



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

**“EXPORTACION DE PIÑA DESHIDRATADA CON DESTINO A
ALEMANIA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. SALDAÑA VALDIVIA MARITZA
<https://orcid.org/0000-0001-9546-1050>

ASESOR

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

**LIMA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado principalmente a Dios, por permitirme la vida y el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mi esposo e hijas por el apoyo incondicional, a mis padres y hermanos por su motivación de seguir adelante.

A la universidad Alas Peruanas y maestros por sus enseñanzas.

AGRADECIMIENTO

Primeramente, quiero agradecer a Dios por permitirme cumplir esta etapa importante en mi vida.

Asimismo, agradecer a mi esposo Camilo Dávila Saldaña, quien junto a mis hijas me han enseñado el valor de la familia, demostrándome su amor incondicional, apoyándome en cada uno de mis objetivos.

Cabe indicar que, al amor de mis padres, hermanos, familia, amigos, a pesar de la distancia, siempre recibiendo el cariño, los consejos constructivos, los cuales influyen en mi vida, a fin de afrontar los obstáculos que se presentan durante el camino.

INTRODUCCIÓN

Hoy en día existe una tendencia mundial al consumo de alimentos nutritivo y saludables, dado que, los consumidores están constantemente investigando, por los diferentes medios tecnológicos que se encuentran en nuestro alrededor, de esta manera informarse de cada nutriente que contienen los distintos productos.

Considerando que la piña es un producto muy consumido, en diferentes maneras; en tal sentido, he tenido en cuenta la variedad de piña en el distrito de Chalamarca, provincia de Chota, departamento Cajamarca. Razón por la que nació la idea de la exportación de mencionado producto hacia Alemania.

Cabe indicar que, al empezar a desarrollar el presente trabajo encontré que la piña es una fruta distintiva y cuenta con mayor carga nutritiva, la cual se presta para realizar el proceso de deshidratación.

Señalar que, Alemania es una población integra donde la piña deshidratada es consumida tanto por personas jóvenes como adultas, está presente dentro de su dieta alimenticia consumir frutos que sean ricos en vitaminas y minerales naturales, ya que se encuentran de forma natural en las frutas y verduras, por lo que lo convierte en mercado objetivo.

En tal sentido, al realizar el presente trabajo hemos tenido en cuenta las teorías aprendidas en los diferentes cursos desarrollados a lo largo de nuestra carrera profesional denominada Administración y Negocios Internacionales.

En la presente monografía se encuentra toda la información concerniente a la factibilidad de poder exportar la piña deshidratada hacia Alemania; entre ellos tenemos los aspectos como el proceso de deshidratación, el manejo logístico de compra hasta que llegue al consumidor final, las normas fitosanitarias que se deben considerar en ambos países, documentaciones legales en ambas naciones entre otros.

RESUMEN

En el presente trabajo desarrollamos el “PLAN DE EXPORTACIÓN DE PIÑA DESHIDRATADA CON DESTINO A ALEMANIA”.

La piña es elegida como la fruta ideal, para desarrollar el proceso de deshidratación teniendo en cuenta sus características nutricionales; en este trabajo se describe todo el proceso a desarrollar el Plan de Exportación de Piña Deshidratada.

El producto será producido con los insumos del departamento de Cajamarca provincia Chota, distrito Chalamarca; así mismo, el proceso será 100% natural excluyendo los químicos.

Indicando que la presentación del producto será en envase doy Pack presentación 200 gramos para su comercialización en el mercado de Alemania, de esta manera será de fácil manejo para el traslado hacia la movilidad, embarque y desembarque, traslado hacia los consumidores; asimismo, mencionar que contará con certificaciones que lo respaldaran a nivel internacional con la finalidad de que sea competitiva en el sector alimentario.

Con respecto al pago se realizará por medio de carta de crédito para prevenir el riesgo de incumplimiento de pago del comprador.

El objetivo principal de este proyecto de exportación es demostrar que es un producto de muy fácil manipulación y consumo, de acuerdo a las necesidades del mercado dirigido.

ÍNDICE

CAPITULO I.....	1
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1. Ficha técnica del producto.....	1
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3. Flujograma del proceso productivo.....	3
CAPITULO II	5
2. APROVISIONAMIENTO	5
2.1. Proveedores potenciales	5
2.2. Matriz de selección de proveedores	6
2.3. Control de calidad.....	6
2.4. Costo de adquisición.....	7
CAPITULO III	8
3. ALMACENAMIENTO.....	8
3.1. Estrategia de almacenamiento	8
3.2. Lay- out de almacén.....	10
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento	11
3.4. Costo fijo de almacén	13
CAPITULO IV	14
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO	14
4.1. Modelos de etiquetas /rotulado del producto.....	14
4.2. Normas técnicas	16
4.3. Proceso de rotulado.	18
4.4. Tiempo y costo del proceso del rotulado	18
CAPITULO V	19
5. EMPAQUE.....	19
5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado	19
5.2. Criterios usados para la selección del empaque	20
5.3. Proceso del empaque.	21
5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado.....	21

CAPITULO VI	22
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. Tiempo y costos del proceso de embalaje	24
CAPITULO VII	25
7. UNITARIZACIÓN.....	25
7.1. Ficha técnica del producto.....	25
7.2. Criterios usados para la selección del pallet	26
7.3. Proceso de paletización	27
7.4. Plano de estiba del pallet	28
7.5. Tiempo y costos de paletización.....	29
CAPITULO VIII.....	30
8. CONTENEDORISACIÓN	30
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	30
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor	31
8.3. Proceso de contenedorización	32
8.4. Plano de estiba del contenedor	33
8.5. Tiempo y costo del proceso de contenedorización.....	34
CAPITULO IX	35
9. TRANSPORTE	35
9.1. Proveedores del transporte interno	35
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)	36
9.3. Proveedores de servicio internacional	36
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	37
CAPITULO X	38
10.SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	38
10.1. Agente de aduana.....	38
10.2. Costo de agenciamiento	39
10.3. Aseguradoras	39
10.4. Politiza de seguros (cobertura y costos).....	40

10.5. Depósitos temporales.....	41
CAPITULO XI	42
11.INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAIS DESTINO	42
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana. ..	42
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país de destino. ...	45
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	50
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos).....	55
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	56
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	57
CAPITULO XII	58
12.DISTRIBUCIÓN	58
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.	58
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.....	59
12.3. Canal de mayor flujo comercial para las importaciones del producto.	61
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	62
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	64
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	65
CAPITULO XIII	68
13.MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION.....	68
CAPITULO XIV.....	70
14.EVALUACION ECONOMICA FINANCIERA	70
CONCLUSIONES	77
RECOMENDACIONES	78
BIBLIOGRAFÍA.....	78

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Ficha técnica piña deshidratada	1
Tabla 2.	<i>Partida arancelaria</i>	2
Tabla 3.	<i>Proveedores potenciales</i>	5
Tabla 4.	<i>Matriz de selección de proveedores</i>	6
Tabla 5.	<i>Costo de adquisición</i>	7
Tabla 6.	<i>Detalle de mobiliario usado en almacenamiento</i>	11
Tabla 7.	<i>Costos fijos de almacén</i>	13
Tabla 8.	<i>Costo proceso rotulado</i>	18
Tabla 9.	<i>ficha técnica del empaque</i>	19
Tabla 10.	<i>Tiempo y costo proceso de empackado</i>	21
Tabla 11.	<i>ficha técnica de embalaje</i>	22
Tabla 12.	<i>Costo del embalaje</i>	24
Tabla 13.	Ficha técnica del pallet.....	25
Tabla 14.	<i>Paletización</i>	27
Tabla 15.	<i>Costo paletizado</i>	29
Tabla 16.	<i>Ficha técnica del contenedor</i>	30
Tabla 17.	<i>Costo de contenedorización</i>	34
Tabla 18.	<i>Proveedores de transporte</i>	35
Tabla 19.	<i>Costo de transporte interno</i>	36
Tabla 20.	<i>Proveedores de servicio internacional</i>	36
Tabla 21.	<i>Agentes de aduana</i>	38
Tabla 22.	<i>Costo de agenciamiento</i>	39
Tabla 23.	<i>Costo de seguros</i>	41
Tabla 24.	<i>Depósitos temporales</i>	41
Tabla 25.	<i>Proveedores del servicio logístico de Alemania</i>	57

Tabla 26.	Matriz de costos de exportación	68
Tabla 27.	Presupuesto de ventas.....	70
Tabla 28.	Costos.....	71
Tabla 29.	Presupuesto de Inversiones.....	72
Tabla 30.	Presupuesto de ventas.....	72
Tabla 31.	Presupuesto de costos.....	72
Tabla 32.	Presupuesto de gastos.....	73
Tabla 33.	Cuadro de amortización del préstamo bancario	73
Tabla 34.	Presupuesto de liquidación del IGV.....	74
Tabla 35.	Estado de resultados proyectado	74
Tabla 36.	Flujo de Caja.....	75
Tabla 37.	Balance general proyectado	76

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Flujograma del proceso productivo	3
Figura 2.	Lay-out de almacén	10
Figura 3.	Modelo de etiquetado – rotulado del producto.....	14
Figura 4.	Pallet	28
Figura 5.	Plano Estiba de Pallet.....	29
Figura 6.	Plano de estiba de contenedor	33
Figura 7.	Cotización de flete marítimo.....	37
Figura 8.	Cotización flete aéreo	37
Figura 9.	Puerto en Alemania BREMERHAVEN	42
Figura 10.	Puerto en Alemania HAMBURGO	43
Figura 11.	Puerto en Alemania BRUNSBUTTEL	43
Figura 12.	Puerto en Alemania NORDENHAM	44
Figura 13.	Aeropuerto en Alemania FRANKFURT	44
Figura 14.	Infraestructura portuaria	46
Figura 15.	Infraestructura del transporte aéreo.....	49
Figura 16.	Puerto Hamburgo.....	51
Figura 17.	Puerto de Bremen.....	51
Figura 18.	Aeropuerto de Frankfurt.....	52
Figura 19.	Aeropuerto de Hamburgo.....	53
Figura 20.	Proceso de importación	55
Figura 21.	Proceso de nacionalización	56
Figura 22.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	58
Figura 23.	Estructura de Canales de Distribución	59
Figura 24.	Canal de mayor flujo	61
Figura 25.	Aplicación de una carta de crédito	63
Figura 26.	Criterios para comprar alimentos	66

Figura 27. Cifras de productos agroindustriales 67

CAPITULO I

1. PRODUCTO A EXPORTAR

Descripción del producto

Cabe mencionar que, la piña forma parte de la familia de las Bromeliáceas. Su nombre científico *Ananas comosus*, la piña es de forma ovalada, de piel áspera y gruesa.

La pulpa comestible se encuentra rodeada de brácteas verdes que pasan a anaranjadas al madurar formando la piel del fruto.

Una piña mide aproximadamente entre 22 y 30 centímetros de alto y un diámetro entre 15 y 18 cm, el peso varía según su tamaño, pero aproximadamente pesa entre 1.5 y 3 kg.

1.1. Ficha técnica del producto

Tabla 1. Ficha técnica piña deshidratada

Nombre del producto	Piña deshidratada (trozos) 
Tamaño de presentación	Presentación en bolsas de 200g
Nombre científico	<i>Ananas Comosus</i>
Familia	Bromeliaceae
Reyno	Vegetal
Mercado de destino	Alemania

Descripción	La piña es una fruta tropical perenne, ovalada con aproximadamente 30 cm de largo y 15 cm de diámetro, su pulpa de color amarilla, es jugosa y tiene un sabor dulce, es abundante en potasio, yodo, vitaminas A, B y C.
Especificaciones	Textura rugosa y carnosa.
Tiempo de vida	12 meses a mas según almacenamiento.

Fuente: elaboración propia.

1.2. Clasificación arancelaria del producto

El producto tiene una partida específica en la clasificación arancelaria, su identificador común a nivel mundial es el código 0804300010, que corresponde a “piña deshidratada”

Tabla 2. Partida arancelaria

PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCION
0804300000	Piña, seco industrial (Ananas Comus)

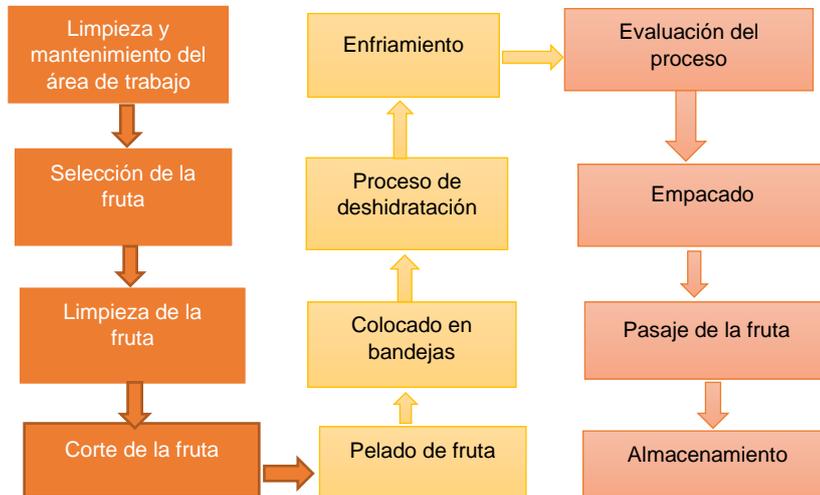
Fuente: elaboración propia

Seleccione	Nombre del Producto	Partida Arancelaria	Código CRF
<input type="radio"/>	AVES DE RAPIÑA ()	0106.31.00.00	05
<input type="radio"/>	PIÑA, congelado (Ananas comosus)	0811.90.99.00	02
<input type="radio"/>	PIÑA, fruto fresco (Ananas comosus)	0804.30.00.00 P3	03
<input type="radio"/>	PIÑA, partes de planta sin flores ni capullos (Ananas comosus)	0604.90.00.00 P3	03
<input type="radio"/>	PIÑA, follaje fresco cortado (Ananas comosus)	0604.20.00.00	03
<input checked="" type="radio"/>	PIÑA, seco industrial (Ananas comosus)	0804.30.00.00 P2	02

Fuente: SENASA, 2022

1.3. Flujograma del proceso productivo

Figura 1. Flujograma del proceso productivo



Fuente: *elaboración propia*

- **Limpieza y mantenimiento del área de trabajo:** En el lugar de trabajo debe estar en perfectas condiciones y hacer un mantenimiento para una buena higiene.
- **Selección de la fruta:** para seleccionar la piña lo primero que debemos tener en cuenta es que no tenga defectos y cumplir los requisitos generales. por ejemplo, estar en buenas condiciones, la corona no debe medir más de la medida específica del fruto y debe tener todos los cortes de colinos cicatrizados.
- **Limpieza de la fruta:** Antes de realizar el secado se realiza la limpieza de la piña para descartar impurezas o cuerpos extraños.
- **Corte de la fruta:** Cortar en rodas la piña.
- **Enfriamiento:** Tener un especial cuidado en el control de temperatura.
- **Proceso de deshidratación:** Consiste en eliminar el agua de la piña mediante la evaporación.

