



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE LICOR DE GRANADA AL  
MERCADO DE CARTAGENA- COLOMBIA”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. PEREZ SULLCA, XIMENA ALESSANDRA  
<https://orcid.org/0000-0002-4125-0925>

**ASESOR**

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

**TACNA – PERÚ  
2022**

## **DEDICATORIA**

A mis padres, Javier e Inés, por ser mis guías y el pilar principal de mi vida, a mi mejor amigo Bruno que, aunque ya no esté en este mundo aún sigue presente en el corazón de quienes los que lo conocimos.

## **AGRADECIMIENTO**

A mi familia por apoyarme siempre en cada paso que doy y a Dios por brindarme salud para poder cumplir con todos mis propósitos.

## INTRODUCCIÓN

Los motivos que condujeron a la elaboración del presente trabajo responden a la necesidad de darle un valor agregado a la granada cultivada en la región de Tacna para que pueda ser comercializada en carácter industrial como licor de granada, teniendo en cuenta un estudio descriptivo de las distintas etapas de acondicionamiento del producto para su venta en el mercado de Cartagena, Colombia, para lo cual se consideraron los procedimientos de almacenamiento, envasado, empaquetado y embalaje.

De igual forma se trazó como objetivo general: Especificar las fases de exportación definitiva del licor de granada al mercado de Cartagena, Colombia. Los objetivos específicos del trabajo fueron: OE1: Identificar la partida arancelaria del producto y conocer los costos de adquisición. OE2: Adaptar el producto a las fases para el etiquetado, empaque y embalaje, de igual forma los costos para la exportación. OE3: Precisar los costos de logística, tanto como la unitarización y la contenedorización. OE4: Formular la evaluación económica- financiera y la matriz de costos del proyecto de exportación.

Este proyecto tiene como trascendencia social el hecho de poder generar puestos de trabajo para los pobladores de la región de Tacna, desde el enfoque económico, permite generar ingresos considerables a la empresa exportadora y a alcanzar una rentabilidad que ayudara a poder seguir exportando este producto.

El capítulo I se basa en determinar el producto que se exportara, la elaboración de la ficha técnica y descripción del producto.

El capítulo II definir los costos y los proveedores a quienes compraremos el producto.

El capítulo III da lugar a los costos de almacenamiento del producto.

Los capítulos IV, V y VI, se lleva a cabo el acondicionamiento del producto, costos y el proceso para su etiquetado.

De igual forma, los capítulos IX y X se lleva a efecto la realización de la cotización del transporte interno y la agencia de aduana.

El capítulo XI, especifica el puerto donde arribara la mercancía, el capítulo XII expone la distribución del proceso.

Por último, el capítulo XIII muestra la matriz de costos de exportación y el capítulo XIV la evaluación económica financiera tanto como los indicadores económicos para poder desarrollar este proyecto.

## **RESUMEN**

En el presente proyecto se desarrollaron los aspectos importantes y relevantes para realizar una exportación, y con el fin de dar a conocer en que consiste la producción y comercialización del licor de granada, el lanzamiento de un nuevo producto al mercado colombiano, específicamente Cartagena, Colombia. La operatividad del proyecto de exportación se tercerizará y a través de aquellos se gestionará los procesos requeridos para la producción del licor. La negociación se cerrará mediante incoterm FOB, la mercancía de exportación contenerizada en un contenedor Dry-van de 20 pies se dirigirá a Cartagena, Colombia por vía marítima, dicho proceso se llevará a cabo en el puerto de Arica- Chile, en el cual los agentes aduaneros serán quienes se responsabilizarán en cada movimiento que proceda con la carga desde que se retira del almacén del proveedor de maquila hasta llegar al puerto de embarque.

## ÍNDICE

Contenido	
DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iii
INTRODUCCIÓN.....	iv
RESUMEN.....	6
CAPITULO I.....	12
PRODUCTO A EXPORTAR.....	12
1.1. Ficha Técnica de producto .....	12
1.2. Clasificación arancelaria del producto .....	14
1.3. Flujograma del proceso de producción de licor de granada .....	15
CAPITULO II.....	18
APROVISIONAMIENTO .....	18
2.1 Proveedores potenciales.....	18
2.2 Matriz de selección de proveedores.....	19
2.3 Control de Calidad .....	21
2.4 Costo de fabricación y/o adquisición .....	22
CAPITULO III.....	23
ALMACENAMIENTO .....	23
3.1 Estrategia de almacenamiento .....	23
3.2 Lay-out de almacén.....	23
3.3 Detalle del mobiliario usado en almacenamiento .....	25
3.4 Costo fijo de almacén.....	25
CAPITULO IV .....	26
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO .....	26
4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto .....	26
4.2 Normas técnica aplicables .....	28
4.3 Proceso de rotulado.....	29
4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado .....	31
CAPITULO V .....	32
EMPAQUE.....	32
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado .....	32

5.2	Criterios usados para la selección del empaque.....	33
5.3	Proceso de empaque.....	34
5.4	Tiempos y costos del proceso de empackado .....	34
CAPITULO VI .....		36
EMBALAJE.....		36
6.1	Ficha Técnica de embalaje seleccionado.....	36
6.2	Criterios usados para la selección del embalaje. ....	37
6.3	Proceso de embalaje .....	37
6.4	Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	38
CAPITULO VII .....		40
UNITARIZACION.....		40
7.1	Ficha técnica del pallet seleccionado.....	40
7.2	Criterios usados para la selección del pallet .....	41
7.3	Proceso de paletización .....	41
7.4	Plano de estiba del pallet .....	42
7.5	Tiempo y costos del proceso de paletizado .....	42
CAPITULO VIII .....		44
CONTENEDORIZACIÓN.....		44
8.1	Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	44
8.2	Criterios usados para la selección del contenedor .....	44
8.3	Proceso de contenedorización .....	45
8.4	Plano de estiba del contenedor.....	46
8.5	Tiempos y costos del proceso de contenedorización .....	46
CAPITULO IX .....		48
TRANSPORTE .....		48
9.1	Proveedores del Transporte Interno.....	48
9.2	Costo de Transporte Interno (Inland Freight) .....	48
9.3	Proveedores de Servicio de Transporte Internacional.....	49
9.4	Cotizaciones de Flete Marítimo .....	49
CAPITULO X .....		51
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....		51
10.1	Agentes de aduana.....	51
10.2	Costo de Agenciamiento.....	52

10.3	Aseguradoras .....	52
10.4	Póliza de seguros.....	53
10.5	Depósitos Temporales .....	53
CAPITULO XI .....		54
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO ..		54
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	54
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aérea Análisis de Infraestructura Portuaria del país de destino .....	55
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	56
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos) .....	57
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	57
11.6	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino .....	57
CAPITULO XII .....		59
DISTRIBUCIÓN.....		59
12.1	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor. ....	59
12.2	Identificación y descripción de canales de distribución. ....	60
12.3	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	60
12.4	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	60
12.5	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización. ....	65
12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal. ....	65
CAPITULO XIII .....		67
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....		67
CAPITULO XIV .....		72
EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA .....		72
CONCLUSIONES .....		75
FUENTES DE INFORMACIÓN.....		76

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Partida arancelaria .....	14
<b>Tabla 2</b> Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico .....	15
<b>Tabla 3</b> Proveedores potenciales del producto (licor de granada) .....	18
<b>Tabla 4</b> Proveedores de suministros para la empresa exportadora de licor de granada .....	19
<b>Tabla 5</b> Matriz de elección de proveedores .....	20
<b>Tabla 6</b> Organismos y certificación de control en Perú.....	21
<b>Tabla 7</b> Organismos que se encargan de salvaguardar la industria alimentaria en COLOMBIA.....	22
<b>Tabla 8</b> Costo del producto (licor de granada).....	22
<b>Tabla 9</b> Mobiliario utilizado .....	25
<b>Tabla 10</b> Costo fijo de almacén .....	25
<b>Tabla 11</b> Tiempo del proceso de rotulado .....	31
<b>Tabla 12</b> Costo del rotulado .....	31
<b>Tabla 13</b> Tiempo del proceso de empacado.....	34
<b>Tabla 14</b> Costos del proceso de empacado .....	35
<b>Tabla 15</b> Tiempo del proceso de embalaje.....	38
<b>Tabla 16</b> Costos del proceso de embalaje.....	39
<b>Tabla 17</b> Tiempo del proceso de paletización .....	42
<b>Tabla 18</b> Costos del proceso de paletización .....	43
<b>Tabla 19</b> Tiempo del proceso de contenedorización .....	46
<b>Tabla 20</b> Costos de proceso de contenedorización .....	47
<b>Tabla 21</b> Proveedores de servicio de transporte interno .....	48
<b>Tabla 22</b> Costo del transporte terrestre interno .....	49
<b>Tabla 23</b> Proveedores de servicio de transporte internacional .....	49
<b>Tabla 24</b> Agencia de aduana contratada .....	51
<b>Tabla 25</b> Costo de agenciamiento .....	52
<b>Tabla 26</b> Servicios Logísticos.....	58
<b>Tabla 27</b> Adquisición de activo fijo y depreciación de equipo de oficina.....	67
<b>Tabla 28</b> Gastos generales y Administrativos.....	68
<b>Tabla 29</b> Gastos Financieros transferencia del exterior.....	68
<b>Tabla 30</b> Costos de ayuda a la comercialización.....	68
<b>Tabla 31</b> Gastos de venta .....	68
<b>Tabla 32</b> Cargos en transporte de almacén.....	69
<b>Tabla 33</b> Matriz de costos de exportación .....	70
<b>Tabla 34</b> Estado de resultado.....	71
<b>Tabla 35</b> Análisis de costos unitarios .....	71
<b>Tabla 36</b> Fuente de financiamiento .....	72

