



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

**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE SNACK DE MANÍ CON MIEL DE
ABEJA – ECUADOR, 2022**

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

AUTOR:

Bach. PÉREZ MELGAR, XIOMARA LUCÍA
ORCID: 0000-0001-6261-6554

ASESOR:

Mag. CORILLA CONDOR, MARGOT CECILIA
ORCID: 0000-0002-1578-6558

ICA – PERÚ

2022

Dedicatoria

El presente trabajo es dedicado a mis padres por todo su apoyo incondicional durante mi carrera, ya que gracias a ellos he logrado consolidarme como una profesional.

Agradecimiento

Agradezco a Dios por brindarme salud día a día, lo cual me ha permitido afrontar mi formación profesional de manera satisfactoria.

Así mismo, agradezco a mis padres por todo el apoyo brindado durante mi etapa universitaria.

De igual manera agradecer a la Universidad Alas Peruanas por haberme acogido en sus aulas y permitir ser una profesional competente.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de suficiencia profesional es el resultado de todas las enseñanzas recibidas en las aulas de clase y experiencias profesionales propias, las cuales han sido de mucha utilidad para el cumplimiento de los lineamientos requeridos por la universidad; para la elección de mi producto exportable (Snack de maní con miel de abeja) se ha hecho uso de distintos criterios, los cuales han permitido identificar el país destino del mismo, en este caso se ha optado por el mercado ecuatoriano, en específico el mercado de Guayaquil, el cual es el más grande de todo Ecuador.

De acuerdo a la información presentada en la SUNAT, durante los últimos 05 años el principal importador de maní ha sido Ecuador, es por ello que se ha decidido trabajar con dicho mercado, ya que este nos asegura oportunidades de negocio.

La justificación para la elección del producto ha sido que últimamente las personas de todo el mundo están optando por adoptar una dieta saludable nutritiva, es decir, que las personas están dejando de consumir productos que contengan ingredientes altos en grasas, azúcares y sus derivados. Es por ello que nosotros como empresa hemos decidido innovar productos de consumo diario, en este caso decidimos la innovación de los snacks, en específico del maní, reemplazaremos el azúcar y sus derivados, los cuales serán reemplazados con miel de abeja orgánica. El producto será nutritivo, económico y de calidad.

Es por todo lo anterior expuesto que la exportación de Snacks orgánicos saludables es una opción viable de negocio internacional, los cuales son productos consumidos por las personas de todas las edades, ya que dicho producto es beneficioso para la salud.

En el desarrollo del presente trabajo, se tocará como primer punto algunas definiciones y se presentará la ficha técnica del producto, la cual presenta información relevante de nuestra empresa (RUC, dirección, página web, medio de contacto y datos del representante) y también del producto a exportar (ingredientes, formas de almacenamiento, envase, empaque, clasificación arancelaria, entre otros).

Respecto al tema de aprovisionamiento, como empresa se ha implementado una serie de criterios, los cuales nos han ayudado en la elección de nuestros proveedores, en nuestro caso serán 04, los cuales nos proporcionarán materia prima, materiales, envases y embalaje.

En lo que respecta al control de calidad, nuestra empresa implementará distintas estrategias, las cuales abordarán un control interno constante, la implementación de todos los requisitos obligatorios de parte de los requisitos de acceso al mercado de Ecuador y también la implementación de un sistema HACCP, el cual garantizará que nuestro producto es de calidad y seguro.

En relación al servicio de agentes de aduanas, hemos contratado los servicios de GAMMA CARGO S.AC., la cual es una empresa de reconocida trayectoria y cuenta

con costos relativamente económicos en comparación con otras empresas que brindan el mismo servicio.

A lo largo de todo el trabajo, se han detallado todos los costos necesarios para lograr la exportación del producto hasta el mercado ecuatoriano, cabe resaltar que nuestra empresa hará uso del incoterm FOB, el cual se distingue de los demás ya que nuestra empresa al hacer uso de dicho incoterm solo se responsabilizará de la mercadería hasta que esta llegue al depósito aduanero de la embarcación.