- **Colocado en bandejas:** Colocar la piña en bandejas para poder procesar.
- **Evaluación del producto:** Estar en constante monitoreo al proceso de deshidratación.
- **Empacado:** Usar bolsas de polipropileno las cuales estarán laminadas con una capa de polietileno. Esta combinación garantiza un sellado hermético, evitando el ingreso de la humedad.
- **Pesaje de la fruta:**
- **Almacenamiento:** El almacén debe estar a temperatura entre 7 a 8 °C no más de un periodo de 3 a 4 semanas ya que cuando la piña está expuesta a temperaturas inferiores se lesiona.

CAPITULO II

2. APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

Tabla 3. *Proveedores potenciales*

NOMBRE	TELÉFONO	DIRECCIÓN
Mi chacra Emprendedora Haku Wiñay.	976700689	La Colpa Chalamarca – Chota
Productores de Chota ECA	998459720	La Unión Chalamarca Chota
Agroeden.	976700977	Nuevo Triunfo Chalamarca- Chota
Productor Hugo.	923184185	Chalamarca
Empresa comunal de productores la piña	984848484- 914141414	Chalamarca- Chota – Cajamarca.

Fuente: *elaboración propia*

Empresa comunal de productores la piña.



Mapa de localización

2.2. Matriz de selección de proveedores

Tabla 4. Matriz de selección de proveedores

Criterios	P.Haku wiñay	P.ECA	P.Agroden	P.Hugo	Empresa la piña
Precio	2	1	4	3	5
Higiene	1	3	2	1	4
Calidad	2	3	3	2	5
TOTAL	5	7	9	6	14

Fuente: elaboración propia

2.3. Control de calidad

REQUISITO FITOSANITARIO DE EXPORTACION		
Producto	Nombre Científico	
PIÑA, seco industrial	Ananas comosus	
Pais Destino	Pais de Origen	
ALEMANIA	PERU (MULTIDEPARTAMENTAL)	
Uso o Destino	Tipo	Estado
COMERCIALIZACION, CONSUMO	EXPORTACION	AUTORIZADO
Requisito(s) fitosanitario(s)		
1. REQUISITOS GENERALES: Certificado Fitosanitario.		
2. PLAGAS REGULADAS:		
3. DECLARACIÓN ADICIONAL: Consignar el número de contenedor.		
4. TRATAMIENTO CUARENTENARIO: No requiere tratamiento.		
5. REQUISITOS DE ETIQUETADO: Ninguno.		
6. CONSIDERACIONES PARA LLENAR EL C.F.: Ninguno.		

Requisitos Sanitarios para la Exportación

INFORMATIVO

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

Fuente: SENASA, 2022

2.4. Costo de adquisición

Tabla 5. *Costo de adquisición*

PRODUCTO	COSTO PIÑA FRESCA UNIT.KG. (S/.)	CANTIDAD A EXPORTAR (KG)	PRECIO TOTAL(S/.)
PIÑA	S/. 1.20	10,454.4kg	S/. 12,545.28

Fuente: *Elaboración propia*

CAPITULO III

3. ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento

Es muy importante contar con un adecuado espacio rentable para almacenar el producto el cual debe estar protegido de los rayos solares, así también, de las altas temperaturas y de la humedad.

Antes del secado:

- **Espacio adecuado:** El lugar para recibir la piña contendrá una señalización específica, como por ejemplo carteles las cuales serán importantes para la ubicación fáciles y segura.
- **Localización:** El lugar que van a ocupar la fruta para seleccionar y lavarla estará ubicada lo más cercano posible a la recepción y con el fin de prevenir demoras y así facilitar el manejo de los artículos primarios antes de realizar el secado.
- **Equipo y condiciones ambientales:** los contenedores que van hacer utilizados para el traslado del producto hacia la zona de secado estarán esterilizados, así también para el lugar de secado, a fin de encontrarse en perfectas condiciones de higiene.

Después del secado

- **Espacio adecuado:** Un ambiente adecuado para poder recepcionar la fruta contará con señalizaciones como carteles con ubicación para la secuencia del proceso y también la identificación rápida y segura en cuanto al espacio en el cual debe ir cada producto.

- **Localización:** Los espacios destinados al fruto seco para el proceso de seleccionar y envasar, estarán ubicados en una línea así evitar pérdida de tiempo de un proceso y otro.
- **Equipo y condiciones ambientales:** Las jabas con el producto estarán ubicadas en una mesa hecha base de acero inoxidable para iniciar con el envasado de manera manual, el espacio de envasado con una temperatura de 50 a 70 grados centígrados.
- **Seguridad:** Los espacios a utilizar para almacenar el producto ya envasado y empaquetado estará ubicado en anaqueles para que se pueda preservar la seguridad, así también, evitar las caídas y los golpes de los productos y no dañar la presentación final de este.
- **Distribución del producto:** Cuando ya esté listo para ser distribuido será ubicado en paletas para llevarlo al puerto para su envío al destino que va siendo Alemania.

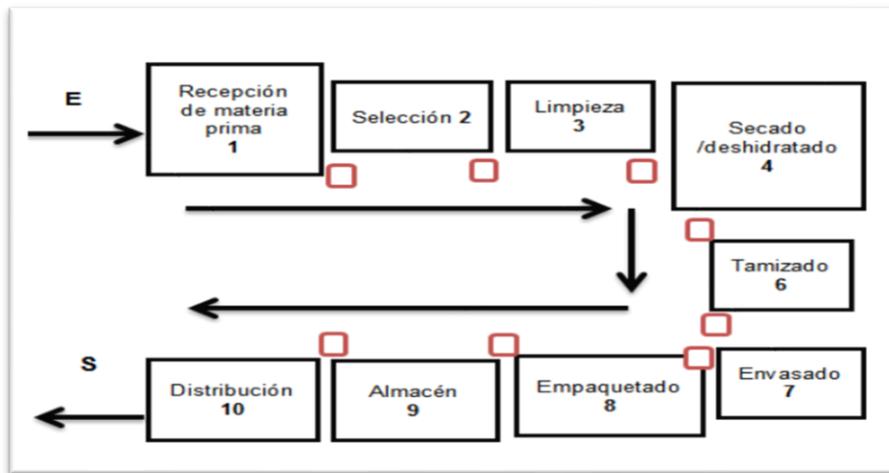
Ventajas de la deshidratación

- Tiene una vida útil y larga sin riesgo a malograrse.
- Conserva sus características en cuanto a su sabor, olor y sus nutrientes propias de la fruta.
- Disminución en cuanto a los costos de almacenamiento y de transporte ya que el contenido es húmedo y requiere refrigeración.
- Disponibilidad y disposición del producto en tiempo de escasez.
- Uso práctico y consumo adecuado.

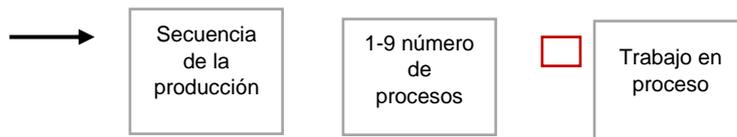
3.2. Lay- out de almacén

En esta estrategia el almacenamiento se da por una secuencia lineal del proceso optados por la empresa, teniendo en cuenta el tamaño de la planta procesadora y los procesos bastante cortos que esté presente; de tal manera, optimizar el tiempos y espacios de la mejor manera posible.

Figura 2. Lay-out de almacén



LEYENDA



Fuente elaboración propia

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

Tabla 6. *Detalle de mobiliario usado en almacenamiento*

Maquinaria e implementos	Nombre	Descripción
	Trans paleta manual	Esta paleta nos va servir para movilizar los pallets de manera manual.
	Pallets	Los pallets nos van a servir para apilar y trasportar la mercadería.
	Estantes	Los estantes nos servirán para poner las cajas ya empacadas.
	Montacargas	Es de mucha ayuda en nuestro proceso para el traslado de los pallets.

	<p>Estantes para pallets</p>	<p>Nos sirve para los pallets en el que se ubica el producto unitarizado para su traslado.</p>
	<p>Papel de embalaje</p>	<p>Sirve para proteger la mercadería y asegurarlo para el traslado al lugar de destino.</p>
	<p>Computadora</p>	<p>En nuestro local de trabajo es de mucha importancia para registrar el inventario, para comunicarse por correo electrónico y otros usos que nos servirá para nuestra exportación.</p>
	<p>Impresora</p>	<p>Nos sirve para imprimir la facturación y las guías de remisión del producto a exportar.</p>
	<p>Escritorios y sillas</p>	<p>Utilizados para facilitar la realización de actividades de oficina.</p>

	Cascos de seguridad	Son de mucha importancia porque evita el riesgo de golpes graves en la cabeza durante el turno de trabajo.
	Zapatos de seguridad	Son necesarios para evitar lesiones fuertes en los pies y sentirse más cómodos sin tener riesgo a algún daño.

Fuente: elaboración propia

3.4. Costo fijo de almacén

Tabla 7. Costos fijos de almacén

DESCRIPCION	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Alquiler del local	S/. 1,800.00	S/. 21,600.00
Servicios públicos	S/. 500.00	S/. 6,000.00
Salarios	S/.1,000.00	S/. 12,000.00
Seguridad	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00
Limpieza y mantenimiento	S/.200.00	S/.2,400.00
Trans paleta manual	S/. 100.00	S/. 1,200.00
Pallet	S/. 120.00	S/. 1,440.00
Estantes	S/. 200.00	S/. 2,400.00
Montacarga	S/. 150.00	S/. 1,800.00
Uniformes	S/.500.00	S/. 2,000.00
muebles	S/. 3,000.00	S/.3,000.00
Útiles de oficina	S/.200.00	S/.2,400.00
TOTAL	S/.9,370.00	S/. 70,640.00

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO IV

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1. Modelos de etiquetas /rotulado del producto

Figura 3. Modelo de etiquetado – rotulado del producto



Fuente: elaboración propia

- **Denominación de venta:** Debe tener la misma denominación de la marca de la empresa con el objetivo de ir difundiendo la marca.

- **procedencia:** Este va a indicar el país donde se realizó la producción del producto.

- **Imagen del producto:** Es la pequeña ilustración que se encuentra en el contenido del producto.

- **Contenido neto:** En este caso el contenido será de 200gr.

- **Valor nutritivo:** Es su especialización que contiene el producto, sus valores nutricionales que aporta el fruto.

- **Certificación:** Como principal certificación que el producto posee es la certificación orgánica que es USDA ORGANIC, también contamos con otras certificaciones.

- **Código de barra:** Se refiere a aquel código que recopila información de los datos que son reunidos de manera rápida y con una gran exactitud así mismo nos facilita para la codificación de información de algún escrito que pueda ser leído por un instrumento óptico como por ejemplo el celular o los smartphones.

4.2. Normas técnicas

Normas técnicas peruanas

La norma técnica peruana establece los requisitos mínimos y características que debe cumplir el etiquetado de todo alimento envasado.

- NTP209.038:2009 Esta norma técnica peruana lo establecemos para informarnos sobre cómo debe llevar todo alimento envasado para el consumo humano.
- NTP209.650:2009ETIQUETADO: Nos sirve para tener en cuenta las propiedades que debe llevar todo alimento envasado destinado al consumo humano ya que se trata de una comercialización.
- NTPCODEX CAC/GL 23:2012 etiquetado.

Esta norma es aplicable sobre el uso de declaraciones de las propiedades nutricionales, saludables en publicidad y etiquetado del producto.

Esta norma técnica es aplicable a todos los alimentos que son nutricionales, saludables, sin disminución de disposiciones específicas incluidas en las normas establecidas por la autoridad competente o en la falta de directrices del Codex.

<http://www.digesa.minsa.gob.pe/DEPA/NORMAS.asp>.

Normas técnicas de Alemania

En el etiquetado de los productos que van hacer exportados al país de Alemania debe estar en su respectivo idioma, también es permitido el uso de otro idioma (español o ingles) que sea fácil comprendido por los consumidores alemanes como en las etiquetas en varios idiomas.

Reglamento (UE) No. 1169/2011 del Parlamento Europeo:

Es establecida para la nueva información alimentaria que es facilitada al consumidor con la información nutricional de productos procesados, etiquetados.

El nuevo reglamento entro en vigencia en diciembre de 2014 y la obligación de usar esta información nutricional fue a partir del de diciembre de 2016.

Directiva 2000/29/CE del Consejo de mayo 2000:

Es establecida esta disposición relativa a los controles fitosanitarios obligatorios para algunos productos vegetales procedentes de otros países con el objetivo de garantizar el cumplimiento de los requisitos principales y específicos de las importaciones en la Unión Europea.