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Ficha técnica del producto .....	13
<b>Figura 2</b> Restricciones y prohibiciones de exportación .....	14
<b>Figura 3</b> Flujograma del proceso productivo .....	15
<b>Figura 4</b> Envasado del producto .....	16
<b>Figura 5</b> Escala de evaluación de LIKERT .....	20
<b>Figura 6</b> Lay- out de almacén .....	24
<b>Figura 7</b> Vista posterior y anterior del rotulo de caja .....	28
<b>Figura 8</b> Procedimientos para el proceso de rotulación .....	30
<b>Figura 9</b> Visualización del etiquetado terminado .....	30
<b>Figura 10</b> Ficha técnica del empaque interno seleccionado .....	33
<b>Figura 11</b> Ficha de embalaje .....	36
<b>Figura 12</b> Embalaje para despacho de licor de granada .....	38
<b>Figura 13</b> Ficha técnica del pallet seleccionado .....	40
<b>Figura 14</b> Proceso de paletización .....	41
<b>Figura 15</b> Estiba de pallet .....	42
<b>Figura 16</b> Ficha técnica del contenedor .....	44
<b>Figura 17</b> Proceso de contenedorización .....	45
<b>Figura 18</b> Plano de estiba de contenedor de 20 pies .....	46
<b>Figura 19</b> Incoterm FOB .....	50
<b>Figura 20</b> Frecuencia de transporte marítimo del puerto de Arica hacia Cartagena- Colombia .....	56
<b>Figura 21</b> Secuencia de distribución .....	59
<b>Figura 22</b> Canal de distribución internacional elegido .....	60
<b>Figura 23</b> Modelo de contrato de compra venta internacional .....	62
<b>Figura 24</b> Factura-INVOICE a valores FOB ( Free On Board) .....	63
<b>Figura 25</b> Datos para evaluación financiera .....	72
<b>Figura 26</b> Flujo de caja Financiero .....	73
<b>Figura 27</b> Indicadores Económicos-Financieros .....	73
<b>Figura 28</b> Detalles de simulación de préstamo bancario .....	74
<b>Figura 29</b> Cronograma de pagos .....	74

## **CAPITULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**

#### **1.1. Ficha Técnica de producto**

Los licores de frutas son bebidas de sabor dulce que consisten en alcohol, agua, azúcar, extractos aromáticos y otros ingredientes que se pueden obtener a través de varios procesos, a menudo destilación o maceración.

La ficha técnica describe las características requeridas por la empresa exportadora, detallando el envasado en la presentación de 750 mililitros de Licor de Granada, con las propiedades del producto y sus características.

**Figura 1**

*Ficha técnica del producto*

<b>FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO</b>	
	
Producto específico	Licor de granada
Nombre común	Licor de granada
Nombre comercial	Licor de granada "Granatac"
Tipo de alimento	No Perecible
Partida Arancelaria	2208.70.90.00
<b>DESCRIPCIÓN GENERAL</b>	
Usos	El producto es para consumo en directo como un aperitivo, preparación de cocteles, etc.
Unidad de medida	Mililitro
Características Físicas	Extracto de granada, color (visual) rojo oscuro
Presentación envase	Envase: Botellas de vidrio color transparente de 750ml Tapa: Rosca PufferProof color rojo
Tipo de empaque	Cajas master de cartón corrugado para exportación de 31,5 x 24 x 33 cm. Con separadores internos para la capacidad de 12 envases
<b>CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS</b>	
Color:	Rojo oscuro y atractivo
Consistencia	Líquida
Olor y sabor	Extracto de granada con un toque de acidez
<b>PROPIEDADES ESPECÍFICAS</b>	
Composición nutricional Calorías aportadas por 100 g	Energía (Kcal) 225
	Proteínas (g) 1,0
	Grasa total (g) 0,5
	Azúcares (g) 27,3
	H. de C. (g) 27,3
	Sodio (g) 2
Vida útil	6 meses después de destapada la botella
Requisito mínimo para su comercialización	Certificaciones y registros sanitarios – DIGESA.
Almacenamiento	Consérvese en un lugar fresco y seco, después de abierto refrigérese.

*Nota.* Tomado de Infografía Promperú (2022). Elaboración propia.

## 1.2. Clasificación arancelaria del producto

Para la exportación de licor de granada en Perú, se utiliza la partida arancelaria 2208.70.90.00 la cual describe a los demás licores y bebidas espirituosas.

**Tabla 1**

*Partida arancelaria*

<b>Partida arancelaria</b>	<b>Denominación</b>
SECCIÓN IV	: PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO, ELABORADOS
CAPÍTULO 22	: Bebidas, liquidos alcoholicos y vinagre
2208	Alcohol etílico sin descaturar con grado de alcohol volumetrico inferior al 80% vol; aguardientes, licores y demas bebidas
2208.70	: - -Licores:
<b>2208.70.90.00</b>	<b>: - - - - Los demás</b>

*Nota.* Tomado de data ADUANET (2022). Elaboración propia

**Figura 2**

*Restricciones y prohibiciones de exportación*

**EXONERACION DE CERTIFICADO DE INSPECCION**

**No existen restricciones de Inspección**

**No existen Prohibiciones de salida de la mercancía**

**No existen Prohibiciones del Ingreso de la mercancía**

*Nota.* Tomado de plataforma ADUANET (2022).

Según el protocolo adicional al acuerdo marco de la Alianza del Pacífico, el producto a exportar a Colombia -Cartagena se acoge al convenio N° 815 celebrado entre Perú- Colombia que tiene vigencia hasta el 31/12/9999.

**Tabla 2**

*Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico*

País	Nº	Descripción	Fecha de vigencia
Colombia	815	Protocolo Adicional al Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico	01/05/2016 - 31/12/9999

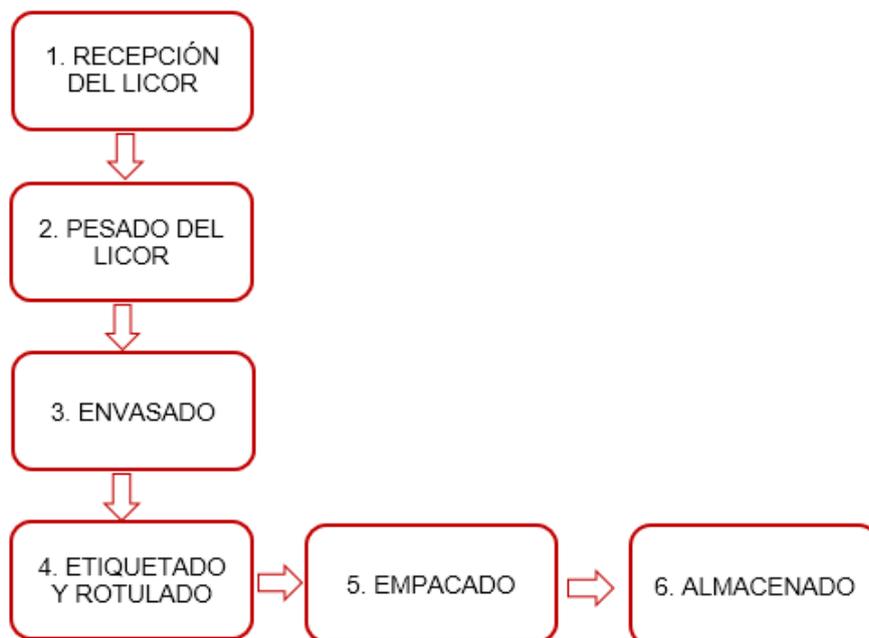
*Nota.* Tomado de SUNAT convenios internacionales (2022). Elaboración propia

### 1.3. Flujograma del proceso de producción de licor de granada

El siguiente flujograma muestra los diferentes procesos llevados a cabo para la obtención del producto (licor de granada) “Granatac” hasta que sea etiquetado y almacenado.

**Figura 3**

*Flujograma del proceso productivo*



*Nota.* Elaboración propia

Seguidamente, se precisa cada etapa del proceso de manera general:

### **1. Recepción de la materia prima (licor de granada):**

Esta es la actividad principal del proceso de producción, por lo que el licor se obtiene por litros, preparado en envases sellado, que contiene una mezcla de todos los ingredientes señalados en la ficha técnica, considerando los estándares de calidad estipulados por el organismo DIGESA certificando la calidad de nuestro producto.

### **2. Pesado del licor:**

Durante este proceso, los barriles con licor que fueron recibidos son pesados para corroborar que se obtuvo la cantidad de litros de licor de granada que se le indico al proveedor.

### **3. Envasado del producto:**

Seguido de haber verificado los recipientes ingresados, en este proceso se realiza el envasado de las botellas de vidrio transparente con el licor de granada, siendo cada una de ellas previamente esterilizadas para garantizar la calidad del producto, obteniendo en cada botella la cantidad de 750ml.

## **Figura 4**

*Envasado del producto*



*Nota.* Tomado de Agencia Andina (2022). Elaboración propia

#### **4. Etiquetado y Rotulado:**

En esta etapa se colocan etiquetas en cada botella de licor, posteriormente se realizará el proceso de rotulado en todas las cajas de cartón corrugado, las cuales contendrán 12 botellas de 750 ml cada una.

#### **5. Empacado:**

En este proceso se reúnen las cajas con las botellas dentro para que sean puestas en los pallets, procediendo a colocar cinta film stretch y zuncho alrededor de las cajas para darle seguridad a la mercancía al momento de la carga de esta al contenedor.

#### **6. Almacenado**

Se procede a colocar las cajas debidamente embaladas en los anaqueles del almacén para su posterior exportación al puerto de destino por el puerto de Arica.

## CAPITULO II

### APROVISIONAMIENTO

#### 2.1 Proveedores potenciales

Los proveedores para el licor de granada “Granatac”, son distribuidores de la región Tacna, la cual mantienen la producción del licor bajo estándares autorizados, lo cual es importante para ser tomados en cuenta como proveedores y suministradores del producto.

A continuación, se detallan los proveedores a clasificar.

**Tabla 3**

*Proveedores potenciales del producto (licor de granada)*

<b>Nº</b>	<b>Proveedor</b>	<b>Sede</b>	<b>Características</b>
1.	Agroindustrias Don Claudio E.I.R.L	Av. A.B Leguía Nro.1234 ( a 2 Cdras Abajo. Av. Pinto) -Tacna	Elaboracion y venta de licores frutados
2.	Qultivo Perú E.I.R.L	Av. Industrial Nro 194 - Tacna	Elaboración y venta de licor (granada), mermelada y jugos
3.	Lugasky E.I.R.L	Cal.Francisco Antonio de Zela Mza. A Lote. 15 - Tacna	Elaboracion y venta de licor de granada

*Nota.* Elaboración propia.

Asimismo, se especifica los proveedores de los suministros, materiales, envases y embalajes que participaron en el desarrollo de elaboración del licor de granada.

