguro para la exportación

Relación	Costo \$	Costo S/
INSUR	180.00	756.00
VOLCA	180.00	756.00
RIMAC	200.00	840.00

Nota. Autoría propia

10.4 Póliza de seguros:

Tabla 33

Selección de empresa aseguradora

INSUR SEGUROS	756.00 Soles
atenciónalcliente@insur.pe	(511) 616 4141

Nota. www.insur.com

10.5 Terminales de almacenamiento:

ATI PERÚ:

Es una empresa que cuenta con depósitos para custodiar las mercancías en sus diversas presentaciones, hasta que se inicie su proceso de exportación, también gestionamos la parte documentaria técnica y legal para los controles de aduanas, sus almacenes cuentan con equipamientos para productos que requieren bajas temperaturas. (www.ati.com.pe)

SAFE STORGE:

Contamos con almacenes que les dan valor a sus productos, todos sus depósitos tienen control de humedad, para el cuidado de licores, cuenta con seguridad las 24/7, cuenta con depósitos de diversos tamaños que se ajusten a la capacidad de la mercadería, cuenta con asesoramiento personalizado para los clientes en sus documentos legales. (www.safestorage.pe)

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 Chavez, 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 empelado por las empresas exportadoras porque su traslado tiene un costo elevado, por tal el terminal maritimo es el de mayor utilidad por su bajo costo.

Figura 8

Sistema aeroportuario



Nota. www.apmterminales.com.pe

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

Información vial: (www.logiscomex.com)

Chile cuenta con 2.525 kilómetros (km) de vías pavimentadas de doble calzada; una red vial de 77.603 km, de los que 18.436,7 son pavimentados, en asfalto la mayoría, y 59.166,7, no pavimentados; de estos 32.109 son de ripio y 17.678, de tierra. Chile se divide en 15 de regiones, de estas La Araucanía (región IX) y el Biobío (VIII) son las que concentran la mayoría de las vías, con un 15,5% y 11,9%, respectivamente, según el Ministerio de Obras Públicas de Chile (MOP).

Información portuaria:

Chile cuenta con 37 puertos, 15 puertos regionales, 16 terminales marítimos principales estatales, 66 terminales marítimos principales privados, 8 terminales secundarios de servicio nacional estatal, 8 terminales secundarios de servicio nacional privados, 34 terminales secundarios de servicio regional estatal, 6 terminales secundarios de servicio regional privados, 25 muelles, 16 ramplas, 218 instalaciones estatales (atracaaderos, muelles, malecones y ramplas) y 40 instalaciones y facilidades locales privadas.

Información aérea:

Chile cuenta con 135 helipuertos y 353 aeropuertos y aeródromos, de los que 228 son de propiedad privada, 103 son administrados por la Dirección General de la Aeronáutica Civil de Chile (DGAC), 12 son de propiedad municipal y 10, de propiedad militar. Las operaciones de transporte aéreo de carga corresponden al 1% dentro del total movilizado en el comercio exterior, donde cinco

aeropuertos movilizaron estos volúmenes. Para el 2012, manejaron 287.230 Ton; donde el 58% fueron exportaciones, con 166.442 Ton y el 42%, importaciones con 120.788 Ton. Se destacaron en su orden los aeropuertos de Santiago, Iquique, Isla Pascua, Antofagasta y Punta Arenas.

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

Principales puertos:

- San Antonio
- Valparaíso
- San Vicente
- Coronel
- Lirquén

Principales aeropuertos:

- Comodoro Arturo Merino
- Benítez Internacional Airport
- Carlos Ibañez del Campo
- Andrés Sabella Gálvez
- Tepual Airport

Servicios:

Todos los sistemas de transporte aéreo y marítimo ofrecen diversos servicios complementarios a las exportaciones como empresas de carga terrestre, agentes de aduanas y operadores logísticos para la descarga y carga.

Restricciones:

- Productos de despojo animal
- Estupefacientes y sustancias psicotrópicas
- Sustancias tóxicas

11.4 Proceso de importación y nacionalización en el país destino:

Este trámite ocurre en los depósitos de aduana. Una vez pasada la inspección o el levante automático, se autoriza el retiro de la mercancía del depósito por parte del importador o declarante, no sin antes pagar el costo de los bodegajes causados. Las Agencias de aduanas son los principales declarantes autorizados.

- Conocimiento de embarque original o documento que haga sus veces (según la vía de transporte)
- Factura comercial
- Poder notarial del dueño o consignatario para un despacho determinado, en los casos en que la persona que trámite sea un tercero
- Vistos Buenos o certificaciones cuando procedan.

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial:

Se entiende que la muestra no tiene carácter comercial cuando no exista venta entre las partes. Las muestras de productos o manufacturas que carezcan de valor comercial por sí mismo, razón por la que no puede destinarse a la venta interna en el país. No se encuentran sujeta al pago de derechos Ad Valorem.