Regulación del Consejo (CEE) 315/93/EEC a inicios de 1993:

Esta norma nos indica que los alimentos que contengan un contaminante a un nivel inaceptable para la salud humana, no podrán ingresar al mercado.

Por otro lado, nos indica los niveles contaminantes que se mantengan al menor nivel posible luego de haber recomendó buenas prácticas de trabajo que se deben establecer a niveles máximos de esta manera proteger la salud del consumidor.

https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/alemania/anexo.html.

4.3. El proceso de rotulado.

Este producto contara con un rotulado de forma destacada, donde ira el nombre del producto, indicaciones de las características legibles según señala el artículo 117 del D.S. N° 007-98-SA del reglamento sobre la vigilancia y el control sanitario de la piña deshidratada en el cual ira lo siguiente:

- Denominación de la venta de piña deshidratada.
- Ingredientes.
- Contenidos netos.
- Identificación de origen.
- Nombre y dirección social.
- Fecha de vencimiento.
- Instrucciones de la conservación, preparación sobre la piña deshidratada.
- Rotulo nutricional.

4.4. Tiempo y costo del proceso del rotulado

Tabla 8. Costo proceso rotulado

DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	TIEMPO
Elaboración de etiquetas	0.10	S/. 5,227.2	1 dia
Impresión de bolsas(etiqueta)	0.20	S/.10,454.44	1 día
Mano de obra	0.20	S/. 10,454.44	
TOTAL	S/. 0.50	S/. 26,136.08	

Fuente: elaboración propia

CAPITULO V

5. EMPAQUE

5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado

Tabla 9. *ficha técnica del empaque*

FICHA TÉCNICA DEL EMPAQUE	
Doy Pak	<p>Bolsa plástica</p> 
Características	<ul style="list-style-type: none"> - Conserva el estado del producto - Manejo práctico - Perdura en el tiempo - Resistente
Aplicaciones	Se adaptan al envasado en diversos productos
Definición	La bolsa tiende a ser bastante resistente
Almacenamiento	Temperatura: 2°C por encima de la temperatura ambiental
Alto	18 centímetros
Ancho	12 centímetros
Peso de la bolsa	200 gramos

Fuente: *elaboración propia*

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

El empaque elegido para este producto es el doy Pak es considerado teniendo en cuenta las determinaciones necesarias como considera la norma ISO 700030 en el cual ira lo siguiente:

Nombre del producto, origen, peso, clasificación, tamaño, calidad, nombre de la marca, nombre y dirección del distribuidor y empacador.

También, lo podemos considerar la aplicación de la norma ISO 780, donde establece el uso de símbolos gráficos con el fin de identificar las características del producto, las marcas deben ser indelebles y resistentes.

Los contenedores también deben estar marcados al igual que el producto con las características de identificación del transporte, el destino, las unidades y el código de los documentos de exportación en el idioma del país de destino que en este caso va ser el alemán.

5.3. Proceso del empaque.

Empaque: Hemos tenido en cuenta lo siguiente.

- Ya presente al fruto seco va ser envasado en bolsas doy Pak.
- La cantidad por cada bolsa es de 200g que será pesado en una balanza eléctrica, así como también el envasado se va realizar de forma manual para facilitar el sellado de las bolsas.
- Cada bolsa estará debidamente sellada a fin de poder pasar al espacio de empaque.

Empaque secundario:

- El empaque secundario seleccionado es caja de cartón corrugado, doble que permite el mejor manejo y manipuleo de la carga sin tener ningún riesgo a dañar el producto.
- Las cajas contienen 24 bolsas de 200 gramos.

5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado.

Tabla 10. *Tiempo y costo proceso de empackado*

Tiempo y costo del proceso de empackado				
Descripción	Tiempo	Costo Unitario	Cantidad	Costo total
Bolsas		0.30	52,274.00	S/. 15,682.2
Mano de obra	2 días	S/ 0.20	S/ 52,274.00	S/ 10,454.8
TOTAL				s/.41,819.2

Fuente: *Elaboración propia*

CAPITULO VI

6. EMBALAJE.

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Tabla 11. *ficha técnica de embalaje*

FICHA TÉCNICA DEL EMBALAJE CARTÓN CORRUGADO LAMINADO	
Nombre	<p>Cartón corrugado</p> 
Características	<ul style="list-style-type: none"> - Conserva el estado del producto - Su estructura es flexible - Perdura en el tiempo - Resistente - Facilita el almacenaje, carga y estiba - Ideal las bolsas por su acomodo fácil del producto
Aplicaciones	Se adaptan al envasado en diversos productos
Definición	La Caja de cartón tiende a ser bastante resistente al calor y a las temperaturas en frío, para

	cualquier tipo de producto, sobre todo los alimentos ya que proporcionan un medio ideal que favorece al medio ambiente.
Almacenamiento	- Humedad: 15%
	- Temperatura: 2°C por encima de la temperatura ambiental
Alto	20 centímetros
Largo	39 centímetros
Ancho	33 centímetros
Peso caja Catón corrugado	10 Gramos

Fuente: Elaboración propia

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.

Los criterios usados para la selección del embalaje son:

- Resistentes y seguros.
- Aptos para la exportación.
- Flexibles y tiene textura bastante lisa.
- Excelente calidad y precio.
- Es un producto reciclable y biodegradable por la materia prima que está fabricado.
- Resistencia al producto.

6.3. Proceso de embalaje

Cartón corrugado

- Primeramente, tenemos que tener el cartón corrugado armado.
- Colocación de las bolsas de 200gr en las cajas ya armadas.
- Cada caja contendrá 24 bolsitas.
- La caja procederá a sellarse con los materiales de embalaje las cuales van ayudar que tenga un mejor mantenimiento del producto.
- El total de cajas es de 2178.
- El peso de cada caja es de 4,800kg.

Fleje film manual

- Para realizar este proceso de embalaje debemos afilar las cajas sobre una paleta.
- Seguidamente con fleje film se va embalar cada caja que se encuentra acopiadas sobre la paleta con el propósito de que las cajas no muevan y se mantengan unitarizadas.
- Es recomendable que se dé más de dos vueltas, con la finalidad que no se muevan las cajas y así evitar grietas y posteriores daños que se puedan dar en la trasportación.

6.4. Tiempo y costos del proceso de embalaje

Tabla 12. Costo del embalaje

DESCRIPCIÓN	TIEMPO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Cartón		S/ 0.90	S/ 1,960.2
Mano de obra	3 DÍAS	S/ 0.40	S/ 871.2
Otros costos	1	S/ 200.00	S/ 200.00
TOTAL		S/. 201.3	S/3031.4

Fuente: elaboración propia

CAPITULO VII

7. UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha técnica del producto

Tabla 13. Ficha técnica del pallet

FICHA TECNICA DEL PALLET

PALLET DE MADERA TIPO ARLOG IRAM	
Características	<ul style="list-style-type: none">- Generalmente se usa en supermercados.- Posee durabilidad y resistencia según el uso.- Presenta una imagen excelente hacia el cliente.- Soporta 1500kg.
Aplicaciones	Por lo general se utiliza para embalar las cajas por su resistencia.
Definición	Se define como pallet arlog a todos aquellos pallets que cumplan con las normas IRAM10010, 10016, respecto las dimensiones generales, material constitutivo y capacidades de carga.
Almacenamiento	El almacenamiento de este pallet es si está a piso y cargado se puede poner hasta 2 niveles porque resiste bastante peso, pero el acomodo en tipo riel no es recomendable.
Alto	10 cm
Largo	120cm
Ancho	100cm

Peso	25kg
-------------	------

Fuente: *elaboración propia*

7.2. Criterios usados para la selección del pallet

Las perspectivas utilizadas para seleccionar el pallet ARLOG, se debe a que estos van a ser empleados frecuentemente en los supermercados los cuales posee una presentación adecuada para estos negocios que tienden a ser de uso retornable.

- Sus precios son bastante bajos y económicos.
- El pallet es de madera reutilizable y ecológico.
- Se puede apilar fácilmente.
- Conserva la limpieza de las cajas del producto.
- protege que el embalaje choque el piso contaminado o sucio.
- Soporta el peso de las mercancías ya enviadas.
- Facilita el fácil manejo de la estiba.
- Se produce una inversión mínima por su bajo costo.

7.3. Proceso de paletización

Para paletizar las cajas, en este caso de la piña deshidratada, se da tras la unitarización y así se puede dar el transporte y concerniente a la contenedorización se hará mediante la agrupación de las diversas cajas que van a presentar el producto sobre la superficie de la paleta, con la finalidad de un buen manejo y acomodo del producto en los medios de transporte y almacenamiento de los mismos.

La primera cama será de 9 cajas y la altura 11 cajas en total de cajas por pallet será de 99.

El método que se va a emplear para el proceso de paletizado se refiere básicamente al acomodo de las cajas del producto en diversas columnas haciéndolas encajar; en cuanto, a las esquinas que tienen que ir trenzadas a fin de evitar algunas fisuras y así se pueden utilizar posteriormente las cajas con fleje film, para tener mejor fijación y estabilidad a la unitarización y el paletizado.

Tabla 14. Paletización

10						
11	ALTO DEL PALLET		10.00 cm			
12			L	AL	AN	CANT
13	PALLET 1	MTR	1.20	2.00	1.00	
14	ESTIBADO LARGO 1		3	11	3	99
15	ESTIBADO LARGO 2		3	6	5	90
16	ESTIBADO ANCHO 1		3	10	2	60
17	ESTIBADO ANCHO 2		6	6	2	72
18	ESTIBADO ALTO 1		3	5	5	75
19	ESTIBADO ALTO 2		6	5	3	90

Fuente: elaboración propia

Figura 4. Pallet



7.4. Plano de estiba del pallet

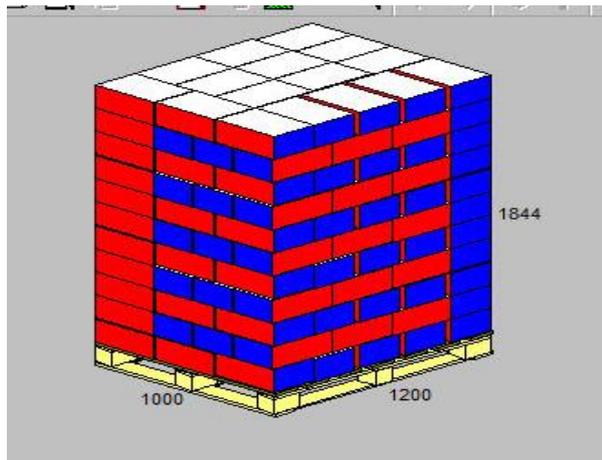
El plano de estiba de la paleta el que trasladará el producto final de piña deshidratada, se colocará a bordo de unidades de transporte para trasladarlas posteriormente por lo que deben estar aseguradas constantemente.

La planeación de carga se debe dar al inicio ya que es importante verificar y tener en cuenta desde donde será los espacios de carga en el puerto de origen y también la descarga para no tener inconvenientes al momento de realizarla.

Asimismo, deben ir con sus respectivos documentos de los productos para facilitar los procesos de exportación.

La unitarización de la paleta se refiere al acomodo de las cajas trenzadas y estas por lo general suelen ser de base de 6 columnas por 5 filas.

Figura 5. Plano Estiba de Pallet



7.5. Tiempo y costos de paletización

Tabla 15. Costo paletizado

TIEMPO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1 día	22	S/.20	S/.440.00

Fuente: elaboración propia

CAPITULO VIII

8. contenedorización

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Tabla 16. *Ficha técnica del contenedor*

FICHA TÉCNICA DEL CONTENEDOR	
NOMBRE DRY VAN	
Cantidad de paletas	21 de 120 cm * 100cm
Tipo de carga	seca
Definición	Este contenedor es de 40 pies conocido comúnmente como DRY VAN, tiende a ser el más utilizado en todo el mundo para que por su versatilidad puede soportar cualquier tipo de carga.
Material	Metal
Alto	2.59m
Largo	12.19 m
Ancho	2.43m
Peso vacío	3750kg

Carga útil máxima	25280kg
Capacidad	67.37m3
Peso	Resistencia: 29.000kg

Fuente: elaboración propia

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

- Tienen hacer económicos.
- Son seguros en cuanto a la resistencia de los contratiempos que puedan sobrevenir.
- Se adaptan al busque o medio de transporte en el cual va ser enviado o trasportado.
- Brinda bastante ahorro de espacio ya que puede apilarse uno sobre otro.
- Evita que el producto se contamine.
- Es accesible en las empresas pequeñas o las medianas empresas quienes realizan envíos de menor tonelaje o cantidad.

8.3. Proceso de contenedorización

La contenedorización del producto será en los contenedores que ya se ha mencionado, como es el de 40 pies y este está encargada de cubrir y brindar una adecuada protección a la mercadería; además, que con frecuencia tienden a esperar cargas para su envío al lugar de destino que en este caso es Alemania, para luego vaciarlas en el lugar que está destinado el desembarque.

En el contenedor van a ingresar 22 paletas, cada paleta contendrá 99 cajas.

Para abrir el contenedor se va a dar paso a las estibas de las paletas del producto que es la piña deshidratada.

Cuando se tiene que cargar la paleta se realizará a través de los montacargas que van a subir el contenedor con la paleta llena de cajas el cual va ser enviado a Alemania.

En cuanto al acomodamiento y llenado se tendrá que acomodar las paletas de una manera adecuada que facilite una mejor firmeza y menor riesgo que el producto no sufra alguna avería durante el envío.

Una de las sugerencias que se debe tener en cuenta es el acomodo de las paletas en los contenedores ya que se debe realizar por secuencias lógicas que van acompañar a la mercadería, a fin de que se evite daños y se mantenga un cuidado adecuado según la simbología que representa cada producto.



