

## **Exportación de Tuna desde Ayacucho: Un Análisis del Mercado Internacional**

Edison Achalma, Semnia Chocce, July Durand, Brenda Gamboa, y Alejandrina Galindo

Economía, Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga

Economía internacional II

Econ. William Dante Canales Molina

07/13/2021

### **Nota del Autor**

Edison Achalma  <https://orcid.org/0000-0001-6996-3364>

Los autores no tienen conflictos de intereses que revelar. Los roles de autor se clasificaron utilizando la taxonomía de roles de colaborador (CRediT; <https://credit.niso.org/>) de la siguiente manera: Edison Achalma: writing, conceptualization; Semnia Chocce: formal analysis, visualization, editing; July Durand: editing, funding acquisition; Brenda Gamboa: editing, funding acquisition; Alejandrina Galindo: editing, funding acquisition

La correspondencia relativa a este artículo debe dirigirse a Edison Achalma, Economía, Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga, Portla Independencia N 57, Ayacucho, PE, Email: [elmer.achalma.09@unsch.edu.pe](mailto:elmer.achalma.09@unsch.edu.pe)

### Resumen

This study explores the strategic and ethical considerations of exporting prickly pear (tuna) from Ayacucho, Peru, to international markets, with a focus on Beijing, China. It examines the operational framework of Ecotuna S.C.R.L., a Peruvian company established in 2020, aiming to penetrate global markets within a year. The analysis includes market demand in China, logistical processes, and economic viability, highlighting the fruit's nutritional value and its alignment with shifting consumer preferences toward healthier diets. Ethical implications, such as sustainable production and fair trade, are addressed in the context of contemporary societal needs. Drawing on trade data and consumer trends, the research underscores the potential for Ayacucho's tuna to compete with leading exporters like Mexico while fostering local development. The study concludes by outlining key challenges and opportunities for sustainable export growth.

*Palabras Claves:* prickly pear export, international trade, Ayacucho Peru, China market, sustainable agriculture

**Exportación de Tuna desde Ayacucho: Un Análisis del Mercado Internacional****Tabla de contenidos**

<b>Introduction</b>	<b>5</b>
<b>Capítulo 1. Antecedentes de la empresa</b>	<b>5</b>
Historia de la empresa . . . . .	5
Descripción de producto . . . . .	5
<b>Capítulo 2. Plan estratégico y plan organizacional</b>	<b>6</b>
Gestión administrativa . . . . .	6
Gestión de los mercados internacionales y logística exportadora . . . . .	7
Proceso Logístico País Exportador . . . . .	7
Logística del Trayecto de Origen . . . . .	8
Gestión económica y financiera . . . . .	9
Plan estratégico . . . . .	10
Misión . . . . .	10
Visión . . . . .	10
Plan de marketing . . . . .	10
<b>Capítulo 3. Estudio de mercado internacional y plan de marketing</b>	<b>10</b>
Análisis de la oferta . . . . .	10
Mercado objetivo . . . . .	11
Ficha país . . . . .	11
Exigencias del producto . . . . .	12
Requisitos de importación . . . . .	12
Barreras arancelarias . . . . .	14
Barreras no arancelarias . . . . .	14
Canales de distribución . . . . .	16
Medio de transporte . . . . .	16
Análisis de la demanda . . . . .	16

EXPORTACIÓN DE TUNA	4
Tendencia general del consumidor . . . . .	16
Características generales del mercado . . . . .	19
Análisis del comportamiento del consumidor . . . . .	20
<b>Capítulo 4. Plan de operación</b>	<b>21</b>
Ficha de insumo producto . . . . .	21
Insumos . . . . .	21
Personal . . . . .	21
Costos de producción . . . . .	21
Cadena de producción . . . . .	22
<b>Capítulo 5. Gestión exportadora</b>	<b>22</b>
Análisis de Costos y precios de exportación . . . . .	22
Modalidades de pago . . . . .	22
Forma de pago . . . . .	22
Entrega de mercancía . . . . .	23
Cobro . . . . .	23
Riesgos . . . . .	23
Ferias . . . . .	25
Fruit & Tech . . . . .	25
Frutal . . . . .	25
Expo Fruit . . . . .	25
<b>Capítulo 6</b>	<b>25</b>
Análisis comparativos de precios de Brasil . . . . .	25
<b>Publicaciones Similares</b>	<b>26</b>

## **Exportación de Tuna desde Ayacucho**

### **Capítulo 1. Antecedentes de la empresa**

#### **Historia de la empresa**

LA EMPRESA ECOTUNA S.C.R.L. es una empresa peruana dedicada a la exportación de tuna, de la más alta calidad, saludable y buen sabor. Fue creada y fundada el 23 de enero del 2020, registrada dentro de las sociedades mercantiles y comerciales como una sociedad comercial de responsabilidad limitada.

Con miras a su expansión internacional, Ecotuna proyecta realizar sus primeras exportaciones en un plazo máximo de un año. Así, la empresa busca desarrollarse y crecer, tanto en el mercado nacional como internacional y generar valor a través de la innovación en el desarrollo. Mejorar los productos que ofrece, con una rápida capacidad de respuesta, flexibilidad a los requerimientos y necesidades de los clientes, para la mejora continua de los procesos.

Nuestro equipo está comprometido con la calidad del producto, proceso de mejora continua y en la construcción de lazos comerciales a largo plazo con nuestros clientes y stakeholders.

#### **Descripción de producto**

La tuna, cuyo nombre científico es *Opuntia ficus-indica*, es una planta de la familia de las cactáceas la cual crece en los valles secos interandinos de Ayacucho.

Especialmente adaptada a la escasez de agua y cuya exportación no compite con las tierras agrícolas. Esta planta produce frutos comestibles que, con el tiempo, ha llegado a tener gran aceptación en el mercado. La partida arancelaria es 0810909000.