**Tabla 4**

*Proveedores de suministros para la empresa exportadora de licor de granada*

<b>N°</b>	<b>Proveedor</b>	<b>Sede</b>	<b>Características</b>
1.	Ecoglass del Perú S.A.C	Av. Aviacion 1544 oficina 301 La Victoria - Lima.	Venta de envases de vidrio para todo tipo de productos orientados a las industrias de alimentos, bebidas y licores.
2.	Comercial Lucía S.A.C	Av.Sepulveda 146 Miraflores, Arequipa,054	Empresa comercializadora de productos de vidrio para el envasado de alimentos, vinos, corchos, tapas e insumos para licor.
3.	Eprint Impresiones y Ploteos	Av. 02 de mayo 847- 2do piso Of. 202	Dedicada a la impresión, copia, ploteos, fabricación de adhesivos, etc.
4.	FAENCAR S.R.L	1ro de Mayo, Mz C. Lt9, Huachipa Lurigancho, Chosica	Empresa dedicada a la fabricación de cajas de cartón, accesorios y cartón para embalaje, en diferentes medidas y tipos.
5.	Ingeniería en cartones y papeles S.A.C.	Av. Tomás Alva Edison #391, Urb. Industrial Santa Rosa, Ate, Lima	Empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de empaques de cartón corrugado de calidad, cumpliendo estándares nacionales e internacionales.

*Nota.* Tomado registro proveedores SUNAT (2022). Elaboración propia

## **2.2 Matriz de selección de proveedores**

Para conseguir exportar el producto en base a indicadores de calidad se tomó una matriz de selección de proveedores, en cuyo caso la siguiente tabla muestra niveles de clasificación de proveedores del 1 al 5 según los puntos seleccionados:

- a. Precio
- b. Plazo de entrega
- c. Calidad
- d. Distancia

**Tabla 5**

*Matriz de elección de proveedores*

Nº	Criterios de selección/Proveedores	a. Calidad	b. Precio	c. Distancia	d. Plazo entrega	Puntaje Total
1.	Industrias Don Claudio E.I.R.L	4	4	5	4	17
2.	Qultivo Perú E.I.R.L	5	3	5	4	17
3.	Lugasky E.I.R.L	5	4	5	4	18

*Nota.* Elaboración propia

De igual forma, cada proveedor fue calificado en una escala de Likert de uno (1) a cinco (5); correspondiendo el cinco al nivel más alto. Acorde a la figura mostrada a continuación:

**Figura 5**

*Escala de evaluación de LIKERT*

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

*Nota.* Elaboración propia

Inmediatamente después de llevar a cabo la correspondiente ponderación se optó por seleccionar al proveedor Lugasky E.I.R.L para que nos venda el licor de granada.

### 2.3 Control de Calidad

Esta parte del proceso, se lleva a cabo estrictamente en las instalaciones de la empresa.

El Control de calidad de la empresa Licor de granada “Granatac”, da comienzo con la selección de los proveedores, el suministro del producto, en el transcurso del proceso y hasta el resultado final del licor a exportar, en donde la supervisión sanitaria realiza la certificación sanitaria por el Instituto Nacional de Calidad (INACAL) y Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA).

Seguidamente, en las tablas se presenta la certificación y organismos de control de calidad con las que contara la empresa.

**Tabla 6**

*Organismos y certificación de control en Perú*

<b>Nº</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>SIGLA</b>
1.	Instituto Nacional de Calidad	INACAL
2.	Dirección General de Salud Ambiental	DIGESA
3.	Gestión de Calidad	ISO 9000

*Nota.* Tomado registro RAM Promperu (2022). Elaboración propia

**Tabla 7***Organismos que salvaguardan la industria alimentaria en COLOMBIA*

Nº	DESCRIPCIÓN	SIGLA
1.	Ministerio de Salud y Protección Social de Colombia	MINSALUD
2.	Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos	INVIMA
3.	Instituto Colombiano Agropecuario	ICA
4.	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo	MinCIT

Nota. Tomado registro RAM Promperu (2022). Elaboración propia

## 2.4 Costo de fabricación y/o adquisición

Para establecer el costo de producción o elaboración del producto se procederá a valorizar a partir de la compra del licor de granada a los proveedores hasta el proceso de etiquetado y almacenado.

**Tabla 8***Costo del producto (licor de granada)*

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo SI.	Costo US \$
1.	Licor de granada	24.70	Litros	3,888	96,033.60	24,312.30
2.	Botellas de vidrio transparente 750 ml.	1.50	Unidad	5,184	7,776.00	1,968.61
3.	Tapas pilfer proof	0.30	Unidad	5,184	1,555.20	393.72
4.	Etiquetas	0.20	Unidad	5,184	1,036.80	262.48
Sub Total					106,401.60	26,937.11
Gastos directos						
5.	Obreros a destajo (02)	0.40	Unidad	2	4,147.20	1,049.92
Sub Total					4,147.20	1,049.92
TOTAL					<b>110,548.80</b>	<b>27,987.04</b>

Nota. Elaboración propia

## **CAPITULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

#### **3.1 Estrategia de almacenamiento**

El licor de granada es almacenado en botellas de vidrio transparente el cual cuenta con una tapa de tipo pilfer proof (tipo rosca) debido a que estas proporcionan como cualidad fundamental la simpleza en la apertura y cierre con una fracción de vuelta, conservados a una temperatura promedio de 24° C.

Después de empacar todas las botellas y sellar las cajas correctamente, los empacadores también deben transportarlas al almacén de productos terminados, y el encargado del almacén las recibe y registra la información relevante, como el número de cajas, la fecha de entrada, etc. Allí se almacena el licor hasta su posterior distribución y comercialización.

#### **3.2 Lay-out de almacén**

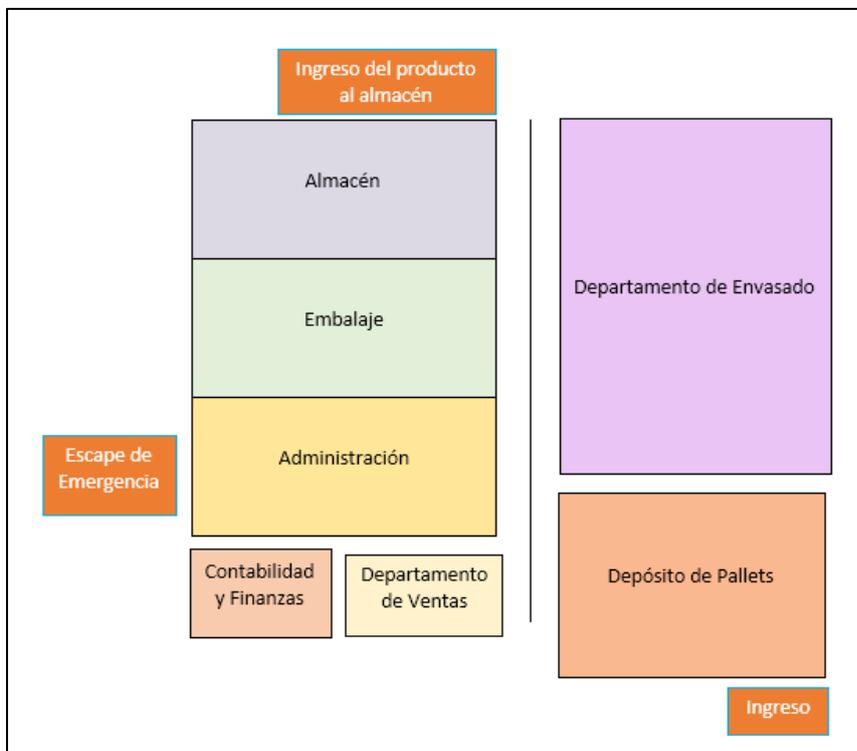
La empresa exportadora de licor de granada cuenta con dos zonas, una para la gestión administrativa y comercial a la derecha y otra para la gestión productiva a la izquierda. La zona Administrativa y Comercial tendrá tres oficinas, la primera de Gerencia, la segunda destinada al departamento de Ventas y la tercera al Departamento de Contabilidad y Finanzas, además de una sala de reuniones; por

otra parte, la zona de Producción tendrá un almacén destinándose un área específica para todo el proceso de recepción hasta envasado y de embalaje.

En la siguiente figura se muestra el lay out del almacén de la empresa, distribuido en siete ambientes en los cuales se realizan los diferentes procesos de la elaboración del producto final.

### Figura 6

*Lay- out de almacén*



Nota: Elaboración Propia

### 3.3 Detalle del mobiliario usado en almacenamiento

Seguidamente, se especifica el mobiliario correspondiente a almacén

**Tabla 9**

Mobiliario utilizado

Nº	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
1.	Laptop Dell i7	1	1,800	1,800.00
2.	Impresora ecotank	1	750	750.00
3.	Anaqueles metálicos	5	110	550.00
4.	Sillones de metal fijos	2	165	330.00
5.	Escritorios de madera	2	210	420.00
7.	Balanza electrónica digital	2	140	280.00
Total activo fijo				4,130.00

Nota: Elaboración propia

### 3.4 Costo fijo de almacén

Los costos fijos originados dentro del almacén de la empresa se muestran en la siguiente tabla:

**Tabla 10**

*Costo fijo de almacén*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Alquiler de local (almacen)	800.00	Unidad	1	800.00	202.53
2.	Servicio internet, telefonía	110.00	Unidad	1	110.00	27.85
3.	Utiles de oficina	120.00	Unidad	1	120.00	30.38
4.	Servicio agua y desagüe	120.00	Unidad	1	120.00	30.38
5.	Costo energía eléctrica	160.00	Unidad	1	160.00	40.51
6.	Depreciación activo fijo				66.29	16.78
<b>TOTAL</b>					<b>1,376.29</b>	<b>348.43</b>

Nota: Elaboración propia

## **CAPITULO IV**

### **ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO**

#### **4.1 Modelo de etiquetas / rotulado de producto**

El etiquetado de los alimentos es uno de los aspectos principales a considerar para los exportadores que deseen ingresar a este destino, ya que el cumplimiento es obligatorio según la normativa.

El reglamento de etiquetado prevé varias indicaciones obligatorias en la etiqueta, las cuales deben estar en la zona más perceptible de la etiqueta y es preciso que esté en español.

Se debe adjuntar la siguiente información en la etiqueta o el rotulo.