8.4. Plano de estiva del contenedor

Figura 6. Plano de estiva de contenedor



Fuente: <https://rflcarga.com/esquemas-de-carga/>.

8.5. Tiempo y costo del proceso de contenedorización.

Tabla 17. *Costo de contenedorización*

Tiempo	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Alquiler de montacarga 5 horas	S/. 342.00	S/.1,710.00

Fuente: *elaboración propia*

CAPITULO IX

9. TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno

El transporte de la fruta (piña), se dará mediante vehículos rígidos, como camiones de alrededor de 11 toneladas de carga.

Proveedores de transporte

Tabla 18. *Proveedores de transporte*

Razón social	Departamento	Actividad
Transgesa E.I.R.L.	Lima	Transporte de carga
Transporte don Eduardo E.I.R.L.	Lima	Transporte de carga
Transporte Flores Hurtado S.A.C.	Lima	Transporte carga
Transporte Abelito Cama baja	Lima	Transporte de carga

Fuente: *elaboración propia*

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

Tabla 19. *Costo de transporte interno*

COSTO POR KG	COSTO TOTAL
S/. 0.50	S/. 5,227.20

Fuente: *elaboración propia*

9.3. Proveedores de servicio internacional

Tabla 20. *Proveedores de servicio internacional*

LINEA NAVIERA	TIPO DE TRANSPORTE	DIRECCIÓN	TELEFONO
INTERMARINE	Marítimo	Dirección: piso 17, Av. Dionisio Derteano 144, San Isidro 15047	01-619-5000
HAPAG-LLOYD	Marítimo	Calle Dean Valdivia 148 torre a piso 03 San Isidro Perú	+5114116500
BBC CHARTERING	Marítimo	Dirección: monte rosa 233 of 806 33 Lima.	+51 16165100
HOYER	Marítimo	Representante en Perú	615-5020

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Figura 7. Cotización de flete marítimo

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)				Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (***)	Líneas navieras
		Contenedores			Mercadería Consolidada Tm/m ³			
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	Balboa (Panamá)	1,600	1,800	2,800	80	3	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Cartagena (Colombia)	1,600	1,800	3,000	80	9	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Leixoes (Portugal)	2,800	3,500	5,000	100	26	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Le Havre (Francia)	2,900	3,800	5,500	100	35	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Rotterdam (Países Bajos (Holanda))	3,000	3,900	6,000	100	24	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Hamburgo (Alemania)	3,200	4,000	7,200	100	26	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Amberes (Bélgica)	3,200	4,000	7,200	120	27	SEMANAL	Ver líneas
Callao	San Petersburgo (Federación Rusa)	3,200	4,000	7,300	120	30	SEMANAL	Ver líneas

<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null>

7

Figura 8. Cotización flete aéreo

Conectividad & Tiempo de tránsito		Ruta 1	Ruta 2	Ruta 3	Ruta 4	Líneas Aéreas
Alemania - Berlín 1:3 escalas y 12h 00 min de tránsito 1. LIMA - PERÚ 00h 00 min Lima - Perú 2. Lima - Perú 12h 00 min Frankfurt - Alemania 3. Frankfurt - Alemania 12h 00 min Berlín - Alemania						
Flete Aéreo Promedio Tarifa por kilo						Peso por flete
0 - 50 Kilos	51 - 100 Kilos	101 - 300 Kilos	301 - 500 Kilos	501 - 1.000 Kilos		
US\$ 6.80 /Kg	US\$ 4.80 /Kg	US\$ 4.20 /Kg	US\$ 3.40 /Kg	US\$ 1.90 /Kg		
Datos conexos de flete						
Cargos de la aerolínea			Cargos de la aerolínea			
) FSC usd 0.60 kg vol (combustible)) UA usd 0.0425 kg vol (uso de aeropuerto)) SSCC usd 0.10 kg vol (seguridad de la carga)) FSC usd 0.60 kg vol (combustible)) UA usd 0.0425 kg vol (uso de aeropuerto)) SSCC usd 0.10 kg vol (seguridad de la carga) x) Handling : USD 60 + IGV (envío de documentos a destino)) Corte de guía USD 30 + IGV (emisión de documento emitido por la línea aérea)) Corte de guía USD 20 + IGV (emisión de documentos emitido por el agente de carga)			
* Todos los vuelos parten del Aeropuerto Jorge Chávez - Lima						

<https://rutaaereas.promperu.gob.pe/#>

CAPITULO X

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.

10.1. Agente de aduana

Tabla 21. Agentes de aduana

AGENTE	RUC	TELÉFONO	DIRECCIÓN	DELEGADO
Adualink S.A.C	20506601330	6126380	Calle Padre Pedro Urraca 276 San Miguel	Jaime Enrique Miro Quesada
Agencia de aduana Lama S. A	20387138090	4413405 4420662 4215172	JR. Trinidad Moran N°955- 971 Lince	Carlos Gustavo Pacora Gomes
Agente de aduana Comex S.A.C	20392765001	7152857	Cal. Ricardo Palma N°.212	Rubén Darío Lobato Saavedra
Agencia afianzada de aduana	20292566086	5740299 5740298 5749275	Callao	José Carlos Gamarra Zelarayan

Fuente: elaboración propia

10.2. Costo de agenciamiento

- VISTO BUENO
- EMISION B/L
- THC
- GASTOS ADMINISTRATIVOS Y NAVIEROS

Tabla 22. Costo de agenciamiento

PRODUCTO: PIÑA DESHIDRATADA200GR	PRECIO S/.
Visto bueno	150.00
Emisión B/L	90.00
THC	50.00
Gastos Adm. Navieros	150.00
TOTAL	S/, 440.00

Fuente: elaboración propia

10.3. Aseguradoras

Las aseguradoras se encargan de cuidar y velar por la mercadería si es que esta sobre posibles riesgos o algunos daños en trayecto de la exportación, presentarse algún accidente se harán cargo de los pagos ya sea totales o parciales y también por la pérdida o daños ocasionados en el producto o servicio o la mercancía, pero tiene que estar estipulado en el contrato que hayan firmado ambas partes.

En Perú las aseguradoras son:

- **Integra**



- **Pacifico**



- **Mapfre**



10.4. Politiza de seguros (cobertura y costos)

Por la duración:

- El seguro por viaje incluye una politiza particular.
- El seguro para bastantes viajes y distancias de mercadería incluye politiza abiertas por declaraciones o politizas flotables.

Por el valor:

- Los seguros también van a cubrir el porcentaje económico o la estimación comercial de la mercadería.

Por la suma asegurada:

- La compañía aseguradora puede indemnizar el 10% del valor total que va a ser fijo en condiciones específicas de la póliza en caso de que exista una pérdida total absoluta o una fructifica.
- La suma compuesta por el valor del seguro de la mercancía será según la factura comercial emitida en el lugar de origen.
- Esto también incluye los costos de flete para su envío.
- Incluye el costo compensatorio del seguro adicional para cubrir los derechos de aduana y otros gastos de importación.

COSTOS

Tabla 23. *Costo de seguros*

SEGURO POR VIAJE
S/.2,000.00

Fuente: *Elaboración propia*

10.5. Depósitos temporales

Tabla 24. *Depósitos temporales*

EMPRESA	SERVICIO	UBICACION
DEPSA	Almacenamiento de mercancías	Lima
ASA	Almacenamiento de mercancías	Callao
ALPECO	Almacenamiento de mercancías	Callao
TALMA	Almacenamiento de mercancías	Lima

Fuente: *elaboración propia*

CAPITULO XI

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAIS DESTINO

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

PUERTOS DE ALEMANIA

Hoy en día, el transporte de mercancías por vía marítima se da entre Perú y Alemania en la cual cuenta con siete líneas navieras, que dan servicios en el trayecto el cual el envío se dará del Puerto de Callao y la entrega en los puertos de Bremerhaven y Hamburgo. Estas navieras ofrecen servicios semanales y un tiempo adecuado que es entre 19 y 33 días.

- BREMERHAVEN

Figura 9. Puerto en Alemania BREMERHAVEN



https://www.google.com/search?q=puerto+bremerhaven&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwio-oW24Lr5AhXoO7kGHT71D8kQ_AUoAnoECAIQBA&biw=1707&bih=732&dpr=0.8#imgrc=xYn0CEGwxa20nM.

- HAMBURGO

Figura 10. Puerto en Alemania HAMBURGO



<https://www.dw.com/es/puerto-de-hamburgo-modelo-de-exportaci%C3%B3n/a-16740132>.

- BRUNSBUTTEL

Figura 11. Puerto en Alemania BRUNSBUTTEL



<https://es.wikipedia.org/wiki/Brunsb%C3%BCttel>.

- NORDENHAM

Figura 12. Puerto en Alemania NORDENHAM



[https://es.wikipedia.org/wiki/Nordenham.](https://es.wikipedia.org/wiki/Nordenham)

AEROPUERTOS

- FRANKFURT

Figura 13. Aeropuerto en Alemania FRANKFURT



[https://www.google.com/search?q=AEROPUERTO+EN+ALEMANIA+FRANKFURT&hl=es&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKewi4tr7L4br5AhXSCtQKHbnaB98Q_AUoAnoECAIQBA&biw=1707&bih=732&dpr=0.8#imgrc=EQm48m1QL8nqYM.](https://www.google.com/search?q=AEROPUERTO+EN+ALEMANIA+FRANKFURT&hl=es&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKewi4tr7L4br5AhXSCtQKHbnaB98Q_AUoAnoECAIQBA&biw=1707&bih=732&dpr=0.8#imgrc=EQm48m1QL8nqYM)

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

Alemania es considerada con las infraestructuras más avanzadas del mundo, porque cuenta con una amplia gama de conexiones lógicas que ofrece servicios activos, flexibles y soluciones específicas para cada tipo de transporte.

Está compuesta por 645.000 kilómetros en carreteras, todas pavimentadas, cuenta con 7.467 kilómetros de vías navieras y con 43.468,3 km de ferrocarriles.

Los primordiales terminales aéreas se encuentran en Berlín y en Múnich.

Infraestructura portuaria

El puerto de Hamburgo encabeza el listado de puertos con diferencia, con más de 117.000 toneladas frente a las 47.000 del segundo puerto alemán, Bremen.

La infraestructura portuaria de Alemania se encuentra en las más destacadas de Europa.

Este país se caracteriza por tener las mejores bases portuarias del mundo ya que por ello se convierte en un lugar ideal para el comercio internacional, por lo que cuenta con 60 puertos principales y auxiliares.

El ingreso y la salida de mercancías se da fundamentalmente por los siguientes puertos: Hamburgo, Bremen.

Figura 14. Infraestructura portuaria

PUERTO	NAVIERA	ORIGEN	FRECU.	T/T	AGENTE	DATOS DE CONTACTO
BREMER HAVEN	MAERSK LINE	CLL	Semanal	19 días	IAN TAYLOR	T: (511) 616-0202 o 615-5000 http://www.empresastaylor.com/e/
	AMERICAN PRESIDENT LINE – APL	PAI	Semanal	23 días	AMERANDES	T: (511) 611-3200 http://amerandes.com/
	AMERICAN PRESIDENT LINE – APL	CLL	Semanal	25 días	AMERANDES	T: (511) 611-3200 http://amerandes.com/
	HAPAG LLOYD	CLL	Semanal	28 días	HAPAG LLOYD PERÚ	T: (511) 317-4100 http://www.hapag-lloyd.com/es/offices www.hapag-lloyd.com/es/offices
	MEDITERRANEAN SHIPPING LINE – MSC	CLL	Semanal	30 días	MSC PERÚ	T: (511) 221-7561 www.msiperu.com

	MITSUI OSAKA LINE – MOL	CLL	Sem anal	3 3 días	TECNA PO	T: (511) 215-4900 http://www.tecnapo.com/
HAMBUR GO	HAPAG LLOYD	CLL	Sem anal	2 3 días	HAPAG LLOYD PERÚ	T: (511) 317-4100 www.hapag-lloyd.com/es/offices
	CMA CGM	CLL	Sem anal	2 4 días	B&M MARÍTI MA PERÚ	T: (511) 613-6501 http://www.cma-cgm.com/shipping/agency/Peru-102.aspx
	MAERSK LINE	CLL	Sem anal	2 5 días	IAN TAYLO R	T: (511) 615-5000 http://www.empresastaylor.com/e/
	HAMBUR G SUD	CLL	Sem anal	2 6 días	HAMBU RG SUD PERÚ	T: (511) 610-7500 http://www.hamburg-sued.com/group/en/corporatehome/
	AMERICA N PRESIDE NT LINE – APL	CLL	Sem anal	3 2 días	AMERA NDES	T: (511) 611-3200 http://amerandes.com/
	MEDITER RANEAN SHIPPING	CLL	Sem anal	3 2	MSC PERÚ	T: (511) 221-7561 www.msccperu.com

	LINE – MSC			dí as		
	MITSUI OSAKA LINE – MOL	CLL	Sem anal	3 3 dí as	TECNA PO	T: (511) 215-4900 http://www.tecnapo.com/

Fuente: <http://www.guiamaritima.com.pe>

Infraestructura del transporte aéreo

El aeropuerto Fráncfort es de los principales tanto de Alemania como de Europa, las mercancías se contabilizan a 2,176.389 toneladas en el 2018.

Su excelente soporte en cuanto al manejo, almacenamiento de carga, facilita el flujo comercial y el transporte de diferentes mercancías y de varios destinos.

Los principales aeropuertos son: el aeropuerto de Frankfurt que es considerado el aeropuerto con mayor ingreso de mercancías de este país, el aeropuerto de Hamburgo, de Berlín, de Hannover y de Múnich.