**NOMBRE:** Tuna, nopal, chumbera, penca

**DESCRIPCIÓN:** Tuna

**PRESENTACIÓN:** Principalmente como fresco, también puede industrializarse con la perspectiva de procesar agroindustrialmente a la elaboración de jugos y pulpas, fruta deshidratada, aceites y gomas, mermeladas y néctares.

**ESPECIES Y VARIEDADES:** En nuestro país, se conocen las siguientes variedades: tuna rosada.

**Figura 1**

**ZONAS DE PRODUCCIÓN:** La tuna en nuestro país es producida principalmente en los departamentos de **Ayacucho**, Huancavelica, Lima y Cusco

**ORIGEN:** La tuna es originaria de los Andes del Perú, Bolivia y de las planicies de México.

**USOS Y APLICACIONES:** Proviene de una planta con 1.5 - 2.5 m. de altura, flores color amarillo claro, pencas de 20 - 25 cm de diámetro. Es una planta susceptible a plagas y enfermedades

## **Capítulo 2. Plan estratégico y plan organizacional**

### **Gestión administrativa**

El objetivo de la administración es aumentar la productividad como medio para incrementar las posibilidades de competir con éxito en el mercado de Estados Unidos. La gerencia se encargará de manejar los aspectos no solo operacionales, sino también estratégicos, así como de definir el rumbo y las estrategias de la organización.

En el Organigrama de la empresa ECOTUNA, se deben destacar las siguientes instancias:

- Asamblea General de delegados.
- Consejo Directivo.

- Gerencia.
- Comités Consultivos.

## Gestión de los mercados internacionales y logística exportadora

### *Proceso Logístico País Exportador*

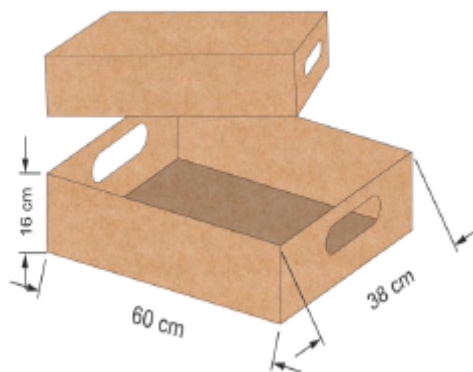
Se desarrollará la compra de tunas al por mayor de regiones estratégicas que producen la tuna con lo cual tendremos la capacidad necesaria para abastecer el mercado internacional.

**Protocolo del producto.** Después se realiza la cadena de embalaje del producto Tuna, el cual va a hacer embalado en cajas para frutas con ranura de ventilación y circulación a frío.

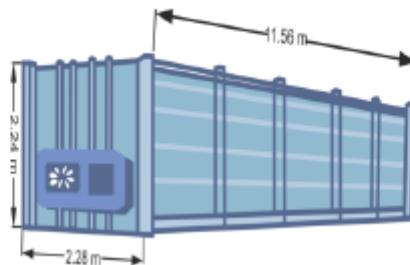
**Protocolo de Embalaje.** El embalado de tuna será en cajas para frutas, que llevara una ranura de ventilación y circulación a frio.

### **Figura 2**

#### *Protocolo de Embalaje*



**Protocolo de Embarque.** La mercancía será cargada en el almacén de nuestra empresa ECOTUNA en el departamento de Ayacucho, que luego será llevado en camiones con destino al aeropuerto internacional del Perú donde será la carga de la mercancía de 1500 cajas a un contenedor.

**Figura 3***Protocolo de Embarque***Figura 4***Alt text****Logística del Trayecto de Origen***

Para la exportación de Tuna, el vendedor debe entregarle al agente de adunas la siguiente información previamente diligenciada:

- Factura de venta
- Lista de empaque
- Certificado de origen
- Mandato aduanero

**Trayecto internacional..**

1. Obtención de la fecha del zarpe del avion desde el aeropuerto internacional y certificación de la fecha del ETA (Stimetion time arrive) del avion a Beijin.
2. Reclamación de los documentos originales en la línea aérea.
3. Contratación de flete aéreo internacional.



4. La contratación de seguro internacional será pagada por el importador de acuerdo con nuestro INCOTERM.

**Trayecto destino..** El destino es Beijing

**Figura 5**

*Trayecto destino*



### ***Gestión económica y financiera***

Como base para cualquier negocio, es necesario disponer de una fuente de capital que ayude en el inicio y posterior comienzo de la actividad. Se podrá exportar con la ayuda de las siguientes fuentes:

- Fuentes ajenas: Préstamos financieros, del banco Interbank.
- Fuentes propias: Aportación de los socios.
- Ayudas públicas: Financiación por parte de los organismos públicos.

## Plan estratégico

### *Misión*

Exportación de Tuna a los mercados internacionales como China y la comunidad europea, superando las expectativas de nuestros clientes internacionales, en cuanto a sabor, frescura e inocuidad alimentaria.

### *Visión*

Para el año 2023, ser reconocidos internacionalmente, como una empresa exportadora de tuna de la mejor calidad; ampliando la cartera de productos rentables y diversificados, propietarios de terrenos debidamente manejados e ingresando a los mercados más exigentes del mundo, caracterizándonos por la alta calidad y frescura de nuestros productos, generando valor y bienestar a nuestros colaboradores, a nuestros proveedores y a nuestros clientes.