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

ALLIANCE:

Dedicada al servicio de transporte de mercancía en Canadá, cuenta con una flota de vehículos con equipamiento para asegurar la carga hasta su destino final, sus unidades tienen un sistema de GPS para transmitir informe en los tiempos de llegada y para monitorear la temperatura dentro del container.

Figura 9

Empresa de servicio logístico



Nota. www.alliance.net

MITSUI OS.K. LINES:

Es una de las mayores empresas de transporte multimodal del mundo, que operan 861 embarcaciones. Empleando una plantilla de más de 9,200 en todo el mundo. MOL opera una de las redes más grandes y diversas de servicios de línea y logística en todo el mundo, incluyendo semanal Transpacífico, Transatlántico, las Américas y servicios entre Asia y Europa.

Figura 10

Empresa de servicio logístico



Nota. www.mitsuiosklines.com

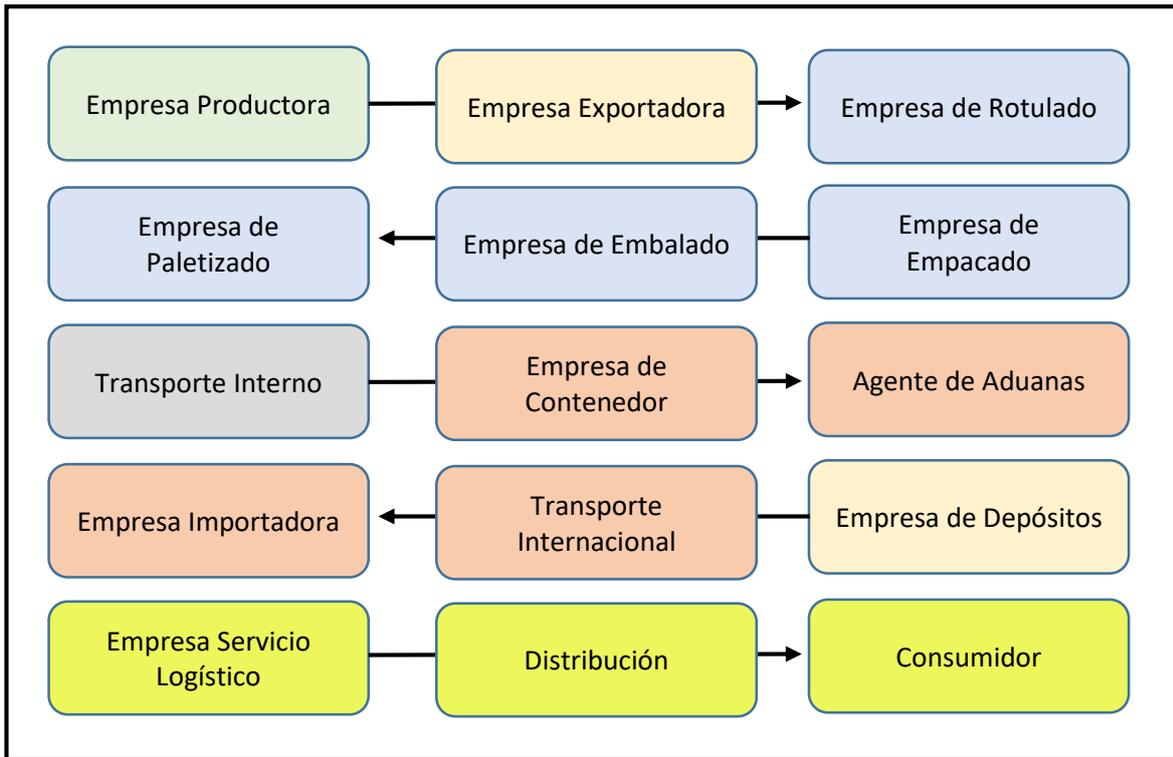
CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

PARCELA FORTUNA después de un análisis de productos se seleccionó para exportar “Limonas” desde Piura, 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 Chile, Santiago. (www.ciospain.es)

Figura 11
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: La Vega

País: Chile

Ciudad: Santiago

Cubrimiento Geográfico: 3 Estados

Tiendas: 4

Dirección: Dávila Baeza 700 Recoleta Región Metropolitana

Teléfono: +56 2 2737 3051

Email: info@lavegamarket.cl

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

Para el proceso exportador como punto de origen se inicia en Piura – Perú hasta el punto de llegada que es Santiago - Chile 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 “Limón” 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% al iniciar el proceso y la cancelación enviando el embarque de la mercancía al país de destino y entregado a la empresa importadora, el volumen es de 8,700 toneladas transportado en un contenedor de 20´ reefer con destino al estado de Santiago – Chile.