Figura 15. Infraestructura del transporte aéreo

LÍNEA AÉREA	VÍA	FRECUENCIA	SERVICIOS	PORTAL DE LA EMPRESA (servicio de carga)
IBERIA	Madrid	5 X semana	Pasajeros, carga y correo	IBERIA Cargo https://www.iberia-cargo.com/portalcarga/portlet/es/html/main
KLM	Ámsterdam	Diario	Pasajeros, carga y correo	Air France-KLM Cargo http://www.af-klm.com/cargo/b2b/wps/portal/b2b/
AIR FRANCE	París	Diario	Pasajeros, carga y correo	Air France-KLM Cargo http://www.af-klm.com/cargo/b2b/wps/portal/b2b/
AMERICAN AIRLINES	Dallas	Diario	Pasajeros, carga y correo	American Airlines Cargo https://www.aacargo.com/utility/sales_latina/america.jhtml
AMERICAN AIRLINES	Miami	Diario	Pasajeros, carga y correo	
UNITED AIRLINES	Houston	2 X semana	Pasajeros, carga y correo	United Airlines Cargo http://www.unitedcargo.com
UNITED AIRLINES	Newark	2 X semana	Pasajeros, carga y correo	

Fuente: (<http://www.aetai.org/>)Asociación de Empresas de Transporte Aéreo Internacional – AETAI

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

- **Puerto de Hamburgo:** Es el puerto más extenso de este país, está ubicado en el norte de Alemania con alrededor de 290 km en la zona capital de Berlín esta ciudad portuaria es una de las mayores poblaciones metropolitanas con bastantes habitantes y su actividad es mayormente comercial también es conocida como la puerta al mundo de Alemania, su Bahía es de una profundidad considerable sobre el rio Elba, tiene una desembocadura en el mar del norte.

En cuanto a su relación de movimiento se ubica en 9.8 millones de contenedores y más de 134 toneladas de mercancías variada durante todo el año la actividad comercial se ve influenciada dirigida especialmente a la importación y exportación de insumos como verduras, frutas cultivadas en zonas portuarias.

Costo

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)				Mercadería Consolidada Tm/m ³	Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (**)
		Contenedores			40 pies refrigerado			
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	Hamburgo (Alemania)	2,280	2,490	6,000	80	24	SEMANAL	

Figura 16. Puerto Hamburgo



https://es.wikipedia.org/wiki/Puerto_de_Hamburgo.

- **Puertos de Bremen:** Es el puerto marítimo de la ciudad de Bremen que conforman todo el territorio de Bremen del puerto de Alemania es Bremerhaven ubicada en la desembocadura del río Weser es la más grande de Alemania sobre el mar del norte su actividad comercial se fundamenta en las labores pesqueras más preferidas de Europa por lo que su flujo económico se ve afectado por la exportación de artículos automovilísticos.

En cuanto a su infraestructura es avanzada y maneja el rededor de 10000 toneladas en movilización de 400 contenedores.

Figura 17. Puerto de Bremen



<https://portalportuario.cl/alemania-puertos-de-bremen-llegan-a-octubre-con-alza-de-102-en-manejo-de-teu/>.

Aeropuerto de Fráncfort del Meno: También conocido como Rhein- Main Flughafen Ubicado a 13 km al suroeste de la ciudad, cuenta con dos terminales que se enlazan por trenes rápidos que circulan sobre una vía elevada.

Así mismo cuenta con 2 terminales de carga, con servicio las 24 horas, tiene el nivel más alto de conexión debido a su red intermodal, convirtiéndolo en uno de los centros de más importante de Europa.

En el 2019, el aeropuerto movilizó 2,07 millones de toneladas; es decir, 1,8% más que en el periodo de 2015, cuando fueron 2,03 millones de toneladas, en cuanto a las cifras publicadas por la página oficial del puerto de Frankfurt.

Figura 18. Aeropuerto de Frankfurt



<https://www.aeropuertos.net/aeropuerto-de-frankfurt/>

- **Aeropuerto de Hamburgo:** Conocido mayormente como Hamburgo fuhlsbuttel, situado a 8 km al noreste centro de la ciudad de Hamburgo, tiene dos terminales modernos, con dos pistas de 3.250 m y 3.666 m de largo.

Figura 19. Aeropuerto de Hamburgo



https://es.wikipedia.org/wiki/Aeropuerto_de_Hamburgo_Finckenwerder.

Costos aéreos

Ciudad de destino: FRANKFURT		Depósito temporal: TALMA		Frecuencia de salida: 3 VECES		
Conectividad & Tiempo de tránsito		Ruta 1	Ruta 2	Ruta 3	Ruta 4	Líneas Aéreas
Alemania - Berlín 1:3 escalas y 12h 00 min de tránsito						
1. LIMA - PERÚ	00h 00 min	Lima - Perú				KLM
2. Lima - Perú	12h 00 min	Frankfurt - Alemania				Latam
3. Frankfurt - Alemania	12h 00 min	Berlín - Alemania				Cargo Lufthansa
Flete Aéreo Promedio						Peso por flete
Tarifa por kilo						
0 - 50 Kilos	51 - 100 Kilos	101 - 300 Kilos	301 - 500 Kilos	501 - 1,000 Kilos		
US\$ 6.80 /Kg	US\$ 4.80 /Kg	US\$ 4.20 /Kg	US\$ 3.40 /Kg	US\$ 1.90 /Kg		
Datos conexos de flete						
Cargos de la aerolínea			Cargos de la aerolínea			
<ul style="list-style-type: none"> > FSC usd 0.60 kg vol (combustible) > UA usd 0.0425 kg vol (uso de aeropuerto) > SSCC usd 0.10 kg vol (seguridad de la carga) 			<ul style="list-style-type: none"> > FSC usd 0.60 kg vol (combustible) > UA usd 0.0425 kg vol (uso de aeropuerto) > SSCC usd 0.10 kg vol (seguridad de la carga) x > Handling : USD 60 + IGV (envío de documentos a destino) > Corte de guía USD 30 + IGV (emisión de documento emitido por la línea aérea) > Corte de guía USD 20 + IGV (emisión de documentos emitido por el agente de carga) 			
<small>* Todos los vuelos parten del Aeropuerto Jorge Chávez - Lima</small>						

Costo marítimo

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)				Mercadería Consolidada Tm/m³	Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (***)	Líneas navieras
		Contenedores							
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado					
Callao	Balboa (Panamá)	1,600	1,800	2,800	80	3	SEMANAL	Ver líneas	
Callao	Cartagena (Colombia)	1,600	1,800	3,000	80	9	SEMANAL	Ver líneas	
Callao	Leixoes (Portugal)	2,800	3,500	5,000	100	26	SEMANAL	Ver líneas	
Callao	Le Havre (Francia)	2,900	3,800	5,500	100	35	SEMANAL	Ver líneas	
Callao	Rotterdam (Países Bajos (Holanda))	3,000	3,900	6,000	100	24	SEMANAL	Ver líneas	
Callao	Hamburgo (Alemania)	3,200	4,000	7,200	100	26	SEMANAL	Ver líneas	
Callao	Amberes (Bélgica)	3,200	4,000	7,200	120	27	SEMANAL	Ver líneas	
Callao	San Petersburgo (Federación Rusa)	3,200	4,000	7,300	120	30	SEMANAL	Ver líneas	
Callao	Tilbury (Reino Unido)	3,200	4,500	7,300	120	31	SEMANAL	Ver líneas	

<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,7>.

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

Figura 20. Proceso de importación



<https://twitter.com/intradecustoms/status/1231895560279322624>.

PROCESO DE NACIONALIZACION

Figura 21. Proceso de nacionalización



Fuente: elaboración propia

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial.

Se llaman muestras sin valor comercial a aquellas mercaderías declaradas como muestra sin valor cuyo FOB total no sobrepase US\$5.000 y no sea mayor de 6 unidades.

Para importar muestras sin valor no se requiere un padrón o licencias de importación, salvo que su estado de calidad requiera el cumplimiento de vistos buenos que conlleven a la obtención de licencias o registros de importación, de acuerdo a las disposiciones establecidas por el gobierno.

Es de suma importante que la factura comercial indique que se trata de muestras sin valor (MSVC).

Es de suma importancia cumplir con los requisitos de aduana en términos mínimos como cantidades y peso exigida por las unidades de control.

11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino

Tabla 25. *Proveedores del servicio logístico de Alemania*

Proveedor	Datos
Deutsche Post DHL Group	<p>Dirección: Fritz-Erler- Strabe 9,53113 Bonn, Alemania</p> <p>Teléfono: +4922829972401</p> <p>Maneja alrededor de 4000 empresas en más de 100 países</p>
FEIGE Logistik	<p>Dirección: Amandus-Stubbe-Straße 10, 22113 Hamburgo, Alemania</p> <p>Teléfono: +49 40 781180</p> <p>Cuentan con una amplia variedad de mercadería, donde los clientes se ven en la necesidad de comprar al por mayor y donde se debe pagar una cuota anual de afiliación, siendo esta forma la única para poder acceder a este tipo de comercio</p>
Kuehne Nagel International AG	<p>Dirección: Georg-Wulf-Straße 1, 12529 Schönefeld, Alemania</p> <p>Teléfono: +49 30 609153053</p> <p>Produce ventas estimadas en 311 millones de dólares adjuntado a ventas corporativas, posee 845 tiendas descuento en Alemania</p>

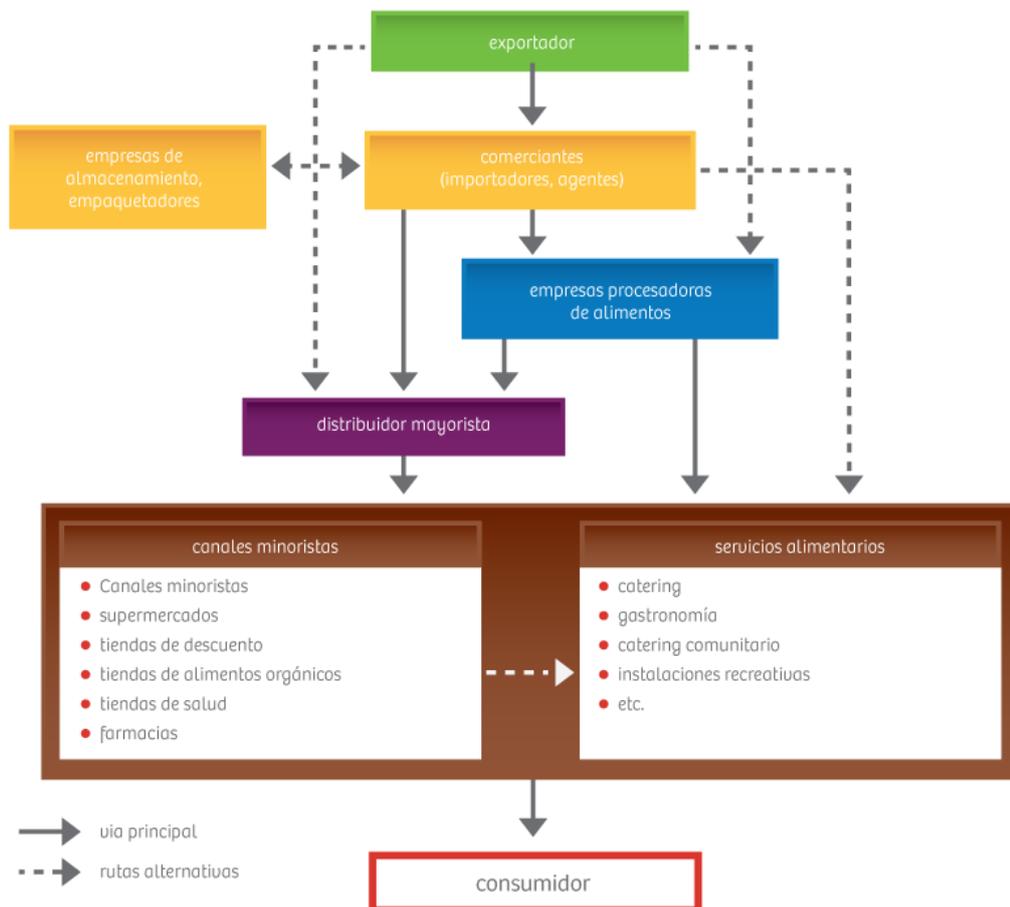
Fuente: elaboración propia

CAPITULO XII

12. DISTRIBUCIÓN

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.

Figura 22. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.



https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Pe_nx_2025/PDM/alemania/img/cacao_03.html.

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 venta, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)

Un aproximado de 75% de la demanda en el sector es cubierta por cinco cadenas de minoristas que son EDEKA, REWE, LIDL, ALDI y METRO el cual significa que tienen un alto nivel de compra en estos minoristas.

Estas operan en más de un canal de comercialización, también ofrecen líneas de productos de marcas nacionales y extranjeras, cuentan con muchas líneas de productos propios marcas privadas, marcas de descuento y marcas genéricas. Los descuentos son más del 46% en los puntos de venta existentes, se consideran el canal más alto para frutas y verduras deshidratadas.