De acuerdo con la Guía Informativa de Etiquetado de (INDECOPI, 2017), la etiqueta o rótulo debe comprender lo siguiente:

- a) Nombre o denominación del producto.
- b) País de fabricación. Guía informativa sobre etiquetado de productos
- c) Si el producto es perecible: c.1 Fecha de vencimiento. c.2 Condiciones de conservación. c.3 Observaciones.
- d) En caso de que un producto esté dañado, usado, reconstruido o re fabricado, su estado.

e) Contenido neto del producto, indicado por las unidades de masa o volumen correspondientes.

f) Cualquier insumo o materia prima que suponga un peligro para el cliente o usuario debe ser revelado si se incluye en el producto.

g) Se requiere el nombre y la dirección del productor, importador, envasador o distribuidor responsable en Perú, así como su Número de Registro Único de Contribuyente (RUC).

Según la naturaleza del producto, la información acerca del país de fabricación y la fecha de caducidad debe expresarse en texto indeleble en el producto, envase o embalaje.

Adicionalmente, las siguientes informaciones deben ser incluidas en la etiqueta del producto.

- Instrucciones para el almacenamiento.
- Instrucciones para el uso.
- Número de Registro sanitario.
- Nombre de la empresa que lo produce.

## Figura 7

Vista posterior y anterior del rotulo de caja



Nota. Elaboración propia

### 4.2 Normas técnica aplicables

- ✓ No se debe presentar el producto con etiqueta o rotulo con información engañosa en el envase que pudiera crear impresión errónea de la inocuidad del producto en algún aspecto.
- ✓ El idioma que debe tener las etiquetas de las bebidas alcohólicas nacionales deben emplearse en el idioma castellano ya que puedan inducir al engaño, haciendo que estos se hagan pasar como hechos en el exterior.
- ✓ Está prohibido utilizar palabras, historias o imágenes que aludan a los beneficios terapéuticos o dietéticos de una sustancia.
- ✓ Salvo que esta operación se lleve a cabo de forma moderada y establecida, no se permiten expresiones, leyendas o imágenes que designen que son del tipo de exportación.

- ✓ Las bebidas alcohólicas que tengan adheridas las etiquetas o rótulos en su envase, no deben ser fácil de remover o separar del producto.
- ✓ La etiqueta del producto envasado debe contener la siguiente información:
  - a) Nombre del producto acorde con la información contemplada en el registro sanitario
  - b) Cuando se disponga de más de una planta, el nombre, la ubicación y la dirección del productor, hidratador o envasador responsable, según corresponda, o la dirección de la empresa deben garantizar la trazabilidad del producto.
  - c) Nombre, dirección y ciudad del importador, si es del caso.
  - d) Número del registro sanitario otorgado por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos -INVIMA.
  - e) Contenido Neto en Unidades del Sistema Internacional de Medidas.
  - f) Grado alcohólico expresado en grados alcoholimétricos o en porcentaje en volumen a 20°C.

### **4.3 Proceso de rotulado**

En el siguiente diagrama se incluye los 5 procesos con los cuales se desarrollará la rotulación del producto

## Figura 8

*Procedimientos para el proceso de rotulación*



*Nota.* Elaboración propia

## Figura 9

*Visualización del etiquetado terminado*

CONTENIDO NUTRICIONAL	
100 GR	
NUTRIENTES	CANTIDAD
Energía (Kcal)	225
Proteínas (g)	1,0
Grasa Total (g)	0,5
Azúcares (g)	27,3
H. de C. (g)	27,3
Sodio (g)	2

*Nota.* Elaboración propia

#### 4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado

Se tomarán en cuenta los costos que se exigen para la impresión del diseño de etiqueta y rotulado en las cajas master, el cual estará a cargo de personal de servicio de tercerización contratado por la empresa.

La adquisición se hará al proveedor FAENCAR S.R.L, ubicado en Lima debido que cuenta con una amplia gama de cajas de cartón corrugado para todo tipo de productos.

**Tabla 11**

*Tiempo del proceso de rotulado*

<b>N°</b>	<b>Concepto</b>	<b>Tiempo</b>
1	Proceso de rotulado de 432 cajas de cartón	3 horas
<b>TOTAL</b>		<b>3 horas</b>

*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 12**

*Costo del rotulado*

<b>N°</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Unidad medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo S/.</b>	<b>Costo US \$</b>
1.	Rotulo cajas de exportación	0.50	Unidad	432	216.00	54.68
<b>TOTAL</b>					<b>216.00</b>	<b>54.68</b>

*Nota.* Elaboración propia

## **CAPITULO V**

### **EMPAQUE**

#### **5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado**

El envase a utilizar es una botella de vidrio transparente con una capacidad de 750 ml de licor, el peso de la botella es 365 gramos que suman un total de 1.2236 kilogramos que sería el peso neto por botella

El vidrio es un material de almacenamiento de productos porque no es permeable a los gases y no transmite olores ni sabores. Además, la transparencia ofrece al consumidor la ventaja de visualizar el contenido sin abrir el envase, agregando valor al producto. La botella es 100% reciclable y es un envase muy versátil ideal para licores

En la ficha técnica se da a conocer aquellas características del producto a importar. Seguidamente, se muestra la ficha técnica del empaque interno el cual preserva el contenido, sujeto a las condiciones de sanidad.

## Figura 10

Ficha técnica del empaque interno seleccionado

FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DE LA BOTELLA	
	MATERIA PRIMA	Vidrio transparente
	CAPACIDAD	750 ml
	OTROS	tapa rosca Filperproof color rojo
OTRAS CARACTERÍSTICAS	Peso de la botella de vidrio es 365 gr.	

Nota. Elaboración propia

### 5.2 Criterios usados para la selección del empaque.

Se deben tener en cuenta las normas de envasado correspondientes a alimentos y medicamentos definidas en la circular externa DG-0100-258 del INVIMA.

Provee regulación de medidas fitosanitarias para reducir la migración y/o propagación de plagas ligadas con el embalaje de madera. Sobre Comercio Internacional por NIMF N° 15 y Resolución ICA 1079/04

El producto es empacado en unidades por cajas para internar 12 unidades de botellas de vidrio de 750 ml.

#### Propiedades:

- Protege el producto mientras se transporta desde la planta hasta los distintos lugares de distribución.
- Mantenga la inocuidad y la frescura del producto
- Brindar preservación ecológica.

d. Gran claridad y brillo

### 5.3 Proceso de empaque.

Al efectuar este proceso, se realiza lo descrito a continuación:

- a. Se empacan las botellas de vidrio transparente en una caja de cartón conteniendo 12 unidades con 750 ml. de licor cada una.
- b. La caja de cartón del empaque contiene dos etiquetas: una en la parte delantera con el emblema de la empresa y otra en la trasera con la descripción del producto y sus características más destacadas. El envase se mantiene limpio y almacenado de forma que se lleve a cabo de forma óptima el proceso de conservación.
- c. Ambos tienen una etiqueta de producto para cumplir con los parámetros de mercado colombiano.

### 5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado

**Tabla 13**

*Tiempo del proceso de empackado*

<b>N°</b>	<b>Concepto</b>	<b>Tiempo</b>
1	Empacado de botellas	3 horas
<b>TOTAL</b>		<b>3 horas</b>

*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 14***Costos del proceso de empaqueo*

N°	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Cajas de cartón corrugado 31,5 x 24 x 33cm	2.70	Unidad	432	1,166.40	295.29
2.	Separadores de cartón	0.50	Unidad	432	216.00	54.68
3.	Servicio de empaque de cajas	0.90	Unidad	432	388.80	98.43
TOTAL					<b>1,771.20</b>	<b>448.41</b>

Nota. Elaboración propia

## CAPITULO VI

### EMBALAJE

#### 6.1 Ficha Técnica de embalaje seleccionado

**Figura 11**

*Ficha de embalaje*

NOMBRE DEL PRODUCTO	Caja de cartón corrugado + Separadores	
IMAGEN	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	
	MATERIA PRIMA	Cartón corrugado
	CAPACIDAD	12 frascos
	MEDIDAS	31,5 cm x 24 cm x 33 cm
PESO	140 gramos	

*Nota.* Elaboración propia

## **6.2 Criterios usados para la selección del embalaje.**

El objetivo principal del embalaje es brindar mayor protección a los productos embalados y un manejo más rápido de la carga, Utilizamos *pallets* de madera para simplificar el manejo de la carga. Se empleará el Pallet Americano – Estándar de 120cm x 100cm x 15 cm y un peso próximo a 12 a 15 kg.

Atributos:

- a. Resguarda contra los posibles riesgos en el momento de la distribución.
- b. Posibilita su reconocimiento.
- c. Es adaptable al tamaño, la ergonomía, la calidad y otros requisitos del cliente.
- d. Capaz de soportar la manipulación, el movimiento, la distribución y la comercialización

## **6.3 Proceso de embalaje**

Se utilizará empaque de cartón corrugado, el cual es adecuado para la protección de choques que podría presentarse durante el transito internacional y proporciona seguridad al producto en cuestión. Dicho empaque considera las siguientes peculiaridades.

- a. Caja de cartón corrugado
- b. Medidas: 31,5cm x 24cm x 33cm
- c. Separadores que serán colocados dentro de la caja de cartón corrugado.
- d. El embalador coloca la cinta film stretch alrededor de las cajas
- e. La caja contendrá 12 botellas de licor de granada de 750 ml.
- f. El peso de la caja es de 140 gramos.

**Figura 12**

*Embalaje para despacho de licor de granada*



#### **6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje**

**Tabla 15**

*Tiempo del proceso de embalaje*

<b>N°</b>	<b>Concepto</b>	<b>Tiempo</b>
1	Embalaje de cajas de cartón	2:30 horas
<b>TOTAL</b>		<b>2:30 horas</b>

*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 16***Costos del proceso de embalaje*

<b>N°</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Unidad medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo S/.</b>	<b>Costo US \$</b>
1.	Zuncho	0.30	Metro	120	36.00	9.11
2.	Strech Film 20 (50 cm.) caja x 4 rollos	89.00	Caja	2	178.00	45.06
3.	Esquineros	3.00	Metro	48	144.00	36.46
4.	Cinta transparente de embalaje 3M	3.00	Unidad	20	60.00	15.19
5.	Embalador (1)	80.00	Jornal	1	80.00	20.25
<b>TOTAL</b>					<b>498.00</b>	<b>126.08</b>

*Nota.* Elaboración propia.

## CAPITULO VII

### UNITARIZACION

La mercancía partirá desde el puerto de Arica, vía marítima directamente al puerto de Cartagena - Colombia. Se despachará como carga consolidada en un container de 20", correctamente paletizado con cinta stretch film y zucho a fin de conseguir resguardar las cajas, además se adecuarán 72 cajas por pallet, pesando cada caja 14, 69 kilogramos, siendo un total de 1,057.68 kilogramos.