## Plan de marketing

### Capítulo 3. Estudio de mercado internacional y plan de marketing

#### Análisis de la oferta

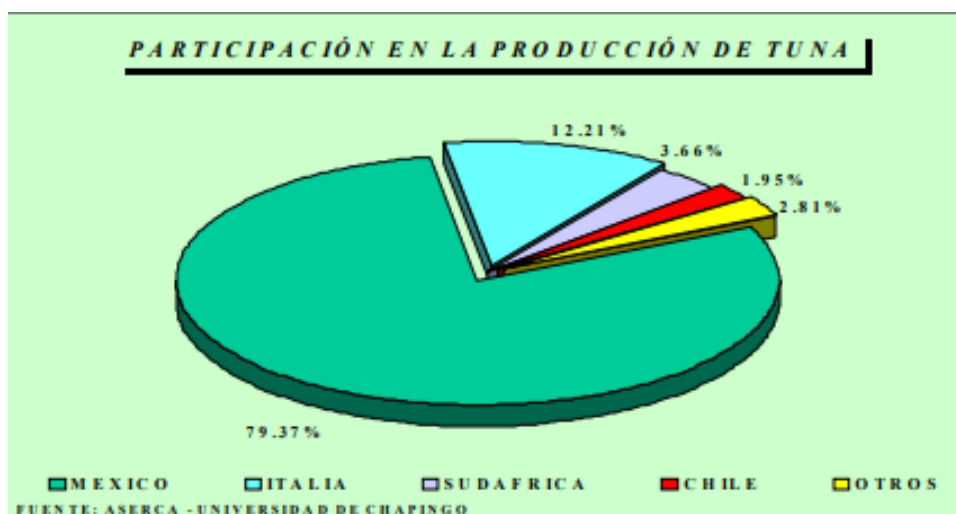
**Tabla 1**

*Principales países exportadores*

Nº	País	%Var 18-17	%Part 18	Total Exp. 2018
				(millon US\$)
1	Mexico	106%	79%	200.22
2	Italia	29%	12%	272.47

*Note.* COMTRADE

México al ser el país de origen de este fruto cuenta con la ventaja de tener un depositario nacional con más de 400 variedades de tuna. De un total de 40.000 toneladas de **tuna** que se exportan aproximadamente, Puebla aporta 8.000. Por tanto, se considera como una competencia para nuestra empresa.

**Figura 6***Participación en la producción de tuna**Note. ASERCA - Universidad de Chapingo***Tabla 2***Principales empresas exportadoras*

Empresa	%Var 20-19	%Part. 20
Empresa Mexbest Mexico	20%	17%
Empresa TunaMex		
Pomica Perú sociedad anónima cerrada	7%	7

**Mercado objetivo**

Nuestro mercado de destino será China específicamente su capital Beijing, este país es uno de los principales importadores de tuna (partida frutas frescas), pues importa el 41% de tuna a nivel mundial, dicha ciudad cuenta con un estimado de 18,827,069 de habitantes al 2020 de acuerdo con los datos de la CEPAL con un aumento de 0,47% promedio anual.

**Ficha país**

País objetivo	CHINA
Área	9.562.910 Km2

<b>País objetivo</b>	<b>CHINA</b>
Capital	Beijing - Pekín
Población	1.400.050.000
<b>Idioma oficial</b>	Mandarín
Ubicación geográfica	Asia
Moneda	Yuanes chinos
<b>Tipo de cambio</b>	0.15 USD -0.61 PEN
Pbi	12.901.904 M.€ - 15255791.88 Mill USD
<b>Pbi per cápita</b>	9.215€ - 10.89 USD
Tasa de crecimiento anual	18,3%
Clima	En China, los veranos son largos, tórridos, opresivos y ventosos; los inviernos son cortos, frescos y secos y está parcialmente nublado durante todo el año.  Durante el transcurso del año, la temperatura generalmente varía de 10 °C a 37 °C y rara vez baja a menos de 4 °C o sube a más de 39 °C.
<b>Pesos y medidas</b>	Jin
<b>Días festivos</b>	01 de enero, El día de año nuevo  12- 17 de febrero, Año nuevo chino  3 – 5 de abril, Festival Qing Ming  14 al 16 de junio, Festival del barco del dragón  El 21 de setiembre, Festival de mediados de otoño  De 1- 7 de octubre, Día nacional de la semana dorada

## **Exigencias del producto**

### ***Requisitos de importación***

Para las exportaciones realizadas desde/a China se deben presentar los siguientes documentos:

- declaración de aduanas, contrato original (con sello), factura comercial original (con sello), lista de empaque original (con sello), certificado de salida y certificación de cuarentena, documentos de transporte, documentos de seguro, Documentos legales
- Código de Registro de Aduanas (Código CR): Para todos los envíos (excepto documento y efectos personales) deben estar identificados con dicho código.
- Código Armonizado (Código HS): El código HS ayuda a clasificar las mercancías y acelerar el despacho de aduanas.

Todas las empresas de los países autorizados para exportar a China deben registrarse ante AQSIQ. Los documentos de recomendación incluyen:

- Información de la compañía. Nombre/dirección/ n° aprobación
- Información del producto: Nombre/materias primas/aplicación
- Certificado de libre venta emitido por el organismo nacional del país de origen

Los productos que arriben a China podrán ser destruidos o devueltos si se encuentra cualquiera de las siguientes condiciones:

- El país de origen se encuentra prohibido de exportar a China
- Los proveedores (exportadores) no cuentan con aún con la licencia china
- El producto del proveedor (exportador) no se encuentra registrado
- La mercancía no corresponde con el documento/licencia china
- Etiquetado inapropiado del empaque de forma que no puede ser corregido.
- La fecha expiración a vencido y la calidad ha sido afectada
- La mercancía ha sido contaminada con excremento animal, organismos patógenos.

***Barreras arancelarias******Barreras no arancelarias***

**Regulaciones sanitarias y fitosanitarias..** Los requisitos fitosanitarios para la república popular China en cuanto a los cítricos son:

- Certificación sanitaria de lugar de producción
- Certificación de plantas de empaque
- Certificación del inicio del tratamiento cuarentenario en frío
- Etiquetado de envases. La caja debe ser limpia y sin uso, marcada obligatoriamente en inglés.

**Inspección:** El Departamento de Inspección y Cuarentena llevará a cabo las inspecciones de acuerdo con las disposiciones siguientes:

- Verificación de Documentos
- Verificación de Etiqueta
- Comprobación Sensorial

**Plaguicidas:** La norma estipula 322 límites máximos de residuos de pesticidas

**Micotoxinas:** La norma GB2761-2011 “Niveles máximos de micotoxinas en alimentos” estipula los niveles máximos de Aflatoxina B1, Aflatoxina M1, Deoxynivalenol, Patulina, Ochratoxina A and zearalenona en alimentos.