Figura 23. Estructura de Canales de Distribución

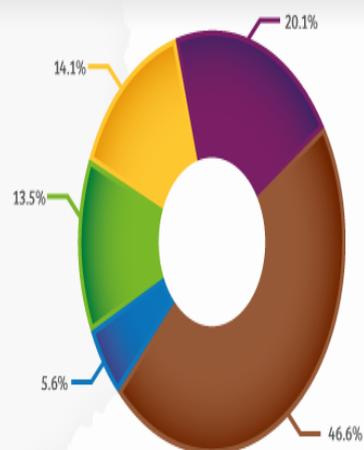


Canales de Comercialización

Puntos de Venta del Sector de Alimentos

Puntos de Venta	% del Total
Tiendas por departamento/Hipermercados (> 2500 m2)	5,6
Super-tiendas pequeñas (1000-2499 m2)	13,5
Supermercados grandes (1000-2499 m2)	14,1
Supermercados pequeños (400-999 m2)	20,1
Tiendas de descuento	46,6

Fuente: German Trade and Investment – GTAI (2012)



Canales de Comercialización

Grupo	Volumen de Ventas (en Euros billones)
Grupo EDEKA	46,1
Grupo REWE	26,8
Grupo SCHWARZ (LIDL)	26,0
Grupo ALDI	22,1
Grupo METRO	10,8
Total del Sector	155,9

Fuente: Germany Trade and Investment – GTAI (2014/15)



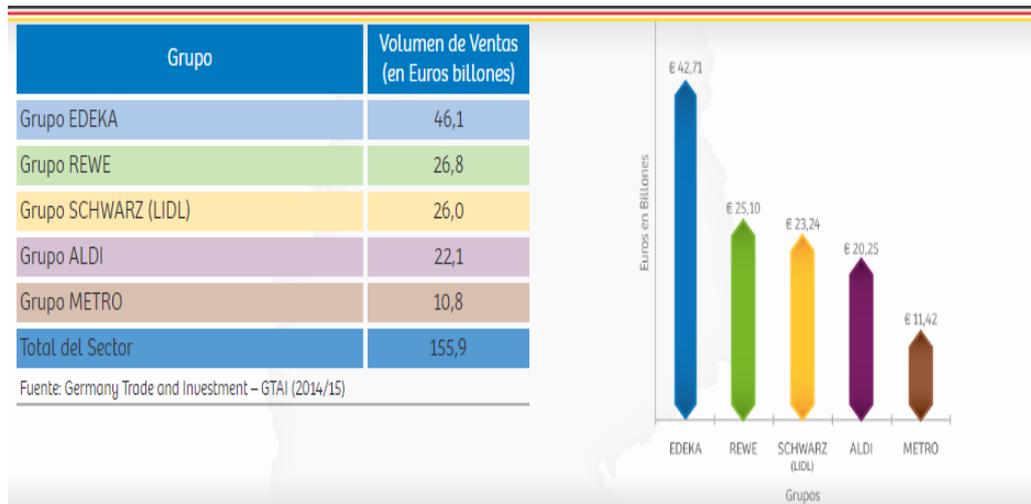
Grupo	Volumen de Ventas (en Euros billones)
Grupo EDEKA	46,1
Grupo REWE	26,8
Grupo SCHWARZ (LIDL)	26,0
Grupo ALDI	22,1
Grupo METRO	10,8
Total del Sector	155,9

Fuente: Germany Trade and Investment – GTAI (2014/15)

https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/alemania/07_01.html?rhtocid=4.0_1#

12.3. Canal de mayor flujo comercial para las importaciones del producto.

Figura 24. Canal de mayor flujo



https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/alemania/07_01.html?rhtocid=4.0_1#.

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

El Incoterms a utilizar en mi exportación de piña deshidratadas es el FOB (Free on Board) mi responsabilidad es dejar la mercadería en el puerto de origen, y los documentos necesarios. asumo el gastos hasta la carga a bordo de la mercancía, con los riesgos, como el despacho de aduanas y los gastos de origen, el comprador se encarga de los costos de flete marítimo, pago de las mercancías, descarga, tramites de importación, transporte interno en su país, pago de impuestos y aranceles, etc.



El medio de pago a utilizar por ser una empresa que recién inicia, es más recomendable el pago mediante carta de crédito.

Para este plan, la organización pagará con la carta de crédito de tipo irrevocable, que sólo se podrá modificar con el consentimiento de ambas partes. Este medio nos permite mayor seguridad, ya que, al intervenir una entidad bancaria, la carta de crédito se transforma en una orden de pago, lo que garantiza el pago al exportador.

Proceso para emitir una carta de crédito:

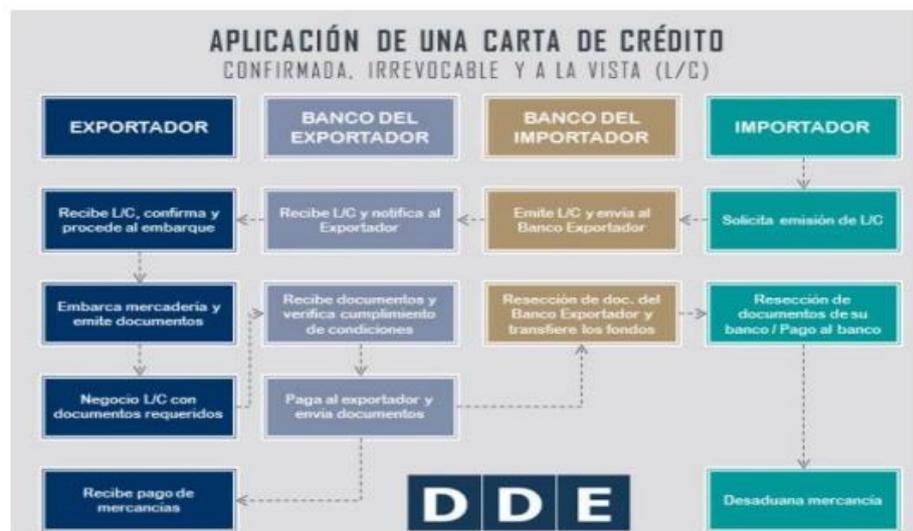
El comprador solicita al banco emisor abrir un crédito a favor del exportado.

El banco emisor solicita a un banco intermediario confirmar el crédito.
 Este segundo banco remite el crédito al beneficiario
 El exportador envía la mercancía al comprador.

Las fases de la carta de crédito son:

1. Solicitud de crédito al banco emisor por parte del comprador.
2. Emisión del crédito documentario a favor del exportador.
3. Notificación al beneficiario del crédito documentario.
4. El exportador entrega la mercancía al transportista.
5. Presenta los documentos al banco encargado del pago.
6. El banco encargado del pago revisa los documentos y paga acepta o negocia bajo los términos de crédito.
7. El Banco remite los documentos al Banco emisor.
8. El banco del comprador revisa los documentos y reembolsa el importe al banco del vendedor o congela el pago en caso de haber deficiencia en la documentación.
9. El Banco del comprador paga al vendedor.
10. El banco emisor entrega los documentos al comprador.
11. El importador, con los documentos, procede a retirar la mercancía.

Figura 25. Aplicación de una carta de crédito



<https://www.diariodelexportador.com/2017/06/abc-exportador-aplicacion-de-una-carta.html>.

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

Para realizar ventas esperadas se puede utilizar la estrategia promocional donde se recomienda utilizar en la estrategia Push ya que la promoción se enfocará en las ventas y en los canales de distribución dentro de esta mezcla se encuentra la publicidad las ventas personales y la promoción de ventas y las relaciones públicas.

Todas estas son herramientas que se utilizan para dar a conocer y formar en la mente de los consumidores una buena imagen del producto y a su vez también incentivar la compra por parte de los clientes en el mercado meta en este caso, es el mercado alemán.

Para promocionar las ventas se debe realizar acciones indirectas para estimular la compra de los consumidores y facilitar la venta personal en este sentido se considera que las estrategias de promoción en ventas recomendadas son como enviar muestras de regalo para que el minorista haga uso de los mismos así como también participar en ferias comerciales exposiciones y exhibiciones donde a través de la ayuda de la fundación se solicita un auspicio de un espacio publicitario en una feria realizada en Alemania.

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

Alemania es el segundo país para el mercado de frutos deshidratados. Alemania importó un valor de más \$ 160.000 millones de dólares.

Los consumidores alemanes son consumidores informados y es por ello que prefieren el consumo de productos orgánicos a precios justos.

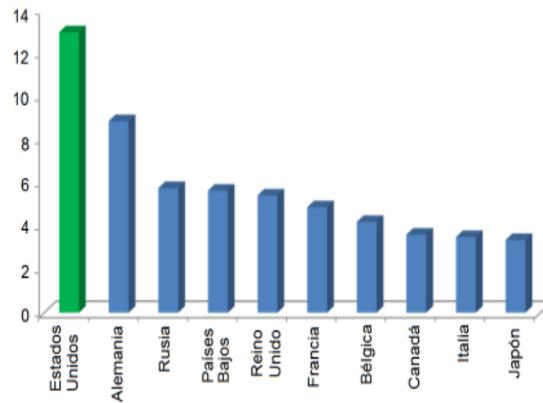
Las tendencias que se notan en los consumidores alemanes, son resaltables en la exigencia y que la producción alimentos sea sostenible.

Las nuevas tendencias de frutas desecadas, las dietas veganas y vegetarianas son una de las tendencias de alimentos actuales en las que más usan las frutas deshidratadas, las sin azúcar ayuda a mantener el nivel de insulina en la sangre y ofrecen vitaminas y minerales a quienes siguen este tipo de alimentación.

En el caso de los deportistas los frutos deshidratados representan una aportación extra de energía de origen natural.

Los consumidores alemanes manifiestan un comportamiento denominado consumo atravesado o múltiple que se caracteriza por varios canales venta y compra.

(En porcentajes de participación en el total)



Fuente: Elaboración propia con datos de UN COMTRADE

Figura 26. Criterios para comprar alimentos



PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS

Empresa	%Var 20-19	%Part. 20
COPROIMPEX SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	--	26%
AGRO ANDINO S.R.L.	--	20%
VILLA ANDINA SOCIEDAD ANONIMA CER...	--	16%
PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.	--	11%
ALGARROBOS ORGANICOS DEL PERU SOC...	--	8%
ECOANDINO S.A.C.	--	5%
GREENBOX SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA...	--	4%
ECCOMMODITIES SOCIEDAD ANONIMA CER...	--	3%
AGROFINO FOODS S.A.C.	--	2%
Otras Empresas (31)	--	3%

Fuente: SUNAT (Referente a la partida seleccionada)

PRINCIPALES MERCADOS

Mercado	%Var 20-19	%Part. 20	FOB-20 (miles US\$)
Ecuador	--	27%	878.79
Estados Unidos	--	21%	683.31
Alemania	--	14%	466.14
Países Bajos	--	13%	434.48
Canadá	--	6%	195.67
Japón	--	6%	180.82
Israel	--	5%	154.31
Australia	--	3%	82.99
Reino Unido	--	2%	52.70
Otros Países (21)	--	5%	156.16

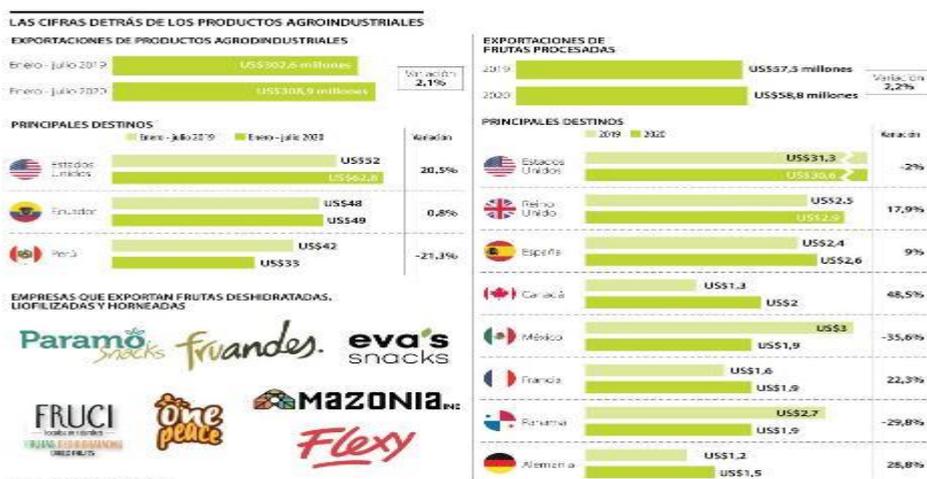
Fuente: SUNAT

PRECIOS FOB REFERENCIALES EN KILOGRAMOS (US\$ / KGR)

	2020												2019											
	DIC	NOV	OCT	SEP	AGO	JUL	JUN	MAY	ABR	MAR	FEB	ENE	DIC	NOV	OCT	SEP	AGO	JUL	JUN	MAY	ABR	MAR	FEB	ENE
KG	1.87	1.98	1.94	3.95	2.83	4.08	4.29	1.84	1.20	3.00	1.20	1.25	2.31	2.59	2.91	4.83	6.13	8.35	6.68	4.96	4.46	4.04	2.81	2.50

Fuente: SUNAT

Figura 27. Cifras de productos agroindustriales



<https://www.agronegocios.co/agricultura/exportacion-de-frutas-deshidratadas-liofilizadas-y-horneadas-movio-us-58-8-millones-en-2020-3061816>.

CAPITULO XIII

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

Tabla 26. Matriz de costos de exportación

T.C.