#### 7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado

##### Figura 13

*Ficha técnica del pallet seleccionado*

	Características	
	Pallet de Madera	
	NIMF 15	
	Medidas: 100 x 120 x 15 cm	
	Peso: 20Kg	
Ancho	100 cm	
Largo	120 cm	
Altura	15 cm	

*Nota.* Tomado de nasa pack (2022). Elaboración propia.

## 7.2 Criterios usados para la selección del pallet

Los *pallets* son seleccionados de acuerdo a los siguientes criterios

- a. Capacidad
- b. Material
- c. Costo
- d. Tamaño
- e. Resistencia
- f. Ciclo de vida

## 7.3 Proceso de paletización

Las cajas se colocarán ordenadas y apiladas unas encima de otras, cubriendo toda la capacidad del pallet y luego trasladadas al contenedor. Considere las dimensiones de las cajas, las dimensiones del pallet americano y el peso que soporta (1,200 kg) luego de completar este proceso, se embala la mercancía paletizada con cinta de embalaje stretch film y zuncho.

**Figura 14**

*Proceso de paletización*



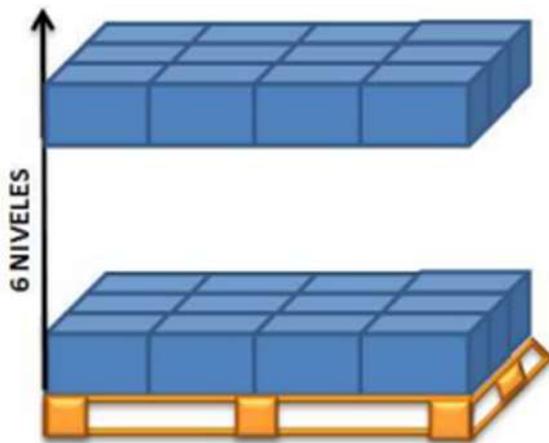
*Nota:* Elaboración propia

#### 7.4 Plano de estiba del pallet

Se realizó la organización de las cajas que contienen las botellas de licor de granada por niveles, teniendo 4 filas de largo y 3 filas de ancho. La cantidad de botellas por pallet es de 864, habiendo 72 cajas por pallet, teniendo como base 12 cajas master con 6 niveles por pallet.

**Figura 15**

*Estiba de pallet*



#### 7.5 Tiempo y costos del proceso de paletizado

**Tabla 17**

*Tiempo del proceso de paletización*

N°	Concepto	Tiempo
1	Proceso de paletizado	2 horas
<b>TOTAL</b>		<b>2 horas</b>

*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 18***Costos del proceso de paletización*

<b>Nº</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Unidad medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo S/.</b>	<b>Costo US \$</b>
1.	Acomodo de pallet	120.00	Jornal	2	240.00	60.76
2.	Alquiler de transpaleta	250.00	Unidad	1	250.00	63.29
3.	Palett americano	65.00	Unidad	6	390.00	98.73
4.	Otros gastos para imprevistos	100.00	Unidad	1	100.00	25.32
<b>TOTAL</b>					<b>980.00</b>	<b>248.10</b>

*Nota:* Tomado de costos Promperú (2022). Elaboración propia

## CAPITULO VIII

### CONTENEDORIZACIÓN

La mercancía se exportará a través de un contenedor Dry van de 20 pies, el cual dispone de una amplitud en volumen de 33 metros cúbicos y la capacidad máxima de carga de 28 toneladas (28.000 kg).

#### 8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado

##### Figura 16

*Ficha técnica del contenedor*

	Largo interior	5.895m
	Ancho Interior	2.350m
	Altura interior	2.392m
	Ancho de la puerta	2.340m
	Altura	2.292m
	Capacidades	33m <sup>3</sup>
	Peso Tara	2230 Kg
	Peso máximo de la carga	28230 Kg

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

#### 8.2 Criterios usados para la selección del contenedor

Este tipo de contenedor se selecciona en base a la naturaleza de la carga, peso y volumen de acuerdo con las características técnicas del contenedor dry van de 20 pies, además, este tipo de contenedor es el más adecuado para el tipo de carga seca en caja. y/o palet como producto.

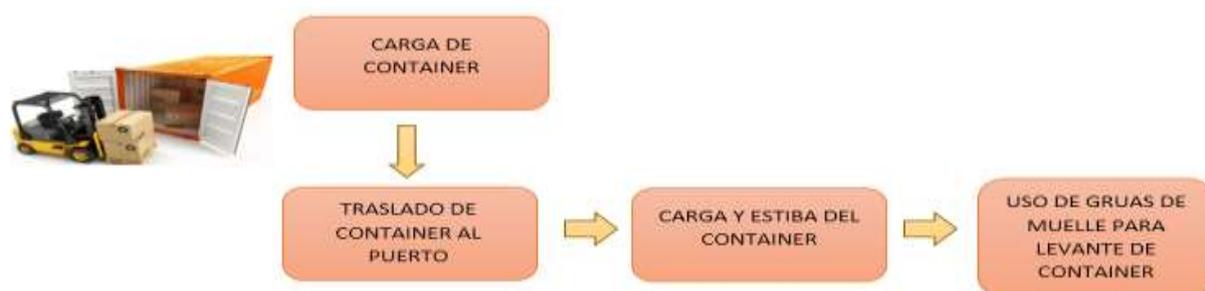
### 8.3 Proceso de contenedorización

El contenedor alquilado será trasladado al almacén donde se realizará su llenado, en el proceso de contenedorización se colocará los 6 pallets a utilizar en el interior del contenedor. La paletización ayudara a que el manipuleo de la carga disminuya. La monta carga levantara los *pallets* unitarizados y los situara en el extremo del contenedor. Apoyándose de una traspaleta se irán colocando los pallets de forma individual adentro del contenedor.

Debido a que solo se utilizaran solo 6 pallets para el traslado de la mercancía a destino, la carga se consolidara con otro exportador para poder completar el contenedor, dicha consolidación se basa en el agrupamiento de diversas cargas con distintos o idénticos embalajes correspondientes a otras empresas. Dichas mercancías con idéntico destino o ruta se transportan en una unidad de transporte.

**Figura 17**

*Proceso de contenedorización*

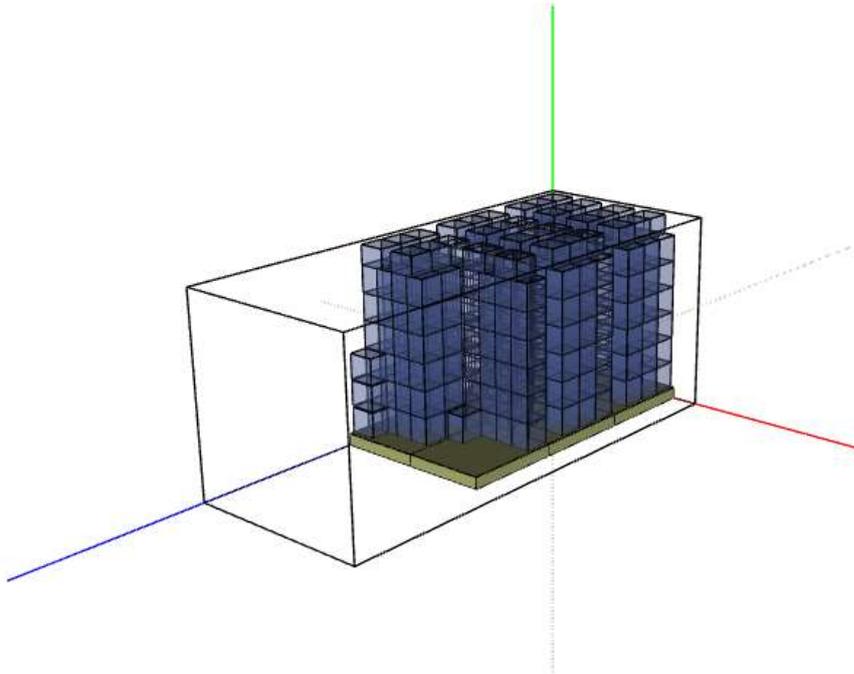


*Nota.* Tomado de procesos marimar (2022). Elaboración propia

## 8.4 Plano de estiba del contenedor

**Figura 18**

*Plano de estiba de contenedor de 20 pies*



*Nota:* Tomado de calculadora de cubicaje pic- cargo (2022)

## 8.5 Tiempos y costos del proceso de contenedorización

Para la exportación de la mercancía se tendrá un contenedor Dry Van de 20 pies, con la capacidad de almacenar las 432 cajas de cartón corrugado y la cantidad de 6 pallets que se utilizaran.

**Tabla 19**

*Tiempo del proceso de contenedorización*

<b>N°</b>	<b>Concepto</b>	<b>Tiempo</b>
1	Llenado del contenedor	1:30 hora
<b>TOTAL</b>		<b>1:30 hora</b>

*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 20***Costos de proceso de contenedorización*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Cargo por operador portuario	600.00	Unidad	1	600.00	151.90
2.	Alquiler del contenedor de 20 pies (dry van)	2,700.00	Unidad	1	2,700.00	683.54
3.	Alquiler de la máquina de carga estiba	276.50	Unidad	1	276.50	70.00
<b>TOTAL</b>					<b>3,576.50</b>	<b>905.44</b>

*Nota.* Tomado cédulas costos Promperú (2022). Elaboración propia

## CAPITULO IX

### TRANSPORTE

#### 9.1 Proveedores del Transporte Interno

Se tomará como modo de traslado de la mercancía de Tacna a Arica un camión especial logístico.

**Tabla 21**

*Proveedores de servicio de transporte interno*

Nº	Proveedor	Nº R.U.T	Dirección
1.	Coluccio Transportes	76227442-6	Provenza 3431, Arica, Arica, Xv Region Arica y Parinacota
2.	Transportes Solón Chávez	76570296-8	Avda Alejandro Azola 3176, Arica, Arica, Xv Region Arica y Parinacota
3.	Transportes Nikaoma Ltda	78447840-8	Av Barros Arana 3064, Arica, Arica, Xv Region Arica y Parinacota
4.	Transportes Alport Limitada	76698545-9	18 de Septiembre #257, 2do piso, Of 15, Arica - Chile

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

#### 9.2 Costo de Transporte Interno (Inland Freight)

El transporte interno de la mercancía de la ciudad de Tacna hasta el puerto de Arica tiene un precio de \$300 dólares.