**Niveles máximos de contaminantes****Figura 7**

*Clases (nombres) de los alimentos*

Clases (nombres) de los Alimentos	Límite Máximo (Pb) Mg/kg
Frutas y sus productos	
Frutas frescas (excepto bayas y frutas en granos pequeños)	0,1
Bayas y otras frutas en granos pequeños	0.2
Productos de frutas	1,0

**Químicos:** Esta norma establece los límites máximos en alimentos de plomo, cadmio, mercurio, arsénico, estaño, níquel, cromo, nitrito, nitrato, benzo (a) pireno, N-dimetilnitrosamina, Policlorobifenilos y 3-cloro-1, 2- propanodiol.

**Normas de etiquetado..** El etiquetado de alimentos preenvasados (todo alimento envuelto, empaquetado o embalado previamente, listo para ofrecerlo al consumidor) se rige en China por la norma GB 7718 – 2011 “Norma General para Etiquetado de Alimentos Preenvasados.

- Deberá ser de conformidad con los requisitos de las leyes estatales y reglamentos, así como con las normas de seguridad alimentaria.
- Tendrá que ser claro, llamativo y duradero. Debe ser fácilmente legible e identificable por los consumidores al comprarlo.
- Deberá ser verdadero, exacto, y no deberá presentar alimentos de manera falsa, exagerada, confundir a los consumidores ni con palabras o imágenes engañosas.
- No deberá describirse ni presentarse con palabras, imágenes o símbolos que se refieran o se sugieran, directa o indirectamente, a cualquier otro producto.
- Deberá utilizar los caracteres chinos estándares (salvo en la marca). Todas las lenguas extranjeras no pueden ser mayores que los caracteres chinos correspondientes (salvo la marca).

**Normas de envases y embalajes..** En China, los envases y embalajes están regulados por la ley de Seguridad Alimentaria publicada en el 2009. Los artículos N° 32 y N° 62 prohíben la importación, uso o compra de aditivos, materiales de envases que no cumplan con los estándares chinos de seguridad alimentaria.

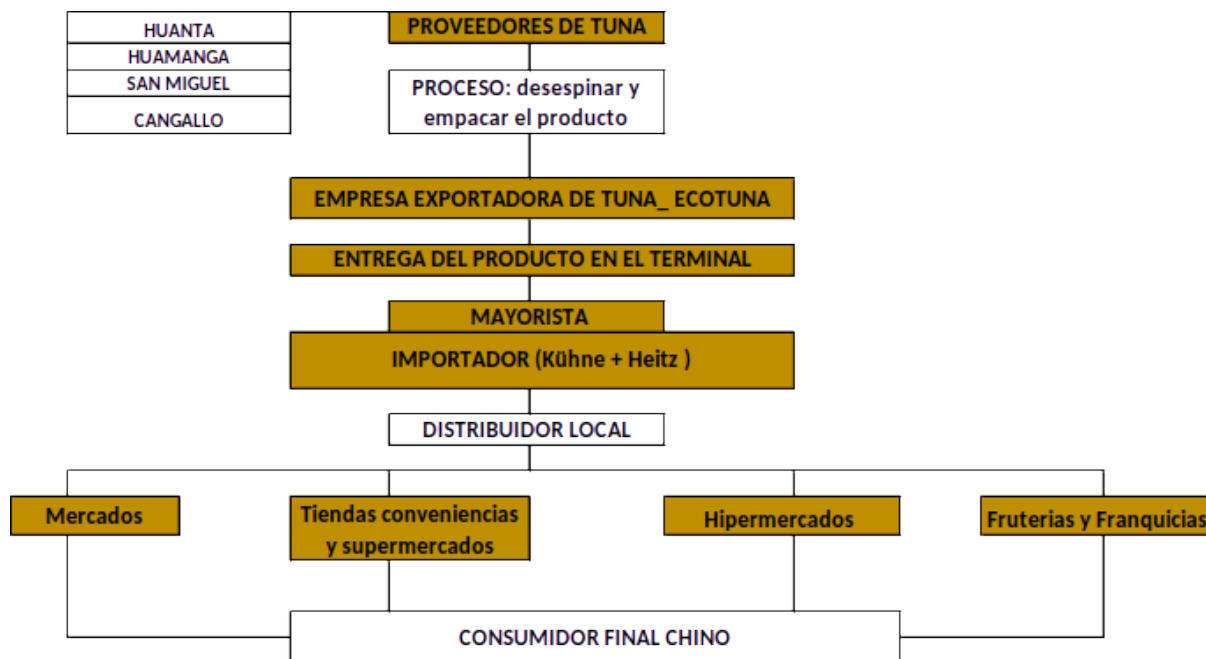
**Normas ambientales..** Dentro de las Normas que actualmente están funcionando en China en el ámbito ambiental (clima y biodiversidad) para frutas y verduras frescas y fabricación de productos alimentarios (procesados) esta:

**IFOAM Basic Standard/ GB 2760 – 2011**

## Canales de distribución

**Figura 8**

*Canales de distribución*



El canal de distribución de la empresa exportadora ECOTUNA *será por medio del \_canal mayorista*, el producto ira del exportador a manos del mayorista o distribuidor general, luego pasará por un minorista o distribuidor local para llegar al consumidor final, de la siguiente forma:

Exportador————> Mayorista————> Minoristas————> Usuario

## Medio de transporte

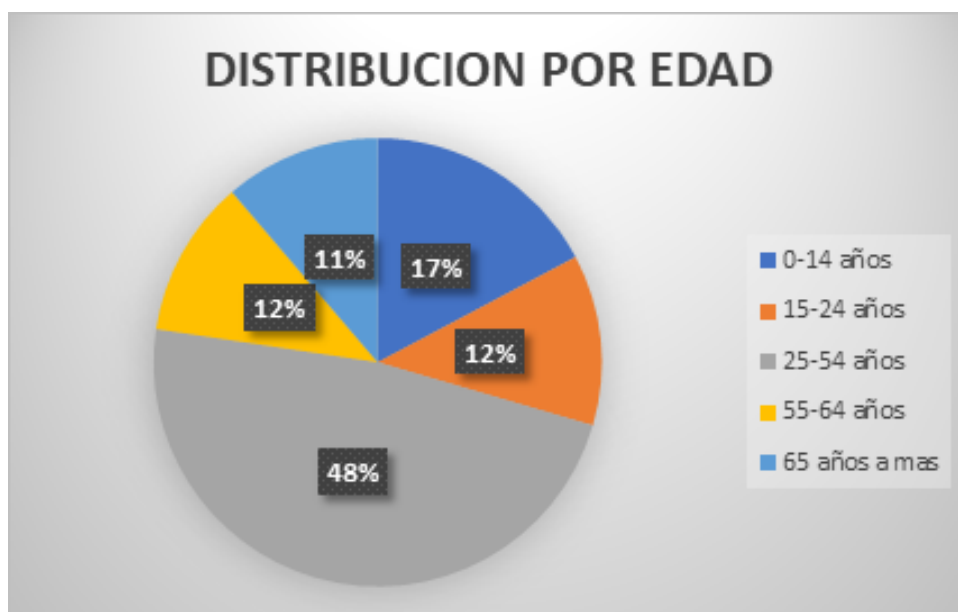
El medio de transporte para la exportación de Tuna blanca y naranja se realiza a través del Transporte aéreo, se llevará el producto vía aérea porque es un transporte rápido, ideal para productos perecibles y con alto grado de fragilidad como la tuna.

## Análisis de la demanda

### *Tendencia general del consumidor*

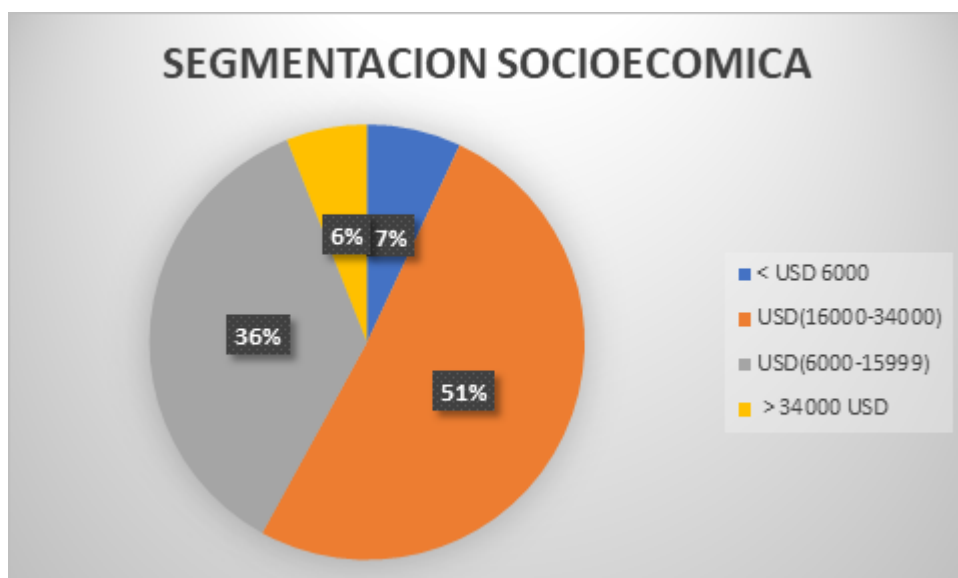
Si bien es cierto que nuestro producto puede ser consumido por todos los rangos de edades, nuestra población objetivo será la de 25-54 años ya que conforman el mayor porcentaje de la población y a su vez consideramos que dentro de estos rangos de edades se encuentran



**Figura 9***Segmentación demográfica*

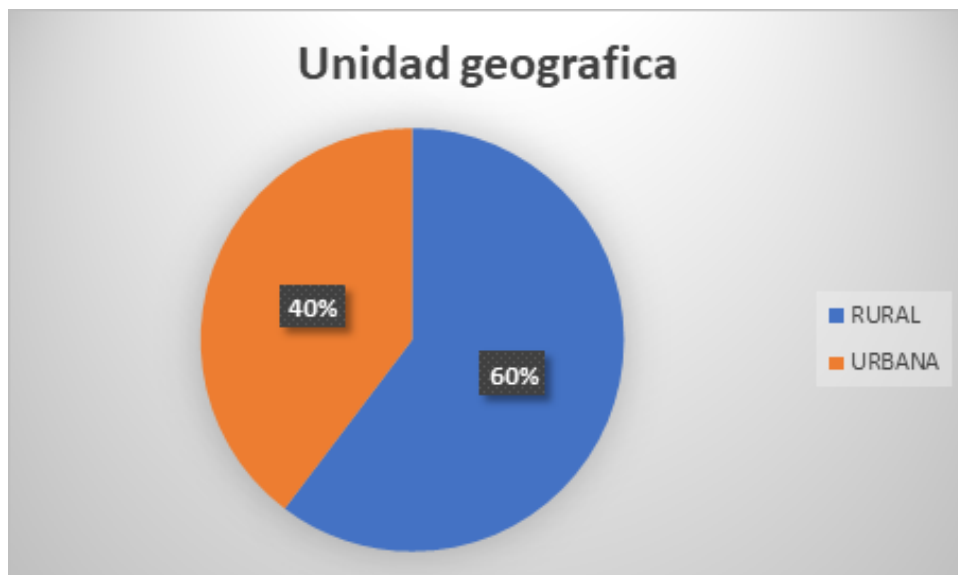
*Note.* Indexmundi, elaboración propia

las personas con más independencia económica o con familias para adquirir nuestro producto.