3.8

Componentes del costo	Cantidad	Precio Unitario	Importe S/	Importe \$
A. Costo de Adquisición				
Piña deshidratada (kg)	10454.4	S/1.20	S/12,545.28	\$3,301.39
B. Costo fijo de almacén				
Costos fijos de almacén		S/70,640.00	S/70,640.00	\$18,589.47
C. Costo de rotulado y empacado				
Fotograbado bolsas Zipper		S/0.50	S/0.00	\$0.00
Cajas de cartón 39 x 33 x 20 cm	2178	S/0.90	S/1,960.20	\$515.84
Etiqueta del producto	52274	S/0.20	S/10,454.80	\$2,751.26
D. Transporte				
Flete de la Chacra al almacén				
Flete terrestre interno del almacén al depósito temporal (X kilo)	10454.4	S/0.50	S/5,227.20	\$1,375.58
E. Costo de embalaje y paletización				
Costo de embalaje		S/871.20	S/871.20	\$229.26
Costo de paletización (22 pallets)	22	S/20.00	S/440.00	\$115.79
F. Costos de exportación				
Certificado de origen	1	S/45.00	S/45.00	\$11.84
Certificado fitosanitario	1	S/150.00	S/150.00	\$39.47
Carga y estiba al contenedor	1	S/342.00	S/342.00	\$90.00
Agente de aduanas	1	S/500.00	S/500.00	\$131.58
Emisión B/L	1	S/90.00	S/90.00	\$23.68

Derecho de embarque (pago al puerto)	1	S/50.00	S/50.00	\$13.16
Vistos buenos		S/150.00	S/150.00	\$39.47
Depósito temporal	1	S/1,000.00	S/1,000.00	\$263.16
Gastos administrativos		S/150.00	S/150.00	\$39.47
Costo total			S/104,615.68	\$ 27,530.44
UTILIDAD				
			S/104,615.68	\$ 27,530.44

Fuente: *elaboración propia*

CAPITULO XIV

14. EVALUACION ECONOMICA FINANCIERA

Tabla 27. Presupuesto de ventas

PRESUPUESTO DE VENTAS													
DETALLE	MES 01	MES 02	MES 03	MES 04	MES 05	MES 06	MES 07	MES 08	MES 09	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
CANT. UNIDADES	10,454	10,454	10,454	10,454	10,454	10,454	10,454	10,454	10,454	10,454	10,454	10,454	S/. 125,448.00
VALOR VTA UNIT.	S/. 1.20	S/. 14.40											
VENTA ADICIONAL	S/. 0.00	S/.											
VALOR VTA TOTAL	S/. 12,544.80	S/. 150,537.60											
IGV	S/. 2,258.06	S/. 27,096.77											
PRECIO VENTA TOTAL	S/. 14,802.86	S/. 177,634.37											
VENTA AL CONTADO	S/. 11,842.29	S/. 142,107.49											
VENTA AL CREDITO	S/. 2,960.57	S/. 35,526.87											
PRESUPUESTO DE VENTAS													
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL									
CANT. UNIDADES	10,454	10,454	10,454	31,362									
VALOR VTA UNIT.	S/. 1.20	S/. 1.20	S/. 1.20										
VENTA ADICIONAL	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 5,000.00	S/. 5,000.00									
VALOR VTA TOTAL	S/. 12,544.80	S/. 12,544.80	S/. 17,544.80	S/. 42,634.40									
IGV	S/. 2,258.06	S/. 2,258.06	S/. 3,158.06	S/. 7,674.19									
PRECIO VENTA TOTAL	S/. 14,802.86	S/. 14,802.86	S/. 20,702.86	S/. 50,308.59									
VENTA AL CONTADO	S/. 11,842.29	S/. 11,842.29	S/. 16,562.29										
VENTA AL CREDITO	S/. 2,960.57	S/. 2,960.57	S/. 4,140.57										

Tabla 28. Costos

HOJA DE COSTOS																				
DETALLE	MES 01					MES 02					MES 03					MES 04				
	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO
MATERIA PRIMA			S/1.20	S/1.20	S/2.40			S/1.20	S/1.20	S/2.40			S/1.20	S/1.20	S/2.40			S/1.20	S/1.20	S/2.40
Piña deshidratada (kg)	S/ 1.20	5227	S/6,272.40	S/1,129.03	S/7,401.43	S/ 1.20	2000	S/2,400.00	S/432.00	S/2,832.00	S/ 1.20	2000	S/2,400.00	S/432.00	S/2,832.00	S/ 1.20	2000	S/2,400.00	S/432.00	S/2,832.00
MANO DE OBRA			S/4,000.00	S/0.00	S/4,000.00			S/4,000.00	S/0.00	S/4,000.00			S/4,000.00	S/0.00	S/4,000.00			S/4,000.00	S/0.00	S/4,000.00
COSTO DE M.O.D.	S/ 0.80	5,000	S/4,000.00		S/4,000.00	S/ 0.80	5,000	S/4,000.00		S/4,000.00	S/ 0.80	5,000	S/4,000.00		S/4,000.00	S/ 0.80	5,000	S/4,000.00		S/4,000.00
COSTOS INDIRECTOS DE FAB.			S/3,050.00	S/405.00	S/3,455.00			S/3,050.00	S/405.00	S/3,455.00			S/3,050.00	S/405.00	S/3,455.00			S/3,050.00	S/405.00	S/3,455.00
C.I.F. VARIABLE	S/ 0.45	5,000	S/2,250.00	S/405.00	S/2,655.00	S/ 0.45	5,000	S/2,250.00	S/405.00	S/2,655.00	S/ 0.45	5,000	S/2,250.00	S/405.00	S/2,655.00	S/ 0.45	5,000	S/2,250.00	S/405.00	S/2,655.00
C.I.F. FIJO			S/800.00		S/800.00			S/800.00		S/800.00			S/800.00		S/800.00			S/800.00		S/800.00
TOTAL COSTOS (A+B+C)			S/7,051.20	S/406.20	S/7,457.40			S/7,051.20	S/406.20	S/7,457.40			S/7,051.20	S/406.20	S/7,457.40			S/7,051.20	S/406.20	S/7,457.40
DETALLE	MES 05					MES 06					MES 07					MES 08				
	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO
MATERIA PRIMA			S/1.20	S/1.20	S/2.40			S/1.20	S/1.20	S/2.40			S/1.20	S/1.20	S/2.40			S/1.20	S/1.20	S/2.40
Piña deshidratada (kg)	S/ 1.20	5227	S/6,272.40	S/1,129.03	S/7,401.43	S/ 1.20	1200	S/1,440.00	S/259.20	S/1,699.20	S/ 1.20	1200	S/1,440.00	S/259.20	S/1,699.20	S/ 1.20	1200	S/1,440.00	S/259.20	S/1,699.20
MANO DE OBRA			S/4,000.00	S/0.00	S/4,000.00			S/4,000.00	S/0.00	S/4,000.00			S/4,000.00	S/0.00	S/4,000.00			S/4,000.00	S/0.00	S/4,000.00
COSTO DE M.O.D.	S/ 0.80	5,000	S/4,000.00		S/4,000.00	S/ 0.80	5,000	S/4,000.00		S/4,000.00	S/ 0.80	5,000	S/4,000.00		S/4,000.00	S/ 0.80	5,000	S/4,000.00		S/4,000.00
COSTOS INDIRECTOS DE FAB.			S/3,050.00	S/405.00	S/3,455.00			S/3,050.00	S/405.00	S/3,455.00			S/3,050.00	S/405.00	S/3,455.00			S/3,050.00	S/405.00	S/3,455.00
C.I.F. VARIABLE	S/ 0.45	5,000	S/2,250.00	S/405.00	S/2,655.00	S/ 0.45	5,000	S/2,250.00	S/405.00	S/2,655.00	S/ 0.45	5,000	S/2,250.00	S/405.00	S/2,655.00	S/ 0.45	5,000	S/2,250.00	S/405.00	S/2,655.00
C.I.F. FIJO			S/800.00		S/800.00			S/800.00		S/800.00			S/800.00		S/800.00			S/800.00		S/800.00
TOTAL COSTOS (A+B+C)			S/7,051.20	S/406.20	S/7,457.40			S/7,051.20	S/406.20	S/7,457.40			S/7,051.20	S/406.20	S/7,457.40			S/7,051.20	S/406.20	S/7,457.40
DETALLE	MES 09					MES 10					MES 11					MES 12				
	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO
MATERIA PRIMA			S/1.20	S/1.20	S/2.40			S/1.20	S/1.20	S/2.40			S/1.20	S/1.20	S/2.40			S/1.20	S/1.20	S/2.40
Piña deshidratada (kg)	S/ 1.20	5227	S/6,272.40	S/1,129.03	S/7,401.43	S/ 1.20	1200	S/1,440.00	S/259.20	S/1,699.20	S/ 1.20	1200	S/1,440.00	S/259.20	S/1,699.20	S/ 1.20	1500	S/1,800.00	S/324.00	S/2,124.00
MANO DE OBRA			S/4,000.00	S/0.00	S/4,000.00			S/4,000.00	S/0.00	S/4,000.00			S/4,000.00	S/0.00	S/4,000.00			S/4,000.00	S/0.00	S/4,000.00
COSTO DE M.O.D.	S/ 0.80	5,000	S/4,000.00		S/4,000.00	S/ 0.80	5,000	S/4,000.00		S/4,000.00	S/ 0.80	5,000	S/4,000.00		S/4,000.00	S/ 0.80	5,000	S/4,000.00		S/4,000.00
COSTOS INDIRECTOS DE FAB.			S/3,050.00	S/405.00	S/3,455.00			S/3,050.00	S/405.00	S/3,455.00			S/3,250.00	S/405.00	S/3,655.00			S/3,250.00	S/405.00	S/3,655.00
C.I.F. VARIABLE	S/ 0.45	5,000	S/2,250.00	S/405.00	S/2,655.00	S/ 0.45	5,000	S/2,250.00	S/405.00	S/2,655.00	S/ 0.45	5,000	S/2,250.00	S/405.00	S/2,655.00	S/ 0.45	5,000	S/2,250.00	S/405.00	S/2,655.00
C.I.F. FIJO			S/800.00		S/800.00			S/800.00		S/800.00			S/1,000.00		S/1,000.00			S/1,000.00		S/1,000.00
TOTAL COSTOS (A+B+C)			S/7,051.20	S/406.20	S/7,457.40			S/7,051.20	S/406.20	S/7,457.40			S/7,251.20	S/406.20	S/7,657.40			S/7,251.20	S/406.20	S/7,657.40

Tabla 29. Presupuesto de Inversiones

PRESUPUESTO DE INVERSIONES

DETALLE	VALOR COMPRA	IGV	PRECIO COMPRA	PORCENTAJE DEPRECIAC.	DEPRECIAC. ANUAL	DEPRECIAC. ACUM.
EQUIPOS DE PLANTA	S/. 120,000.00	S/. 21,600.00	S/. 141,600.00	10%	S/. 12,000.00	S/. 36,000.00
MUEBLES	S/. 15,000.00	S/. 2,700.00	S/. 17,700.00	10%	S/. 1,500.00	S/. 4,500.00
CAPITAL DE TRABAJO	S/. 25,000.00	S/. 0.00	S/. 25,000.00	0%	S/. 0.00	S/. 0.00
TOTAL	S/. 160,000.00	S/. 24,300.00	S/. 184,300.00		S/. 13,500.00	S/. 40,500.00

Tabla 30. Presupuesto de ventas

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
CANT. UNIDADES	10,454	10,454	10,454	31,362
VALOR VTA UNIT.	S/. 1.20	S/. 1.20	S/. 1.20	
VENTA ADICIONAL	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 5,000.00	S/. 5,000.00
VALOR VTA TOTAL	S/. 12,544.80	S/. 12,544.80	S/. 17,544.80	S/. 42,634.40
IGV	S/. 2,258.06	S/. 2,258.06	S/. 3,158.06	S/. 7,674.19
PRECIO VENTA TOTAL	S/. 14,802.86	S/. 14,802.86	S/. 20,702.86	S/. 50,308.59
VENTA AL CONTADO	S/. 11,842.29	S/. 11,842.29	S/. 16,562.29	
VENTA AL CREDITO	S/. 2,960.57	S/. 2,960.57	S/. 4,140.57	

Tabla 31. Presupuesto de costos

HOJA DE COSTOS

DETALLE	AÑO 1					AÑO 2				
	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO
MATERIA PRIMA			S/.1.20	S/.1.20	S/.2.40			S/.1.20	S/.1.50	S/.2.70
Piña deshidratada (kg)	S/. 1.20	10454	S/.12,544.80	S/.2,258.06	S/.14,802.86	S/. 1.20	5227	S/.6,272.40	S/.1,129.03	S/.7,401.43
MANO DE OBRA			S/.8,363.20	S/.0.00	S/.8,363.20			S/.8,363.20	S/.0.00	S/.8,363.20
COSTO DE M.O.D.	S/. 0.80	10,454	S/.8,363.20		S/.8,363.20	S/. 0.80	10,454	S/.8,363.20		S/.8,363.20
COSTOS INDIRECTOS DE FAB.			S/.14,704.30	S/.846.77	S/.15,551.07			S/.14,704.30	S/.846.77	S/.15,551.07
C.I.F. VARIABLE	S/. 0.45	10,454	S/.4,704.30	S/.846.77	S/.5,551.07	S/. 0.45	10,454	S/.4,704.30	S/.846.77	S/.5,551.07
C.I.F. FIJO			S/.10,000.00		S/.10,000.00			S/.10,000.00		S/.10,000.00
TOTAL COSTOS (A+B+C)			S/.23,068.70	S/.847.97	S/.23,916.67			S/.23,068.70	S/.848.27	S/.23,916.97

DETALLE	AÑO 3					TOTAL
	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	
MATERIA PRIMA			S/.1.20	S/.1.20	S/.2.40	S/.7.50
Piña deshidratada (kg)	S/. 1.20	5227	S/.6,272.40	S/.1,129.03	S/.7,401.43	S/.29,605.73
MANO DE OBRA			S/.8,363.20	S/.0.00	S/.8,363.20	S/.25,089.60
COSTO DE M.O.D.	S/. 0.80	10,454	S/.8,363.20	S/.0.00	S/.8,363.20	S/.25,089.60
COSTOS INDIRECTOS DE FAB.			S/.14,704.30	S/.846.77	S/.15,551.07	S/.46,653.22
C.I.F. VARIABLE	S/. 0.45	10,454	S/.4,704.30	S/.846.77	S/.5,551.07	S/.16,653.22
C.I.F. FIJO			S/.10,000.00		S/.10,000.00	S/.30,000.00
TOTAL COSTOS (A+B+C)			S/.23,068.70	S/.847.97	S/.23,916.67	S/.71,750.32