La empresa seleccionada ha sido Coluccio transportes Ltda. con RUT N° 76227442-6.

**Tabla 22***Costo del transporte terrestre interno*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo Mes US \$
1.	Transporte terrestre Tacna - Arica	1,185.00	Unidad	1	1,185.00	300.00
TOTAL					<b>1,185.00</b>	<b>300.00</b>

*Nota.* Elaboración propia

### 9.3 Proveedores de Servicio de Transporte Internacional

Para que la mercancía sea trasladada a destino, se consultara al importador el servicio que seleccionara para el transporte internacional marítimo el cual tendrá como puerto de embarque a el puerto de Arica.

**Tabla 23***Proveedores de servicio de transporte internacional*

Nº	Línea Naviera	Agente	Frecuencia	T/T
1	MAERSK	AP MOLLER	Semanal	18 días
3	HAMBURG SUD	COLUMBUS	Semanal	18 días
5	MSC	MSC	Semanal	28 días
6	HAPAG LLOYD	HAPAG	Semanal	18 días

*Nota.* Tomado de simulator Searates Dp World, (2022). Elaboración propia

### 9.4 Cotizaciones de Flete Marítimo

Acorde al contrato de compra venta internacional pactado con el importador, se ejecutará la exportación sujeta al incoterm FOB, por consiguiente, el encargado de cotizar y escoger la compañía naviera será el importador.

**Figura 19**  
*Incoterm FOB*



*Nota.* Tomado de data partida logistics (2022). Elaboración Propia

## CAPITULO X

### SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

#### 10.1 Agentes de aduana

Las Agencias de Aduana que participaran en este proceso de exportación de la mercancía a Colombia son Agencia de Aduana Martorell S.A.C en Tacna- Perú y Agencia de Aduanas Sergio Gallardo Rodríguez y Compañía en Arica- Chile, los datos relevantes de cada agencia se detallan en el siguiente cuadro.

**Tabla 24**

*Agencia de aduana contratada*

<b>N°</b>	<b>Agencia</b>	<b>R.U.C</b>	<b>Direccion</b>
1	Aduana Martorell S.A.C (Tacna)	20603127791	Mza. e Lote. 11 P.J. Bolognesi (Costado de Ex Michell) - Tacna
2	Agencia de Aduanas Sergio Gallardo (Arica)	78393260-1	Arturo Prat 391, Arica, Región de Arica y Parinacota, Chile

*Nota.* Tomado de data SUNAT. Elaboración propia

La mercancía entrará a una zona primaria en Tacna en donde se diligenciará la DAM para posteriormente colocarle el precinto y así entrar al puerto en el cual será embarcada.

## 10.2 Costo de Agenciamiento

**Tabla 25**

*Costo de agenciamiento*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Servicio de agenciamiento aduanero en Tacna	474.00	Unidad	1	474.00	120.00
2.	Servicio de agenciamiento aduanero en Arica (Chile)	375.25	Unidad	1	375.25	95.00
TOTAL					<b>849.25</b>	<b>215.00</b>

*Nota.* Tomada plataforma MISLO (2022). Elaboración propia

Si se emiten facturas en tipo de cambio, se utilizará el tipo de cambio actual.

## 10.3 Aseguradoras

Conforme, la asociación de empresas de seguros, expresa que las empresas que se responsabilizan del seguro de transporte son seis, las cuales se mencionan a continuación.

1. Rímac
2. La Positiva
3. Mapfre
4. Pacífico
5. Chubb
6. Liberty Seguros

#### **10.4 Póliza de seguros**

El producto Licor de Granada que se exportara a Cartagena - Colombia, se comercializara mediante el incoterm FOB (Free on Board), por lo cual el exportador no se encargía de contratar el seguro de transporte internacional. Siendo los gastos, los tramites y los riesgos de seguro por parte del importador.

#### **10.5 Depósitos Temporales**

Ya que la empresa GRANATAC E.I.R.L contará con revisión física de aduana dentro de su propio almacén, en Tacna, no requerirá del servicio de un deposito temporal.

## **CAPITULO XI**

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

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

Colombia dispone de 10 puertos, en la zona caribe cuenta con 8 puertos comerciales para el transporte marítimo y por el lado del Pacífico cuenta con 2.

- En el caribe:
  - a) Cartagena
  - b) Santa Marta
  - c) La Guajira
  - d) Barranquilla
  - e) Ciénaga
  - f) San Andrés
  - g) Golfo de Morrosquillo
  - h) Urabá
  
- En el Pacífico:
  - a) Tumaco
  - b) Buenaventura

En la actualidad sus dos puertos principales son :

- Cartagena:

Es el primordial puerto de Colombia para el aterrizaje de las importaciones de la región y el 55% de sus exportaciones.

Su proximidad a la bahía de Cartagena y al canal de Panamá ofrece importantes ventajas para las actividades en alta mar.

- Buenaventura

El puerto del suroeste de Colombia está situado en la costa del Pacífico.

Este puerto simboliza alrededor del 25% de los ingresos totales generados por la Aduana colombiana. El puerto acoge una amplia pluralidad de materiales a granel y por consiguiente es muy determinante para la economía de Colombia.

Su ubicación geográfica lo transforma en uno de los puertos marítimos más significativos de Colombia para el comercio.

## **11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aérea Análisis de Infraestructura Portuaria del país de destino**

El Canal del Dique es un canal que conduce al puerto de Cartagena. La extensión del puerto, de 40 hectáreas, sólo tiene acceso para camiones y emplea a 700 trabajadores (200 directos y 500 indirectos). Las siguientes distancias están en relación con las tres mayores ciudades del país: Bogotá (1125 km), Medellín (632 km) y Cali (1012 km). El hecho de que Cartagena cuente con dos zonas francas -La Candelaria (10 km) y Zona Franca- hace que el puerto sea ventajoso (300 m).

En cuanto a los muelles, son 8 y una longitud de 1636 metros lineales, están especializados en contenedores. En cuanto a bodegas, la empresa cuenta con 5

bodegas cubiertas, área de importación y exportación 30,000 m<sup>2</sup>, área de patio 22 ha, capacidad de graneles de 20,000 toneladas y sin manejo de graneles líquidos.

La vía marítima es considerada por gran parte de los exportadores por motivo de costos, asimismo por la diversidad de puertos y confort de carga.

Los servicios de líneas navieras por medio de los puertos de Arica- Chile y Cartagena- Colombia usualmente se efectúan por esta vía, así como los transportes de mercancías de los puertos marítimos

**Figura 20**

*Frecuencia de transporte marítimo del puerto de Arica hacia Cartagena-Colombia*



*Nota.* Tomado de simulador Searates Dp World, (2022).

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

El Puerto de Cartagena es la plataforma logística sustancial del Caribe. Debido a la ubicación clave y la óptima eficiencia de los puertos marítimos, se ha convertido en un importante centro de transbordo a escala regional y mundial. Actualmente conecta 750 puertos en 150 países y atiende a 25 líneas navieras. De igual forma, es

el primordial puerto de exportación de Colombia: por medio de él, el país desplaza más del 60% de su comercio bilateral con Estados Unidos. Su infraestructura avanzada, tecnología moderna, altos estándares de seguridad y capacitación del personal lo convierten en una institución colombiana de alto desarrollo y un referente nacional e internacional en el ámbito portuario.

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

Una vez que la mercancía se encuentre en un depósito aduanero colombiano, se realizara la pre inspección, para luego hacerse el levante, por lo cual se debe presentar documentos que serán revisados por un agente de aduana constatará que todo esté en regla.

Habiendo la aduana revisado los documentos proporcionados por el importador, se procede a la nacionalización de la mercancía

#### **11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial**

El presente trabajo no requiere de la importación de muestras, por tanto, este ítem no aplicaría.

#### **11.6 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino**

Se ofrece una gran variedad de empresas logísticas, fletes marítimos, distribución, transporte de carga internacional, fletes aéreos y logística en general en Colombia.

**Tabla 26***Servicios Logísticos*

<b>N°</b>	<b>Empresa</b>	<b>Direccion</b>
1.	Linkarga S.a.s	Dg 30 54-206 C.C. Mamonal Plaza L- 29
2.	Best International Cargo L	Atiende en Cartagena desde Bogota
3.	Mundo Logísticas S.a.s.	Cra. 21 N° 1D 3-36, Vía alterna al puerto

*Nota:* Tomado de data infoisinfo. Elaboración propia

## CAPITULO XII

### DISTRIBUCIÓN

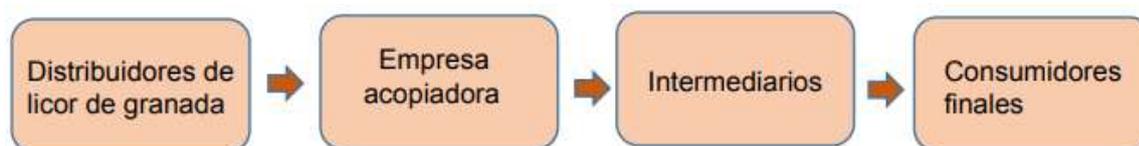
Este proceso da inicio al momento que la mercancía es transportada vía terrestre desde la ciudad de Tacna hacia el terminal fluvial de Arica, en la costa de Chile. Puerto en el cual será embarcada para su envío a la ciudad de Cartagena en Colombia.

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

Posteriormente, se detalla la secuencia en la se efectuará la exportación del licor de granada, desde que la mercancía es recibida por los distribuidores hasta el consumidor final.

#### Figura 21

*Secuencia de distribución*



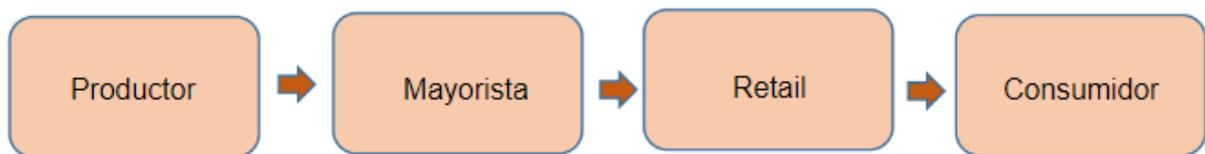
*Nota.* Elaboración propia.

## 12.2 Identificación y descripción de canales de distribución.

En Colombia se manejará el modelo de fabricante a mayorista, que será el encargado del retail y llegar a los consumidores, tal como expresa en la próxima figura.