El perfil de nuestro consumidor final, son personas que tengan 03 años de edad en adelante, ya que por la composición del producto es necesario que las personas cuenten con la capacidad de triturar el maní. No hay límites de edad, ya que el producto al ser orgánico, no presenta ningún aditivo químico que pueda perjudicar a la salud del consumidor, al contrario, nuestro producto otorgará distintos beneficios a la salud.

Respecto a los objetivos que buscamos como empresa, tenemos como objetivo general a la elaboración de un plan de exportación de Snack de maní con miel abeja para el mercado de Ecuador – Guayaquil y como objetivo específico tenemos al análisis de la clasificación arancelaria que presenta nuestro producto, la identificación de todos los mecanismos necesarios para la exportación del mismo, el uso del incoterm y el empleo de una matriz de exportación, la cual deberá de presentar todos los costos necesarios para la exportación.

Con este trabajo se busca el posicionamiento de un producto que posee distintos beneficios nutricionales positivos para la salud, el cual busca sustituir productos que tengan azúcar y edulcorantes artificiales.

A partir de la investigación que hemos realizado, se ha dado con la conclusión de que la exportación del Snack de maní con miel abeja al mercado ecuatoriano es viable y rentable, por lo que solo se necesitará la decisión de ejecutar este proyecto. La ejecución del presente proyecto garantizará distintos puestos de trabajo para nuestra localidad, ya que la empresa necesitará contar con empleados para la producción del producto, lo cual de forma indirecta generará distintos puestos de trabajo, lo cual desencadenará en la disminución del nivel de desempleo de nuestra localidad, logrando de esta forma promover la economía en nuestra localidad y nuestro país.

RESUMEN

El presente trabajo de suficiencia profesional tiene como objetivo principal realizar un plan de exportación de “Snack de maní con miel de abeja” desde la ciudad de Ica a Ecuador, aprovechando el acuerdo de Cartagena, el cual permite la libre comercialización entre sus 05 países miembros, dentro de los cuales están Perú y Ecuador. Para lograr dicho comercio debemos de tener presente todos los requisitos arancelarios que pide el país vecino - Ecuador, además de tener claro la seguridad de nuestro producto en cuanto a su calidad y su demanda en el país de destino.

Según la SUNAT, el comercio de maní entre Perú y Ecuador lleva varios años y en casi todos los periodos el principal país importador de dicho producto es Ecuador, comprando cerca del 92% de toda la producción nacional de maní durante al menos 10 años consecutivos; es debido a esto que nosotros estimamos vender cerca de 1,500 unidades de nuestro producto de forma bimestral, esta cantidad se debe a que nuestra empresa es nueva en el mercado por lo que se requerirá de cierto tiempo para establecer nuestra marca en dicho país; se estima que con el paso tiempo estos pedidos cambien de forma positiva y se incrementen de forma anual a un ritmo del 20%.

Finalmente mencionar que la empresa cuenta con proveedores con todas las certificaciones pertinentes, lo cual hace que el producto terminado sea considerado un producto de calidad.

INDICE DE CONTENIDO

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	viii
INDICE DE CONTENIDO	ix
INDICE DE TABLAS	xii
INDICE DE FIGURAS	xv
CAPITULO I	17
1.1. Ficha técnica del producto	21
1.2. Clasificación arancelaria del producto	26
1.3. Flujograma de proceso de productivos	33
CAPITULO II	38
2.1. Proveedores Potenciales	39
2.2. Matriz de Selección de Proveedores	45
2.3. Control de Calidad	51
2.4. Costos de Fabricación y Adquisición	55
CAPÍTULO III	59
3.1. Estrategias de Almacenamiento	59
3.2. Lay- out de Almacén	60
3.3. Detalle del mobiliario usado en almacenamiento	60
3.4. Costos Fijos de Almacén	62