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

La empresa PARCELA FORTUNA ubicada estratégicamente en la ciudad de Lima, 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 buscará 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 países internacionales, esto permitirá ser una empresa competitiva donde los mercados exigen mayores condiciones cuando se trata de un proceso de exportación y comercial.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 34

Costo para la exportación

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Flete internacional	2,200.00	523.81
Seguro marítimo	756.00	180.00
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/. 12,411.44	\$ 2,959.87

Nota. Autoría propia

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 Limón; 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	-150,000.00
1	225,000.00
2	315,000.00
3	409,500.00
4	614,250.00
5	982,800.00

Tabla 36

Egresos económicos

Año	Egresos S/.
Producto	17,400.00
Proceso Productivo	1,710.00
Rotulado	125.00
Empaques	2,016.00
Embalado	352.00
Paletizado	1,920.00
Transporte Interno	2,800.00
Gastos Proceso Exportación	12,411.44
Costo Fijo Almacén	29,260.00
Costo Fijo Empresa	3,600.00
Gastos de Personal	3,000.00
Total	98,918.64

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

Nota: TIR = 0.70

$$\frac{-150,000.00 + 225,000.00 + 315,000.00 + 409,500.00 + 614,250.00 + 982,800.00}{1.70 \quad 2.89 \quad 4.91 \quad 8.35 \quad 14.20}$$

$$-150,000.00 + 132,352.94 + 108,996.54 + 83,350.30 + 73,544.38 + 69,218.24$$

VAN = 317,462.39

14.3 Tasa interna de retorno:

Nota: TIR = 1.98 / 1.99

$$\frac{-150,000.00 + 225,000.00 + 315,000.00 + 409,500.00 + 614,250.00 + 982,800.00}{2.84 \quad 8.07 \quad 22.91 \quad 65.05 \quad 184.75}$$

$$-150,000.00 + 79,225.35 + 39,054.75 + 17,877.17 + 9,442.17 + 5,319.53$$

VAN = 918.98

$$\frac{-150,000.00 + 225,000.00 + 315,000.00 + 409,500.00 + 614,250.00 + 982,800.00}{2.85 \quad 8.12 \quad 23.15 \quad 65.98 \quad 188.03}$$

$$-150,000.00 + 78,947.37 + 38,781.16 + 17,689.65 + 9,310.34 + 5,226.86$$

VAN = -44.61

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

$$\text{TIR} = 1.84 + \frac{918.98}{918.98 - 44.61} \times (1.85 - 1.84)$$

TIR = 1.85%

CONCLUSIONES

1. Las exportaciones a países cercanos desde nuestro país es muy beneficioso porque se reducen los costos para el transporte marítimo y el seguro de la carga para las exportaciones.
2. Cuando se operan exportaciones con países fronterizos, se pueden elegir como transporte para exportar la mercancía el terrestre y el marítimo, y además el tratado de libre comercio también es ventajoso.
3. Contar con una lista de empresas de transporte terrestre es importante para realizar exportaciones a países cercanos con Chile en nuestro caso, pero también se puede exportar a Colombia, Ecuador y Brasil.

RECOMENDACIONES

1. Identificar nuevos productos que sean muy requeridos a mercados cercanos a nuestro país, de esta forma el comercio será más rápido y se pueden hacer varios procesos comerciales.
2. Contar con personales calificados para que los expedientes que se necesitan para los controles legales y técnicos en aduanas, y evitar que el proceso se detenga y perjudique los productos.
3. Realizar estrategias de marketing para identificar proveedores de nuevos productos que sean altamente potenciales que permitan exportaciones seguras y rentables para la economía de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ficha técnica del producto, (2022). *Perú 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>

López, (2011). *Herramientas para la mejora de la calidad*. FC Editorial

Normas fitosanitarias, (2022). *SENASA*

<https://www.senasa.com>

Estrategias de almacenamiento, (2022). *Promperú*

<https://www.promperu.com>

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

Editorial IMPEE

Sarandría, (2018). *Proyecto de exportación de etiquetas*. Universidad de Buenos

Aires

Normas aplicables en el país de origen. (2022). *Pro Chile*

<https://www.prochile.gob.cl>

Flujograma de etiquetas, (2022). *Idyca*

<https://www.idyca.com>

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

<https://www.envasados.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). *Transporte Villa*

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

Empresa de servicio de transporte interno, (2022). *Zetransporta Perú*

<https://www.zetransportaperu.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Royal Cargo*

<https://www.royalcargo.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Aymar Cargo*

<https://www.aymarcargo.com>

Agente de aduanas, (2022). *Evergreen*

<https://www.evergreen.com>

Agente de aduanas, (2022). *Transpacific Cargo*

<https://www.transpacificcargo.com>

Depositos temporales, (2022). *ATI Perú*

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

Depositos temporales, (2022). *Safe Storge*

<https://www.safestorge.pe>

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

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

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

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

Análisis de la infraestructura comercial en Chile, (2022). Logis Comex

<https://www.logiscomex.com>

Servicios logísticos, (2022). Alliance

<https://www.alliance.net>

Servicios logísticos, (2022). Mitsui OSK Lines

<https://www.mitsuiosklines.com>

Mapeo de la secuencia comercial, (2022). Ciospain

<https://www.ciospain.es>

Canal con mayor flujo comercial, (2022). Ekon

<https://www.ekon.es>