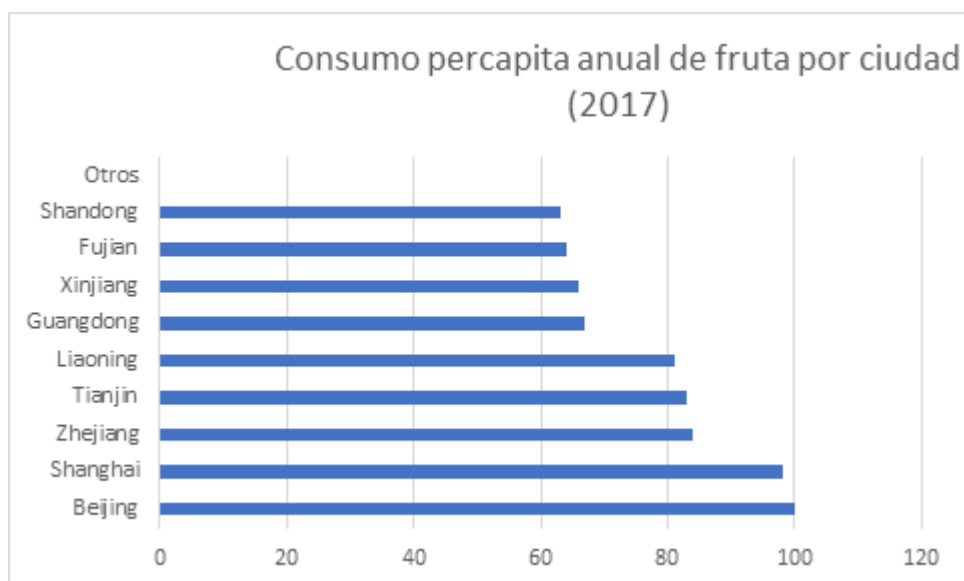
**Figura 10***Segmentación socioeconómica*

*Note.* Mckinsey quarterly, elaboracion propia

Nuestro producto ira dirigido a personas con ingresos de entre 16000-34000 USD pues conforman el mayor porcentaje de la población

**Figura 11***Segmentación geográfica*

*Note.* Santander trade elaboracion propia

**Figura 12***Consumo percapita anual de fruta por ciudad (2017)*

*Note.* National Bureau of Statistics of China elaboración Propia

Nuestro mercado objetivo será la población urbana centrada en la ciudad de Beijing ya que tiene el consumo per cápita anual más grande de fruta en china.

### **Características generales del mercado**

**FACTOR DEMOGRÁFICO:** China cuenta con una población de 1.400.050.000 de habitantes, “siendo el país más poblado del mundo, tiene una densidad de población media, de 146 habitantes por Km<sup>2</sup>” (Datos,2018). La conformación de la población no es diversa, Tan solo un 0,07% de la población de China son inmigrantes, según los últimos datos de inmigración publicados por la ONU.

**FACTOR ECONÓMICO:** China es la segunda economía del mundo por volumen de PIB (15255791.88 mill USD). Además es el segundo país con mayor volumen de importaciones del ranking mundial, los compradores chinos están interesados en importar fruta de todo el mundo fundamentalmente del hemisferio sur, las que distribuye en el mercado mayorista, en tiendas de frutas como (Gogo Fruits) comercializada través de una plataforma de ‘e-commerce’, así también como la italiana RK Growers que busca posicionarse en China con un amplio catálogo de productos, producidos en Italia, pero también en países del hemisferio sur.

**FACTOR ESTILO DE VIDA:** Este es un factor clave pues a medida que mejoran las condiciones de vida en China, el número de pacientes de alta presión arterial, alto nivel de glucemia y alta grasa sanguínea se incrementa cada día más, por lo que se espera que los ciudadanos cambien y reajusten sus hábitos alimenticios, así como aumenten la variedad de frutas que consumen. La Tuna podría satisfacer esta demanda ya que esta posee un alto valor nutricional, es considerado un alimento funcional ya que su consumo proporciona beneficios que fortalecen la salud , es alto en fibra ,poder antioxidante y rica en vitamina C por lo que su consumo evita el envejecimiento de los tejidos , ayuda a la prevención de la obesidad diabetes y al control del colesterol.(Organización para las Naciones Unidas para la Alimentación [FAO],2016),

**FACTOR TECNOLÓGICO:** Debido a que el día a día de la población China transcurre de una forma muy rápida, éstos buscan opciones que se acoplen a su velocidad, no dejando de lado la calidad de lo que desean adquirir. Por tal razón, las ventas por internet y aplicaciones

móviles se han incrementado ya que esta forma de compra les garantiza el consumo instantáneo (Promperú, 2015).

### **Análisis del comportamiento del consumidor**

Los consumidores chinos están cada vez más concienciados hacia hábitos de vida más saludables, por el aumento de enfermedades vinculadas a los estilos de vida, actualmente se observa una preocupación entre la población por incluir en sus dietas alimentos más saludables, entre los que destacan los productos vegetales frescos y, en especial, las frutas. La Tuna podría satisfacer esta demanda ya que “la tuna posee un alto valor en fibra ,poder antioxidante y es rica en vitamina C por lo que su consumo evita el envejecimiento de los tejidos , ayuda a la prevención de la obesidad diabetes y al control del colesterol.(Organización para las Naciones Unidas para la Alimentación” (FAO,2016).Por otro lado, es preciso indicar que “el consumidor Chino está dispuesto a probar productos novedosos y de sabores regionales, ya que éstos les otorgan una mayor variedad al momento de elegir un alimento pero sin embargo es necesario que cuando una fruta es ‘desconocida’ para el grueso de la población, hay que facilitarle la tarea de comerla. Y si viene bien presentada, mucho mejor” (Redagricola,2018).Por otro lado de acuerdo a Bain & Company, cerca del 70% de los compradores ‘online’ escribe ‘reviews’ sobre los productos que ha comprado, mientras que el 90% de los compradores lee ‘reviews’ antes de realizar una compra, El consumidor chino es cada día más exigente y cada vez pide más calidad, tiene predilección por frutas lustrosas, con colores vivos y uniformes.