CAPÍTULO IV	64
4.1. Modelo de rotulado/Etiquetado del producto	64
4.2. Normas técnicas aplicables	67
4.3. Proceso de rotulado	70
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado	71
CAPÍTULO V	72
5.1. Ficha técnica del empaque	73
5.2. Criterios usados para la selección del empaque	75
5.3. Proceso de empaque	75
5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado	76
CAPÍTULO VI	78
6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado	78
6.2. Criterios usados para la selección del embalaje	79
6.3. Proceso de embalaje	80
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje	81
CAPÍTULO VII	83
7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado	84
7.2. Criterios usados para la selección del pallet	85
7.3. Proceso de paletización	86
7.4. Plano de estiba del pallet	87
7 5. Tiempos y costos del proceso de paletizado	92
CAPÍTULO VIII	93
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado	94
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor	95
8.3. Proceso de contenedorización	95
8.4. Plano de estiba del contenedor	96
8 5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización	97
CAPÍTULO IX	98
9.1. Proveedores de transporte interno	99
9.2. Costo de Transporte interno	100
9 3. Proveedores de servicio de transporte internacional	101

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	102
CAPÍTULO X	103
10.1. AGENTES DE ADUANA	103
10.2. Costo de Agenciamiento	105
10.3. Aseguradoras	106
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)	107
10.5. Terminales de almacenamiento	110
CAPÍTULO XI	112
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	113
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino	114
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos	115
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país de destino (flujograma con costos y tiempo)	117
CAPÍTULO XII	122
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor	122
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución	126
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	128
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación	129
12.5. Perspectivas Esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	131
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal	132
CAPÍTULO XIII	134
13.1. Inversiones y financiamiento	135
13.2. Costos de Producción	141
CAPÍTULO XIV	148
CONCLUSIONES	153
RECOMENDACIONES	155
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	156
ANEXOS	165

INDICE DE TABLAS

Tabla 01: Beneficios del Producto	18
Tabla 02: Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional 2018	19
Tabla 03: Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional 2019	19
Tabla 04: Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional 2020	20
Tabla 05: Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional 2021	20
Tabla 06: Países Importadores de maní 2018 - 2021	20

Tabla 07: Ficha Técnica del Producto	23
Tabla 08: Clasificación Arancelaria	26
Tabla 09: Convenios Internacionales de la partida del producto	27
Tabla 10: Restricciones y Prohibiciones de la partida del producto	28
Tabla 11: Partidas Arancelarias Empleadas para la exportación	31
Tabla 12: Potenciales Proveedores de maní	41
Tabla 13: Potenciales Proveedores de miel de abeja	42
Tabla 14: Potenciales Proveedores de envases	43
Tabla 15: Potenciales Proveedores de empaque	44
Tabla 16: Matriz de selección de Proveedor de maní	46
Tabla 17: Matriz de selección de Proveedor de miel de abeja	47
Tabla 18: Matriz de selección de Proveedor de envases	48
Tabla 19: Matriz de selección de Proveedor de empaque	49
Tabla 20: Costo de Producción mensual y anual	57
Tabla 21: Mobiliarios del almacén	61
Tabla 22: Tabla del Rotulado del producto	71
Tabla 23: Diagrama del proceso de etiquetado	72
Tabla 24: Ficha técnica del empaque	73
Tabla 25: Costos del proceso de empacado	76
Tabla 26: Tiempos en el proceso del empacado	76
Tabla 27: Ficha Técnica del embalaje seleccionado	78
Tabla 28: Costos del proceso de embalado	81
Tabla 29: Tiempos del proceso de embalado	81
Tabla 30: Ficha técnica del pallet seleccionado	84
Tabla 31: Capacidad del pallet	87
Tabla 32: Costos del proceso de paletizado	92
Tabla 33: Tiempos en el proceso de paletizado	92
Tabla 34: Ficha técnica del contenedor	94
Tabla 35: Costos en el proceso de contenedorización	97
Tabla 36: Tiempos en el Proceso de Contenedorización	97
Tabla 37: Potenciales Proveedores de Transporte Interno	99