**Figura 22**

*Canal de distribución internacional elegido*



*Nota.* Elaboración propia.

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

En presente caso no aplica porque el trabajo corresponde a detallar el proceso de exportación de licor de granada a Colombia, por lo que no se realizarán importaciones.

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

Los documentos de negociación, las transacciones y documentos tributarios SUNAT permiten identificar la responsabilidad de cada parte en el proceso de exportación ya sea del exportador o importador, a continuación, se menciona dichos documentos:

- a. Cotización Internacional
- b. Contrato de compra venta Internacional
- c. Factura comercial (INVOICE)
- d. Transferencia bancaria

### **Cotización Internacional**

Se procede a remitir la cotización al comprador ubicado en Cartagena, Colombia, el cual se trata de la empresa la empresa Grupo Madero S.AS., con dirección en Badran Market Getsemaní calle 30 #10C-52, Cartagena.

**Figura 23***Modelo de contrato de compra venta internacional*

ASPECTOS DE LA COMPRA VENTA	INFORMACIÓN GENERAL
LAS PARTES	<b>Vendedor:</b> Exportaciones GRANATAC E.I.R.L CPM Leguía, Av. Ejercito K-11 Tacna - Perú  <b>Comprador:</b> Grupo Madero S.A.S Badran Market Getsemani calle 30 #10C-52, Cartagena
LA MERCANCIA	Licor de granada
LA CANTIDAD	5 184 botellas
EL ENVASE	Botellas de 750 mililitros
EL EMBALAJE	Cajas de Cartón corrugado
EL TRANSPORTE	Vía marítima. Contenedor Dry Van de 20 pies.
LA FECHA MÁXIMA DE EMBARQUE	30 días posterior al adelanto de pago del 60%
LUGAR DE ENTREGA	Puerto de embarque: Arica - Chile
EL INCOTERM	FOB
LOS GASTOS	Se acuerda vender en términos FOB
LA TRANSMISIÓN DE LOS RIESGOS	Al ser una venta FOB, la transmisión de los riesgos para el vendedor termina al poner la mercancía en el buque.
MONEDA DE TRANSACCIÓN	USD (dólares americanos)
PRECIO	\$ 48,006.01
FORMA DE PAGO	60% Pago adelantando, 40% después de 30 días de recibidos los productos por parte del comprador.
MEDIO DE PAGO	Transferencia bancaria
LA DOCUMENTACIÓN	- Certificado de origen - Packing List - Bill of lading B/L - Certificado DIGESA
LUGAR DE FABRICACIÓN	Tacna - Perú

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 24**

*Factura-INVOICE a valores FOB ( Free On Board)*

<b>FACTURA - PROFORMA (INVOICE)</b>			
<b>Remitente:</b> Empresa "GRANATAC E.I.R.L" Ximena Perez Sulca Gerente		<b>Destinatario:</b> Grupo Madero S.A.S	
Dirección: CPM Leguia, Av. Ejercito K-11		Dirección: Badran Market Getsemani calle 30 #10C-52, Cartagena	
Tacna - Perú		Cartagena - Colombia	
Teléfono: 073535781		Teléfono: +3013814244	
E-mail: granataceir@gmail.com		E-mail:	
Fecha: 30 agosto 2022			
<b>Nº unidades</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
5,184	Botellas de licor de granada de 750 ml.	\$9.26	\$48,006.01
Valor total			\$48,006.01
<b>País de origen:</b> Perú			
<b>El remitente declara que toda la información en esta factura es cierta y correcta</b>			

*Nota.* Elaboración propia

## **Elección y aplicación del Incoterms 2020**

GRANATAC E.I.R.L exportará con el incoterm FOB, en vista que es una empresa que inicia sus actividades de exportación y esta regla le permite ganar experiencia ya que es un término de comercio exterior el cual manifiesta que los gastos hasta adjudicar la mercancía a bordo del buque, están incluidos en el precio, transporte interno, maniobras, carga, descarga, desaduanaje de exportación, manipulación en el puerto y carga del contenedor al buque. El costo del seguro correrá a cuenta del comprador si es que lo deseará. El Incoterms 2020 que utilizaremos en la exportación FOB (Free on Board), que consiste la empresa GRANATAC E.I.R.L estará obligada a cumplir con los gastos y costos de desplazamiento de la carga hasta transferir la mercancía a bordo del buque, dicho en otras palabras, que en el instante que llegue la mercancía a bordo del buque, la responsabilidad de posibles riesgos pasa a ser del comprador.

Por otra parte, el importador tendrá las obligaciones de pagar el flete, trámites aduaneros en Colombia, transporte interno en el país de desembarque y el pago correspondiente de los aranceles para su importación en Cartagena.

## **Transferencia bancaria**

En el presente plan de exportación, la empresa empleara la transferencia bancaria como método de pago a través de un banco continental - BBVA, que nos cobra solo 24,00 USD. El método de pago es (60% por anticipado y 40% posteriormente del envío de la mercancía). De este modo, el B/L es el documento que permite garantizar el pago del 40% sobrante, puesto que sin el mencionado documento la mercancía no podría ser nacionalizada en el país de destino.

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

Para una óptima comercialización de la mercancía (licor de granada), se tomará en cuenta la venta directa como forma de negocio ya que el sistema brinda a las empresas una ventaja competitiva al eliminar las barreras para administrar la competencia y llegar a los consumidores con menores costos de inversión.

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

Los licores o bebidas espirituosas de frutas son una opción social producción de bebidas y disfrute orgánico con múltiples insumos nutrientes obtenidos por la fermentación de la fruta, en este caso granada.

En Colombia las bebidas espirituosas registraron en 2019 un consumo de 75,6 millones de litros. A diferencia del mercado del vino y la cerveza, las ventas de licores disminuyeron un 22% en comparación con 2014, pero aumentaron 20% de las ventas.

En resumen, se puede decir que el mercado de bebidas alcohólicas ha sido extenso crecimiento a pesar de una caída en las ventas en 2020 debido a Covid-19.

## CAPITULO XIII

### MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Este formulario monetario ha sido elaborado sobre la base de la acumulación de todas y cada una de las cédulas de costos en la cuales se han incurrido para la determinación final de los precios acordados con el importador a valores Incoterm FOB (Free On Board), por el importe de US \$ 48,006.01 dólares americanos habiendo incluido para el vendedor un margen de utilidad en ventas del 55%, calculado sobre el costo total.

**Tabla 27**

*Adquisición de activo fijo y depreciación de equipo de oficina*

Nº	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	% Depreciación	Deprec. Anual \$/.	Deprec. Mes \$/.
✓ 1.	Laptop core i7 Lenovo	1	2,100.00	2,100.00	25%	525.00	43.75
✓ 2.	Impresora epon con tinta	1	850.00	850.00	25%	212.50	17.71
✓ 3.	Escritorios modulares	2	300.00	600.00	10%	60.00	5.00
✓ 4.	Archivadores metálicos	3	170.00	510.00	10%	51.00	4.25
✓ 5.	Sillas metálicas	4	150.00	600.00	10%	60.00	5.00
Total activo fijo				<b>4,660.00</b>		<b>908.50</b>	<b>75.71</b>

*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 28***Gastos generales y Administrativos*

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Administrador	1,700.00	Unidad	1	1,700.00	430.38
2.	Jefe de logística	1,250.00	Unidad	1	1,250.00	316.46
3.	Utiles de oficina, limpieza, etc	160.00	Unidad	1	160.00	40.51
4.	Depreciación equipo oficina		Unidad	1	75.71	19.17
TOTAL					<b>3,185.71</b>	<b>806.51</b>

Nota. Elaboración propia

**Tabla 29***Gastos Financieros transferencia del exterior*

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Comisión transferencias del exterior (BBVA)	94.80	Unidad	1	94.80	24.00
TOTAL					<b>94.80</b>	<b>24.00</b>

Nota. Elaboración propia

**Tabla 30***Costos de ayuda a la comercialización*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Diseño página web	160.00	Unidad	1	160.00	40.51
TOTAL					<b>160.00</b>	<b>40.51</b>

Nota. Elaboración propia

**Tabla 31***Gastos de venta*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.	Costo US \$
1.	Certificado de origen	46.00	Unidad	1	46.00	11.65
2.	Certificado de DIGESA	365.00	Unidad	1	365.00	92.41
TOTAL					<b>411.00</b>	<b>104.05</b>

Nota. Elaboración propia

**Tabla 32***Cargos en transporte de almacén*

<b>N°</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Unidad medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo S/.</b>	<b>Costo US \$</b>
1.	Transporte Maquila - Almacén	40.00	Unidad	1	40.00	10.13
<b>TOTAL</b>					<b>40.00</b>	<b>10.13</b>

*Nota.* Elaboración propia

**Tabla 33**  
*Matriz de costos de exportación*

CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	Costo total contenedor S/.	Costo total contenedor US\$
<b>I. COSTOS DEL PRODUCTO</b>	<b>4,656.80</b>	<b>110,548.80</b>	<b>115,205.60</b>	<b>29,165.97</b>
1.1. Materia prima directa		106,401.60	106,401.60	26,937.11
1.2. Mano de obra directa			0.00	0.00
1.3. Gasto directo		4,147.20	4,147.20	1,049.92
1.4. Costos Indirectos de fabricación	1,376.29		1,376.29	348.43
1.5. Gastos generales y Administrativos	3,185.71		3,185.71	806.51
1.6. Gastos Financieros	94.80		94.80	24.00
<b>II. COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZ.</b>	<b>160.00</b>	<b>0.00</b>	<b>160.00</b>	<b>40.51</b>
2.1. Folletos, ferias, rueda negocios, pagina web	160.00		160.00	40.51
<b>III. COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS</b>	<b>2,936.20</b>	<b>0.00</b>	<b>2,720.20</b>	<b>688.66</b>
3.1. Costos de rotulado	216.00		216.00	54.68
3.2. Costos de empaclado	1,771.20		1,771.20	448.41
3.3. Costos de embalaje	498.00		498.00	126.08
3.4. Carga en transporte a almacén	40.00		40.00	10.13
3.5. Gastos de ventas (Certificados exportación)	411.00		411.00	104.05
3.6. Otros			0.00	0.00
<b>COSTO TOTAL</b>			<b>118,085.80</b>	<b>29,895.14</b>
<b>UTILIDAD</b>	<b>55%</b>		<b>64,947.19</b>	<b>16,442.33</b>
<b>PRECIO EX-WORKS</b>			<b>183,032.99</b>	<b>46,337.47</b>
3.6. Gastos de Exportación			6,314.25	1,598.54
3.6.1. Transporte al puerto o aeropuerto	1,185.00		1,185.00	300.00
3.6.2. Gastos Almacenaje			0.00	0.00
3.6.3. Gastos de paletizado	980.00		980.00	248.10
3.6.4. Gastos de contenedorización	3,300.00		3,300.00	835.44
3.6.5. Costo de Agenciamiento	849.25		849.25	215.00
3.6.6. Otros gastos en puerto de origen			0.00	0.00
3.6.7. Gastos Operativos				
<b>PRECIO FAS</b>			<b>189,347.24</b>	<b>47,936.01</b>
3.6.7. Carga y Estiba	276.50		276.50	70.00
3.6.8. Gastos Financieros			0.00	0.00
<b>PRECIO FOB</b>			<b>189,623.74</b>	<b>48,006.01</b>