Además, existe una demanda de fruta fresca fuertemente relacionado con el mercado del regalo, ya que las frutas se usan como obsequio en las principales fiestas del país, en bodas y celebraciones, para pacientes en hospitales y en ocasiones especiales. Por este motivo, la mejor época para la venta de fruta importada es la celebración del Año Nuevo Chino, entre los meses de enero y febrero; y el Festival de Otoño entre septiembre y octubre. Durante estas fiestas se comercializa un gran volumen de fruta importada.

## Capítulo 4. Plan de operación

### Ficha de insumo producto

#### *Insumos*

Materia prima: Tuna que es alto en fibra, tiene antioxidante y rica en vitamina C por lo que su consumo evita el envejecimiento de los tejidos, ayuda a la prevención de la obesidad diabetes y control del colesterol.

#### *Personal*

- Mano de obra indirecta
  - 1 gerente
  - 1 secretaria, recepcionista
- mano de obra directa
  - 5 encargados del área de empaque

En conclusión, para el normal funcionamiento de la empresa se requerirán 7 personas en su totalidad, para administración, operación, seguridad y limpieza

#### *Costos de producción*

<b>Costo variable</b>	<b>Soles</b>
Materia prima e insumos	12672
Mano de obra	100
<b>Total costo variable</b>	<b>12772</b>
Costo total	12772.00
Unidades	1500
Costo variable unitario	8.51
Costo total unitario	8.515
Margen de ganancia 80%	6.8117
Precio	15.33
Precio exportador	22989.6

**Cadena de producción**

Flujo del proceso productivo de la tuna

1. Recepción de la tuna cosechada
2. Limpieza y cepillado
3. Inspección y selección
4. clasificación
5. Colocación del papel enserado
6. Colocación en cubetas
7. Colocación cajas
8. Carga al camión
9. Entrega en el aeropuerto

**Capítulo 5. Gestión exportadora****Análisis de Costos y precios de exportación****Modalidades de pago*****Forma de pago***

La empresa ECOTUNA tendrá la modalidad de pago por adelantado del 50% y como institución intermediaria será INTERBANK, en vista de que esta forma de pago es la más segura teniendo en cuenta aspectos de riesgo.

---

<b>Medio/forma de pago</b>	<b>Riesgo exportador</b>
Pago por adelantado	Ninguno
Carta de crédito	Discrepancias documentarias
Cobranza documentaria	No pago /no aceptación
Cobranza simple	Solvencia del importador

Medio/forma de pago	Riesgo exportador
Cuenta	Máximo

### ***Entrega de mercancía***

Según el ministerio de desarrollo agrario y riego con el incoterm FCA, Free Carrier (Libre Transportista) el exportador entrega la mercancía en el lugar acordado por ello la empresa se compromete a cumplir sus obligaciones como exportador.

### ***Cobro***

La modalidad de cobro de la empresa ECOTUNA que corresponde al 50% se realizara de forma efectiva después de la transferencia de la mercancía a nuestro cliente y en el mismo lugar

### **Riesgos**

El Seguro de Crédito a la Exportación es un mecanismo de coberturas que protege a los exportadores contra los Riesgos Ordinarios y Extraordinarios del Comercio Internacional permitiendo a los mismos resarcirse de los daños ocasionados por determinados acontecimientos que pudieren impedir el cobro o recuperación de los créditos acordados a sus compradores en el exterior. En este sentido la empresa Ecotuna S.C.R.L contrata a COFACE for trade una compañía Aseguradora para obtener un seguro de crédito a la exportación, el cual cubrirá los riesgos de rescisión o resolución del contrato y el riesgo de impago.

#### 11. Información adicional:

Datos de importadores:

Empresa	SOUSA RIBEIRO AGRAO TRADE EXPORT
Representante	CORREA MIRANDA SOUSA ALFREDO EDUARDO
Industria	Comercio de frutas y plantas medicinales
Escala comercial	Empresas líderes de alto potencial
Dirección	Av. Stanislas Pryl, 11145435-000 Ituberá / BA Brasil

<b>Empresa</b>	<b>SOUSA RIBEIRO AGRAO TRADE EXPORT</b>
Productos	Guaraná, cacao, pimentón brasileño, pasiflora, secula de topioca, pupunha, nuez de Brasil y aceites esenciales.
Código hs	020714SUDU817722700
Cantidad de empleados	1001
Teléfono fax	+55 73 3256-2705
Sitio web	<a href="mailto:Atendimento@sousaribeiro.com.br">Atendimento@sousaribeiro.com.br</a>
Ranking de mercados top	Estados unidos Argentina Reino unido
Volumen de importación	USD\$125 millones

<b>Empresa</b>	<b>Maripa Importacao e Exportacao</b>
Representante	Tatiana amaral torrinha balducci 22-sócio
Industria	Concervas de frutas y frutas
Escala comercial	Líderes de alto potencial
Dirección	Extensión Unifap Y / N KM 02 Highway jk Barrio: Jardim Marco Zero Municipio: Macapa Estado: AP
Productos	Cereza, mango, manzana, quiwi, pomelos
Código hs	24.283.272/0001-04
Cantidad de empleados	1123
Teléfono fax	(96) 9181-3939 / (96) 9135-0324
Sitio web	<a href="https://cnpj.rockscnpj/24283272000104/maripa-importacao-e-exportacao-ltda.html">https://cnpj.rockscnpj/24283272000104/maripa-importacao-e-exportacao-ltda.html</a>
Ranking de mercados top	Argentina Perú



<b>Empresa</b>	<b>Maripa Importacao e Exportacao</b>
	México
Volumen de importación	US\$ 138 millones

## **Ferias**

### ***Fruit & Tech***

Fruit & Tech brinda al mercado productor de frutas, verduras y derivados, tecnología y logística todas las condiciones para la generación de negocios, ampliación de contactos comerciales, apertura al mercado externo y aumento de ventas.