Tabla 38: Costo de Transporte Interno	100
Tabla 39: Proveedores de Servicio Marítimo Internacional	101
Tabla 40: Agentes de Carga Marítima y Aérea	102
Tabla 41: Reporte de Agentes de Aduana	104
Tabla 42: Costo de Agenciamiento	106
Tabla 43: Póliza de Seguros	109
Tabla 44: Terminales de Almacenamiento	111
Tabla 45: Puertos y Terminales en Ecuador	113
Tabla 46: Principales líneas navieras de la ruta Callao - Guayaquil	117
Tabla 47: Requisitos Documentarios y Arancelarios en Ecuador	119
Tabla 48: Tiempos del Proceso de Importación	120
Tabla 49: Principales empresas importadoras de alimentos de Ecuador	128
Tabla 50: Activos Tangibles	135
Tabla 51: Activos Intangibles	136
Tabla 52: Capital de Trabajo	137
Tabla 53: Inversión Total	138
Tabla 54: Aporte de Accionistas	138
Tabla 55: Financiamiento de la Empresa	139
Tabla 56: Financiamiento Total de la Empresa	140
Tabla 57: Costos de Materiales Directos	141
Tabla 58: Costos de Personal	143
Tabla 59: Costos de Exportación	144
Tabla 60: Gastos Administrativos	144
Tabla 61: Materiales Indirectos	145
Tabla 62: Costos Generales	145
Tabla 63: Matriz de Costos de Exportación	146
Tabla 64: Estado de Resultados	148
Tabla 65: Flujo de Caja	150
Tabla 66: Valor Actual Neto	153
Tabla 67: Tasa Interna de Retorno	153
Tabla 68: Precios del producto en el Mercado Ecuatoriano	165

Tabla 69: Costos de los insumos por menor y mayor 165

INDICE DE FIGURAS

Figura 01: Flujograma de producción de maní	34
Figura 02: Flujograma de producción del Snack de maní	35
Figura 03: Modelo de etiquetado frontal del producto	65
Figura 04: Modelo de etiquetado posterior del producto	65
Figura 05: Tabla nutricional del producto	70
Figura 06: Modelo de paletizado	86
Figura 07: Pallet preparado para su distribución	87
Figura 08: Capacidad de los pallet en relación al producto	89
Figura 09: Modelo del pallet asegurado	90
Figura 10: Ficha resumen del pallet y contenido	90
Figura 11: Bay del contenedor	96
Figura 12: Modelo de camión de carga	99
Figura 13: Contrato de Seguro	110
Figura 14: Ubicación de los principales puertos de Ecuador	113
Figura 15: Puerto de Guayaquil	115
Figura 16: Ruta Costa - Centroamérica	116
Figura 17: Proceso de Importación en Ecuador	119
Figura 18: Proceso de Secuencia Comercial proveedor - consumidor	124
Figura 19: Canales de Distribución en Ecuador	127
Figura 20: Incoterm FOB	130

CAPITULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

El producto elegido ha sido el Snack de maní endulzado con Miel de Abeja, el cual estará compuesto por maníes (*Arachis hypogaea*), originario de las Costas Tropicales de Sudamérica, en el Perú es un cultivo muy popular desde la época incaica, esta legumbre suele crecer en zonas arenosas y para su cultivo se necesitan alrededor de 100-120 días. Por otro lado, tenemos a la miel de abeja (*Apis mellifera*), la cual es producida por abejas y está hecha a base del néctar y azúcares recolectados de flores, su mayor producción en el Perú se da en las regiones de Cuzco, La Libertad, Junín y Lima. **(D' Calidad Perú, 2021)**

Este snack surge a partir de la visión que se tiene como empresa, la cual es que la marca sea reconocida por su innovación constante en la industria alimentaria saludable, es por ello que nosotros hemos optado en producir un snack de maní, pero, lo que nos diferencia de la competencia, es que nuestro producto no estará

endulzado con ningún tipo de azúcar refinada ni edulcorantes artificiales, reemplazaremos estas sustancias por miel de abeja orgánica.