Nota. Elaboración propia

**Tabla 34***Estado de resultado*

ESTADO DE RESULTADOS	IMPORTE
<b>Ventas valor FOB</b>	<b>189,623.74</b>
(-) Costos del producto	115,205.60
<b>Utilidad bruta</b>	<b>74,418.14</b>
(-) Costos de ayuda a la comercialización	160.00
(-) Costos de distribución y ventas	2,720.20
<b>Utilidad de operación</b>	<b>71,537.94</b>
(-) Gastos de exportación	6,314.25
<b>Utilidad neta</b>	<b>65,223.69</b>

*Nota.* Elaboración propia**Tabla 35***Análisis de costos unitarios*

	SOLES	DÓLARES
Ventas en unidades físicas	5,184	5,184
Venta FOB unitario	36.58	9.26
Costo de venta FOB unitario	22.78	5.77
Utilidad FOB unitario	13.80	3.49
% margen de utilidad unitario	37.7%	37.7%

*Nota.* Elaboración propia

## CAPITULO XIV

### EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

**Tabla 36**

*Fuente de financiamiento*

<b>Tipo de Financiamiento</b>	<b>Importe</b>
Aporte Propio	60,000.00
Préstamo Bancario Comercial	150,000.00
Total Financiamiento	210,000.00

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 25**

*Datos para evaluación financiera*

<b>Descripción</b>	<b>Datos</b>
Volumen ventas en unidades	5,184
Precio unitario	36.58
Costo unitario	22.78
Costo fijo	7,537.00
Inversión	150,000.00
COK	12%
Crecimiento en ventas	5.6%

*Nota.* Elaboración propia

**Figura 26***Flujo de caja Financiero*

	CONTENEDORES					
	Inicial	Cont. 1	Cont. 2	Cont. 3	Cont. 4	Cont. 5
<b>INGRESOS</b>	<b>0.00</b>	<b>189,623.74</b>	<b>200,242.67</b>	<b>211,456.26</b>	<b>223,297.81</b>	<b>235,802.49</b>
Ventas valor FOB		189,623.74	200,242.67	211,456.26	223,297.81	235,802.49
<b>EGRESOS</b>	<b>150,000.00</b>	<b>125,622.80</b>	<b>132,235.60</b>	<b>139,218.73</b>	<b>146,592.90</b>	<b>154,380.03</b>
Costo Fijo		7,537.00	7,537.00	7,537.00	7,537.00	7,537.00
Costo Variable		118,085.80	124,698.60	131,681.73	139,055.90	146,843.03
Inversión	150,000.00					
Flujo Neto	-150,000.00	64,000.94	68,007.06	72,237.53	76,704.91	81,422.45
Flujo Acumulado	-150,000.00	-85,999.06	-17,992.00	54,245.54	130,950.44	212,372.90

*Nota.* Elaboración propia**Figura 27***Indicadores Económicos-Financieros*

VAN	107,724.40
TIR	36.89%
Rentabilidad	71.82%
Valor Presente Flujos Positivos	257,724.40
Valor Presente Flujos Negativos	150,000.00
Ratio Costo beneficio	1.72

*Nota.* Elaboración propia**INTERPRETACIÓN**

1. La VAN (Valor actual neto) es positivo
2. La TIR (tasa interna de retorno) es mayor al COK
3. El ratio costo beneficio es mayor a 1

**Figura 28**

*Detalles de simulación de préstamo bancario*

Detalle del préstamo	
Producto	Préstamo Comercial a Mediano Plazo
Importe a solicitar	S/ 150,000.00
Cuota	S/ 13,167.96
Duración total	12 meses
Fecha de solicitud	10/10/2022
Días de pago	10
Tipo Seguro de Desgravamen	SIN SEGURO
Importe Seguro de Desgravamen	S/ 0.00
Tasa Efectiva Anual	10%
TCEA Referencial de Operación	9.999996%

*Nota.* Tomado de simulación de préstamos bancarios BBVA

**Figura 29**

*Cronograma de pagos*

### Préstamo Comercial a Mediano Plazo

Importe a Solicitar:	S/ 150,000.00
Días de pago:	10
Duración total (meses):	12 meses
Periodo de gracia (meses):	-
Fecha de Solicitud:	10/10/2022
Cuota	S/ 13,167.96
Tipo Seguro Desgravamen:	SIN SEGURO
Importe Seguro Desgravamen:	S/ 0.00
Importe Seguro de Bien:	-
Tasa Efectiva Anual:	10%
TCEA Referencial de Operación:	9.999996%
Comisión envío físico estado de cuenta:	-
Cuotas Adicionales:	-

Mes	Vencimiento	Amortización	Interés	Comisiones + Seguros	Subvención	Cuota	Saldo
1	10/11/2022	S/ 11,931.80	S/ 1,236.16	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 13,167.96	S/ 138,068.20
2	12/12/2022	S/ 11,993.28	S/ 1,174.68	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 13,167.96	S/ 126,074.92
3	10/01/2023	S/ 12,196.26	S/ 971.70	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 13,167.96	S/ 113,878.66
4	10/02/2023	S/ 12,229.48	S/ 938.48	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 13,167.96	S/ 101,649.18
5	10/03/2023	S/ 12,411.63	S/ 756.33	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 13,167.96	S/ 89,237.55
6	10/04/2023	S/ 12,432.55	S/ 735.41	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 13,167.96	S/ 76,805.00
7	10/05/2023	S/ 12,555.51	S/ 612.45	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 13,167.96	S/ 64,249.49
8	12/06/2023	S/ 12,604.17	S/ 563.79	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 13,167.96	S/ 51,645.32
9	10/07/2023	S/ 12,783.69	S/ 384.27	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 13,167.96	S/ 38,861.63
10	10/08/2023	S/ 12,847.70	S/ 320.26	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 13,167.96	S/ 26,013.93
11	11/09/2023	S/ 12,946.63	S/ 221.33	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 13,167.96	S/ 13,067.30
12	10/10/2023	S/ 13,067.30	S/ 100.71	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 13,168.01	S/ 0.00
		S/ 150,000.00	S/ 8,015.57	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 158,015.57	

*Nota.* Tomado de simulación de préstamos bancarios BBVA

## CONCLUSIONES

1. En este trabajo se especificó las fases de exportación definitiva del licor de granada al mercado de Cartagena-Colombia. Lo más importante de estas fases de exportación fue realizar la entrega pertinente del producto al importador puesto que se cumplió con el contrato de compra venta internacional.
2. En este trabajo se identificó la partida arancelaria del producto y los costos de adquisición de los proveedores. Lo más importante del producto fue identificar el tratado de convenio internacional con el país importador porque se logró beneficios arancelarios.
3. En este trabajo se adaptó el producto a las fases de acondicionamiento que se requería. Lo más importante para llevar adelante estas fases fue la buena calidad del producto que nos brindaron los proveedores.
4. En este trabajo se precisó los costos de logística interna. Lo más importante para la exportación fue realizar una correcta unitarización y contenedorización de la mercancía.
5. En este trabajo se formuló la matriz de costos del proyecto de exportación. Lo más importante para desarrollar este proyecto fue la obtención del préstamo bancario que permitirá financiar el capital de trabajo.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

ADUANAS. *Explorador de partidas arancelarias, convenios internacionales.*

Recuperado de: <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

ADUANET: *Partidas arancelarias.* Recuperado de:

<http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/infoaduanas/clasifica/clasificacionarancelaria/entidad/relacioncodigos.htm>

BBVA. *Simulador de préstamos BBVA.* Recuperado

de: <https://www.bbva.pe/empresas/productos/financiamiento/prestamos-comerciales/simulador-prestamo-comercial-empresas.html>

ENVASES TIPOS. *Envases de vidrio.* Recuperado de:

<https://www.infoinfo.com.pe/busqueda/vidrio>

FOB. *Imágenes Incoterms 2020.* Recuperado de:

<https://partidalogistics.com/incoterms-fob-cif-ex-works/>

ICEX. *Mercado de bebidas alcohólicas en Colombia.* Recuperado de:

<https://icex.icex.es/es/quienes-somos/donde-estamos/red-externo-de-comercio/CO/agenda?idPais=CO>

INACAL, *Control de calidad Perú.* Recuperado de:

<https://www.gob.pe/institucion/inacal/institucional>

INDECOPI. *Guía Informativa de Etiquetado.* Recuperado de:

<https://www.indecopi.gob.pe/documents/51783/1399844/etiquetado2edf.pdf>

PIC CARGO. *Calculadora de cubicaje.* Recuperado de: [https://www.pic-](https://www.pic-cargo.com/calculadora.html)

[cargo.com/calculadora.html](https://www.pic-cargo.com/calculadora.html)

PROMPERÚ. *Regulaciones para exportar.* Recuperado de:

<https://exportemos.pe/asesoria-especializada/regulaciones-para-exportar>

PROMPERU. *Simulador etiquetado.* Recuperado de:

<http://simuladoretiquetado.promperu.gob.pe/SimuladorWeb/Seguridad/Login>

PROMPERÚ. *Fijación del precio de exportación*. Recuperado de:

[https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/20.500.14152/3255/Fijación %20precio\\_exportación\\_2018\\_keyword\\_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/20.500.14152/3255/Fijación_%20precio_exportación_2018_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

SEARATES, *Simulador de rutas aéreas, marítimas, terrestres*. Recuperado de:

<https://www.searates.com/es/services/distances-time/>

SUNAT. *Convenios internacionales 2022*. Recuperado de:

<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

SUNAT. *Restricciones y prohibiciones de exportación*. Recuperado de:

<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>