Con amplia presencia de compradores internacionales, el evento destaca las rondas de negocios, seminarios, lanzamiento de productos, difusión de técnicas y nuevas tecnologías, entre otras atracciones.

### ***Frutal***

**Frutal** se celebra anualmente en diciembre y atrae a visitantes de todo Brasil y de otros países, que asisten al evento para conocer las últimas novedades del sector de las frutas, las flores y la agroindustria. El evento reúne productores, importadores y proveedores de servicios para el sector, además de técnicos, entidades públicas, maquinaria y demás profesionales de la cadena de suministro.

### ***Expo Fruit***

El Exprofuit es una de las ferias más importantes en el sector de las frutas que está sucediendo en Brasil. Pretende reunir a los productores de frutas de regadío y de otros eslabones de la cadena, como importadores, exportadores, distribuidores, proveedores, y las delegaciones de países como Francia, Italia, Alemania, España, Países Bajos, República Checa, Bélgica, Noruega, EE.UU., Rusia, entre otros para realizar negocios.

## **Capítulo 6**

### **Análisis comparativos de precios de Brasil**

**Tabla 7***Costos de importación en Brasil\_*

<b>CTM(US\$)</b>	<b>\$ 39,959.09</b>
<b>FACTOR DE CALCULO</b>	<b>1.48</b>

El costo de la tuna se incremento en 0.48 céntimos de soles

**Tabla 8***Precio en dólares en Brasil*

<b>Factor de distribución</b>	<b>Costo unitario de importación</b>	<b>P margen de ganancia 30%</b>	<b>Iva 19%</b>	<b>Precio soles</b>	<b>Precio-dólares</b>
1.48	26.64	34.63	6.58	41.21	10.43
			Precio promedio	41.21	\$ 10.43
Precio internacional	11.7721519				

Si sería rentable pues nuestro precio promedio es 10.43 dólares el cual es menor al precio del mercado internacional de 11.72 dólares , por lo que somos competitivos en el exterior con un margen de ganancia de 100%.

### Publicaciones Similares

Si te interesó este artículo, te recomendamos que explores otros blogs y recursos relacionados que pueden ampliar tus conocimientos. Aquí te dejo algunas sugerencias:

1. [!\[\]\(609f3372828e3526d7ce4ba9a1b5248e\_img.jpg\) El Aborto](#)
2. [!\[\]\(43feb9e0a79707a6447da1ea973c9814\_img.jpg\) Sitios Web Asombrosos](#)
3. [!\[\]\(3352a6730d138e04e821032e4ee01472\_img.jpg\) El Mercantilismo](#)
4. [!\[\]\(8b8c087b3ef80b34f564a0fa91efefed\_img.jpg\) Comandos De Google Assistant](#)
5. [!\[\]\(40ab7a463d243ac89dc79861e54b28c2\_img.jpg\) Plan De Negocio Exportacion De Trucha Arcoires](#)

6.  [Plan De Negocio Exportacion De Tuna](#)
7.  [Comandos De Blogdown](#)
8.  [Gestion Publica Y Administracion Publica](#)
9.  [Reformas Y Modernizacion De La Gestion Publica](#)
10.  [Cadena De Suministros](#)
11.  [Economia Agraria](#)
12.  [Impacto Del Cambio Climatico](#)
13.  [Cualidades De Los Servidores Publicos](#)
14.  [La Economia Peruana Entre 1970 1990](#)
15.  [Economia Regional](#)

Esperamos que encuentres estas publicaciones igualmente interesantes y útiles.

¡Disfruta de la lectura!

**Tabla 3***Plan para la internacionalización del nopal*

Detalles	I	Producto: nombre	
		técnico o comercial	TUNA O NOPAL
Información básica del producto	II	Posición arancelaria del país exportador	810909000
		Posición arancelaria del país importador	81340
		Unidad comercial de venta	KILO
	IV	Valor por unidad comercial	\$0.63
	V	Empaque	CAJAS
Información básica del embarque		Dimensiones de cajas	0.600.380.16
	VI	Origen/país punto de carga	Ayacucho/Callao
	VII	Destino /país punto de desembarque	Beijing/China
	VIII	Peso total	55000
	IX	Unidad de carga	CAJAS
	X	Unitarización	UNITARIZADO 1
			CONT.X40”RF
	XI	Cantidad total de cajas	2500
Otra información de importancia	XII	Unidades comerciales	52500
	XIII	Valor total mercancía	\$33,011.36
	XIV	Forma de pago y tiempo	Anticipado giro directo
	XV	Tipo de cambio actualizado	3.96

**Tabla 4***FCA*

	<b>FCA</b>
Total exportador	167704
Total importador	1401434
Costo unitario exportador	67.082
Precio unitario al importador	134.163
Precio total al importador (Valor Factura)	335,408

**Tabla 5***Valor de exportación con incoterm CPT*

<b>Costos</b>	<b>Documentación</b>	<b>CPT</b>
Costos de producción	<b>FACTURA</b>	22,990
	<b>COMERCIAL</b>	
Flete terrestre 40's (17 unidades)	<b>CARTA PORTE</b>	1,000
Derechos de trámite aduanero	<b>DTA-PEDIMIENTO</b>	1,839
	<b>DE X</b>	
Honorarios de AA Exp	<b>CUENTA DE</b>	395
	<b>GASTOS AA</b>	
Maniobras de carga	<b>TICKET DE</b>	700
	<b>MANIOBRAS</b>	
Total exportador		26,924
Costo unitario exportador		17.9491787
Precio total al importador precio total.		35.8983573

**Tabla 6***Valor de exportación CIF – costo de la tuna en el puerto de Sao Paulo*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>PRECIO UNITARIO CPT</b>	<b>CANTIDADES</b>	
	<b>BRASIL US\$</b>	<b>UNIDADES</b>	<b>TOTAL CPT</b>
MODELO A	17.94917867	1500	26923.77
		TOTAL CPT	26923.77
		Brasil	
		FLETE AÉREO	1154.74
		SEGURO	592.5
		TOTAL CIF	\$ 28,671.01