Tabla 32. Presupuesto de gastos

PRESUPUESTO DE GASTOS

DETALLE	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			TOTAL
	VALOR	IGV	PRECIO	VALOR	IGV	PRECIO	VALOR	IGV	PRECIO	
GASTOS ADMINISTRAT. (A)	S/.14,160.00	S/.2,548.80	S/.16,708.80	S/.14,160.00	S/.2,548.80	S/.16,708.80	S/.14,160.00	S/.2,548.80	S/.16,708.80	S/.50,126.40
GASTOS ADMINISTRAT.	S/.14,160.00	S/.2,548.80	S/.16,708.80	S/.14,160.00	S/.2,548.80	S/.16,708.80	S/.14,160.00	S/.2,548.80	S/.16,708.80	S/.50,126.40
GASTOS DE VENTAS (B)	S/.4,127.24	S/.630.00	S/.4,757.24	S/.4,127.24	S/.630.00	S/.4,757.24	S/.4,377.24	S/.630.00	S/.5,007.24	S/.14,521.72
GASTOS DE VENTAS VARIABLES	S/.627.24		S/.627.24	S/.627.24		S/.627.24	S/.877.24		S/.877.24	S/.2,131.72
GASTOS DE VENTAS FIJOS	S/.3,500.00	S/.630.00	S/.4,130.00	S/.3,500.00	S/.630.00	S/.4,130.00	S/.3,500.00	S/.630.00	S/.4,130.00	S/.12,390.00
TOTAL GASTOS (A+B+C)	S/.18,287.24	S/.3,178.80	S/.21,466.04	S/.18,287.24	S/.3,178.80	S/.21,466.04	S/.18,537.24	S/.3,178.80	S/.21,716.04	S/.64,648.12

Tabla 33. Cuadro de amortización del préstamo bancario

CUADRO DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO BANCARIO

AÑO	CAPITAL	INTERES	AMORTIZ.	CUOTA
AÑO 1	S/.25,000.00	S/.3,750.00	S/.6,250.00	S/.10,000.00
AÑO 2	S/.18,750.00	S/.2,812.50	S/.6,250.00	S/.9,062.50
AÑO 3	S/.12,500.00	S/.1,875.00	S/.6,250.00	S/.8,125.00
AÑO 4	S/.6,250.00	S/.937.50	S/.6,250.00	S/.7,187.50
TOTAL		S/.9,375.00	S/.25,000.00	S/.34,375.00

Tabla 34. Presupuesto de liquidación del IGV

PRESUPUESTO DE LIQUIDACION DEL IGV

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
IGV Ingresos	S/.0.00	S/.2,258.06	S/.2,258.06	S/.3,158.06
IGV Egresos	-S/.24,300.00	-S/.4,026.77	-S/.4,027.07	-S/.4,026.77
Liquidación IGV	-S/.24,300.00	-S/.1,768.71	-S/.1,769.01	-S/.868.71
Crédito Fiscal	S/.0.00	-S/.24,300.00	-S/.26,068.71	-S/.27,837.72
Crédito Acumulado	-S/.24,300.00	-S/.26,068.71	-S/.27,837.72	-S/.28,706.43
Neto a Pagar	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00

Tabla 35. Estado de resultados proyectado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
VENTAS	S/.12,544.80	S/.12,544.80	S/.17,544.80	S/.42,634.40
(-) COSTO DE VENTAS	-S/.23,068.70	-S/.23,068.70	-S/.23,068.70	-S/.69,206.10
= UTILIDAD BRUTA	-S/.10,523.90	-S/.10,523.90	-S/.5,523.90	-S/.26,571.70
(-) GASTOS OPERATIVOS				
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-S/.14,160.00	-S/.14,160.00	-S/.14,160.00	-S/.42,480.00
GASTOS DE VENTAS	-S/.4,127.24	-S/.4,127.24	-S/.4,377.24	-S/.12,631.72
DEPRECIACION Y AMORT.	-S/.13,500.00	-S/.13,500.00	-S/.13,500.00	-S/.40,500.00
= UTILIDAD OPERATIVA	-S/.42,311.14	-S/.42,311.14	-S/.37,561.14	-S/.122,183.42
(-) GASTOS FINANCIEROS	-S/.3,750.00	-S/.2,812.50	-S/.1,875.00	-S/.8,437.50
= Utilidad antes de I.R.	-S/.46,061.14	-S/.45,123.64	-S/.39,436.14	-S/.130,620.92
(-) IMPUESTO A LA RENTA	S/.13,588.04	S/.13,311.47	S/.11,633.66	S/.38,533.17
= UTILIDAD NETA	-S/.32,473.10	-S/.31,812.17	-S/.27,802.48	-S/.92,087.75

Tabla 36. Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA					
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
ENTRADAS EFECTIVO	-	11,842.29	14,802.86	19,522.86	46,168.02
VENTAS CONTADO PERIODO	-	S/. 11,842.29	S/. 11,842.29	S/. 16,562.29	40,246.87
VENTAS CREDITO PER. ANTERIOR	-	-	S/. 2,960.57	S/. 2,960.57	
SALIDAS DE EFECTIVO	-184,300.00	-31,794.68	-32,071.54	-33,999.05	-282,165.27
INVERSION ACTIVO FIJO	-S/. 159,300.00	-	-	-	-159,300.00
INVERSION INTANGIBLE	-	-	-	-	-
CAPITAL DE TRABAJO	-S/. 25,000.00	-	-	-	-25,000.00
COSTO DE PRODUCTOS TERMIN.	-	-S/.23,916.67	-S/.23,916.97	-S/.23,916.67	-71,750.32
GASTOS ADMINISTRAT.	-	-S/.16,708.80	-S/.16,708.80	-S/.16,708.80	-50,126.40
GASTOS VENTAS	-	-S/.4,757.24	-S/.4,757.24	-S/.5,007.24	-14,521.72
PAGO DE IGV	-	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	-
PAGO DE IMP. RENTA	-	S/.13,588.04	S/.13,311.47	S/.11,633.66	38,533.17
FLUJO DE CAJA ECONOM.	-184,300.00	-19,952.39	-17,268.68	-14,476.19	-235,997.25
FINANCIAMIENTO					-
PRESTAMO	S/.25,000.00				25,000.00
AMORTIZACION	-	-S/.6,250.00	-S/.6,250.00	-S/.6,250.00	-18,750.00
INTERESES	-	-S/.3,750.00	-S/.2,812.50	-S/.1,875.00	-8,437.50
FLUJO DE CAJA FINANC.	-159,300.00	-29,952.39	-26,331.18	-22,601.19	-238,184.75
SALDO INICIAL DE CAJA	-	-	-29,952.39	-56,283.56	-
SALDO FINAL DE CAJA	-	-29,952.39	-56,283.56	-78,884.75	-78,884.75

Tabla 37. Balance general proyectado

BALANCE GENERAL PROYECTADO - AÑO 3				
ACTIVO			PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE			IMPUESTOS POR PAGAR	-
EFFECTIVO Y EQUIV. EFFECTIVO	78,884.75		PRESTAMO POR PAGAR	S/.6,250.00
CAPITAL DE TRABAJO	25,000.00			
CUENTAS POR COBRAR	S/. 4,140.57		TOTAL PASIVO	6,250.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	49,744.18			
ACTIVO NO CORRIENTE			PATRIMONIO	
ACTIVO FIJO	S/.120,000.00		CAPITAL	159,300.00
(-) DEPREC.ACUM	-S/.36,000.00		RESULTADO ACUMULADO	-S/.92,087.75
INTANGIBLES	S/.15,000.00			
(-) AMORTIZAC.ACUM.	-S/.4,500.00			
TOTAL ACTIVO NO CORR.	S/.94,500.00		TOTAL PATRIMONIO	67,212.25
TOTAL ACTIVO	44,755.82		TOTAL PASIVO Y PATRIM.	73,462.25
COK	20.00%			
VAN FINANCIERO	215,625.25			
TIR FINANCIERO	44.00%			
TASA DE INTERES	15.00%			
WACC	18.72%			
VAN ECONOMICO	222,008.84			
TIR ECONOMICO	46.00%			

CONCLUSIONES

Esta investigación se concluye que la negociación de piña deshidratada a Alemania es factible.

Alemania es uno de los mercados objetivo ya que es un país que da mucha seguridad, confiabilidad en el nivel de ventas.

Los alemanes muestran un grado de consumidor elegido para nuestro producto de piña deshidratada, en cuanto a la edad, sus hábitos alimenticios, el poder adquisitivo, y las consideraciones en lo logístico permite un fácil acceso al mercado alemán.

Los acuerdos comerciales y reglamentación aduanera vigentes entre Perú y Alemania son fiables para la exportación, especialmente por las normas que se debe cumplir para la exportación de la piña deshidratada al país de Alemania.

Es muy necesario respetar la norma establecida entre la Unión Europea y Alemania por lo que es muy importante la salud del consumidor.

Desde un punto de vista logístico podemos realizar una planeación estratégica completa y clara.

En el análisis económico y su proyección de cifras demuestran que la exportación de piña deshidratada es rentable.

Las frutas deshidratadas son saludables y su valor está en que ofrecemos nuestro producto al consumidor y tiene un valor nutritivo excelente en vitaminas y que se conserva los sabores y sus propiedades de la piña.

Por consecuencia la evaluación financiera presenta que el negocio es viable y muy rentable para poder tener un VAN mayor a cero y un TIR elevado a la tasa que se espera para recuperar la inversión.

RECOMENDACIONES

Es recomendable asistir a eventos para promocionar nuestro producto, tanto nacional como internacional.

Es recomendable buscar nuevos mercados de venta donde tenga una buena aceptación, con el fin de buscar nuevos mercados.

Es recomendable recurrir a los bancos para financiar, con una finalidad de obtener un buen rendimiento.

Es recomendable diversificar la oferta incrementando la diversidad de frutas deshidratados.

BIBLIOGRAFÍA

Citas bibliográficas Consultadas

SENASA (2022) *partida arancelaria SENASA. consultado en mayo2022.*

<https://servicios.senasa.gob.pe/consultaRequisitos/consultarRequisitos.action>

SENASA (2022) *requisitos fitosanitarios de exportación SENASA.*

<https://servicios.senasa.gob.pe/consultaRequisitos/consultarRequisitos.action>.

DIGESA(2022)*requisitos fitosanitarios DIGESA.*

<http://www.digesa.minsa.gob.pe/DEPA/NORMAS.asp>.

MINCENTUR. (2022) *certificado de origen MINCENTUR.*

https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/alianza/anexo.html.

RFL cargo. (2022) *esquema de carga.*

<https://rflcargo.com/esquemas-de-carga/>.

SICEX. (2022, 11 de abril) *rutas marítimas SICEX.*

<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,7>

PROMPERU (2022) *rutas aéreas PROMPERU.*

<https://rutasaereas.promperu.gob.pe/#>

COPYRIGHT (2022) *puerto de Bremerhaven.*

https://www.google.com/search?q=puerto+bremerhaven&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwio-oW24Lr5AhXoO7kGHT71D8kQ_AUoAnoECAIQBA&biw=1707&bih=732&dpr=0.8#imgrc=xYn0CEGwxa20nM.

MONICA, V. (2013, 18 de abril) *puerto Hamburgo*.

<https://www.dw.com/es/puerto-de-hamburgo-modelo-de-exportaci%C3%B3n/a-16740132>.

VANBASTEN. (2021, 25 de abril) *puerto de Brunsbuttel Alemania*.

<https://es.wikipedia.org/wiki/Brunsb%C3%BCttel>.

AOSBOT (2019, 20 de octubre) *nordenham*.

<https://es.wikipedia.org/wiki/Nordenham>.

AEROPUERTOS.NET (2022) *aeropuerto Frankfurt Alemania*.

https://www.google.com/search?q=AEROPUERTO+EN+ALEMANIA+FRANKFURT&hl=es&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=2ahUKEwi4tr7L4br5AhXSCtQKHbnaB98Q_AUoAnoECAIQBA&biw=1707&bih=732&dpr=0.8#imgrc=EQm48m1QL8nqYM.

MINSENTUR (2022) *distribución y transporte de mercadería MINSENTUR*.

https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/alemania/06_01.html

AETAE (2022) *asociación de empresas de transporte aéreo internacional AETAE*.

<http://www.aetai.org/>

(1993) *puerto Hamburgo*.

https://es.wikipedia.org/wiki/Puerto_de_Hamburgo.

COPYRIGHT (2022) *portal portuario*.

<https://portalportuario.cl/alemania-puertos-de-bremen-llegan-a-octubre-con-alza-de-102-en-manejo-de-teu/>.

SIISEX (2022, 11 de abril) *rutas marítimas. SIISEX*

<https://rutasmartimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,7>.

INTRADECUSTOMS (2020, 24 de febrero) *proceso de importación.*

<https://twitter.com/intradecustoms/status/1231895560279322624>

MINCENTUR (2022) *canales de distribución MINCENTUR.*

[https://www.mincetur.gob.pe/wp-](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/alianza/img/cacao_03.html)

[content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/alianza/img/cacao_03.html](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/alianza/img/cacao_03.html).

MINCENTUR (2022) *canales de comercialización MINCENTUR.*

[https://www.mincetur.gob.pe/wp-](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/alianza/07_01.html?rhtocid=4.0_1#)

[content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/alianza/07_01.html?rhtocid=4.0_1#](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/alianza/07_01.html?rhtocid=4.0_1#).

DIARIOEEXPORTADOR (2022) *aplicaciones de la carta de crédito.*

<https://www.diariodelexportador.com/2017/06/abc-exportador-aplicacion-de-una-carta.html>.

EDITORIAL LA REPUBLICA S.A.S (2022) *exportación de frutas deshidratadas.*

<https://www.agronegocios.co/agricultura/exportacion-de-frutas-deshidratadas-liofilizadas-y-horneadas-movio-us-58-8-millones-en-2020-3061816>.