El Snack de Maní con Miel de Abeja, al estar compuesto por dos productos altamente beneficiosos para la salud del consumidor tiene los siguientes atributos:

Tabla 01

Beneficios del Producto

BENEFICIOS DEL CONSUMO DEL SNACK DE MANÍ CON MIEL DE ABEJA	
BENEFICIOS DEL MANÍ	BENEFICIOS DE LA MIEL DE ABEJA
Protege al sistema cardiovascular	Prevención de diversos tipos de cáncer
Disminuye el colesterol	Ayuda a adelgazar
Regula la presión	Mejora el sueño
Protección ósea	Acción Cicatrizante
Ayuda a la pérdida de peso	Revitalizador
Protección del sistema nervioso	Ayuda contra los resfríos
Prevención de la diabetes	Regula el estrés y ansiedad
Prevención de diversos tipos de cáncer	Evita alergias



Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Principales Mercados Importadores

Para elegir el país destino del producto se ha realizado un estudio utilizando como herramienta a la página web de la SUNAT, es gracias a esta página que se ha

podido realizar un análisis de los principales países importadores de maní a lo largo de los años, esto comprende desde el 2017 hasta el 2021. Los principales países importadores del maní en todas sus variedades son:

Tabla 02

Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2018

Subpartida Nacional : 2008. 11. 90. 00: CACAHUATES O MANÍES				
País de Destino	Valor FOB (US\$)	Peso Neto (kg)	Peso Bruto (kg)	Porcentaje FOB
EC - Ecuador	485,302.00	165,000,000	169,631,000	91.59
NL - Netherlands	43,991.25	23,769,000	25,020,000	8.30
CL - Chile	388.00	724,000	739,000	0.07
IT - Italy	96.82	5,000	5,143	0.02
1D - Aguas Internacionales	87.18	19,496	23,766	0.02
SG - Singapore	13.37	0.582	0.65	-
US - United States	3.00	0.992	10,000	-
Los demás - Los demás	-	-	-	-
TOTAL - TOTAL	529,881.62	189,517,498	195,428,910	100.00

Nota. Datos tomados de SUNAT (2022).

Tabla 03

Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2019

Subpartida Nacional : 2008. 11. 90. 00: CACAHUATES O MANÍES				
País de Destino	Valor FOB (US\$)	Peso Neto (kg)	Peso Bruto (kg)	Porcentaje FOB
EC - Ecuador	410,496.00	159,600,000	163,690,000	99.95
CL - Chile	147.00	370,000	373,000	0.04
IT - Italy	44.78	11,797	11,829	0.01
Los demás - Los demás	-	-	-	-
TOTAL - TOTAL	410,687.78	159,981.797	164,074,829	100.00

Nota. Datos tomados de SUNAT (2022).

Tabla 04

Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2020

Subpartida Nacional : 2008. 11. 90. 00: CACAHUATES O MANÍES				
País de Destino	Valor FOB (US\$)	Peso Neto (kg)	Peso Bruto (kg)	Porcentaje FOB
EC - Ecuador	43,840.00	16,000,000	16,380,000	91.63
US - United States	3,846.77	716,053	873,942	8.04
CL - Chile	160.00	210,000	210,000	0.33
Los demás - Los demás	-	-	-	-
TOTAL - TOTAL	47,846.77	16,926,053	17,463,942	100.00

Nota. Datos tomados de SUNAT (2022).

Tabla 05

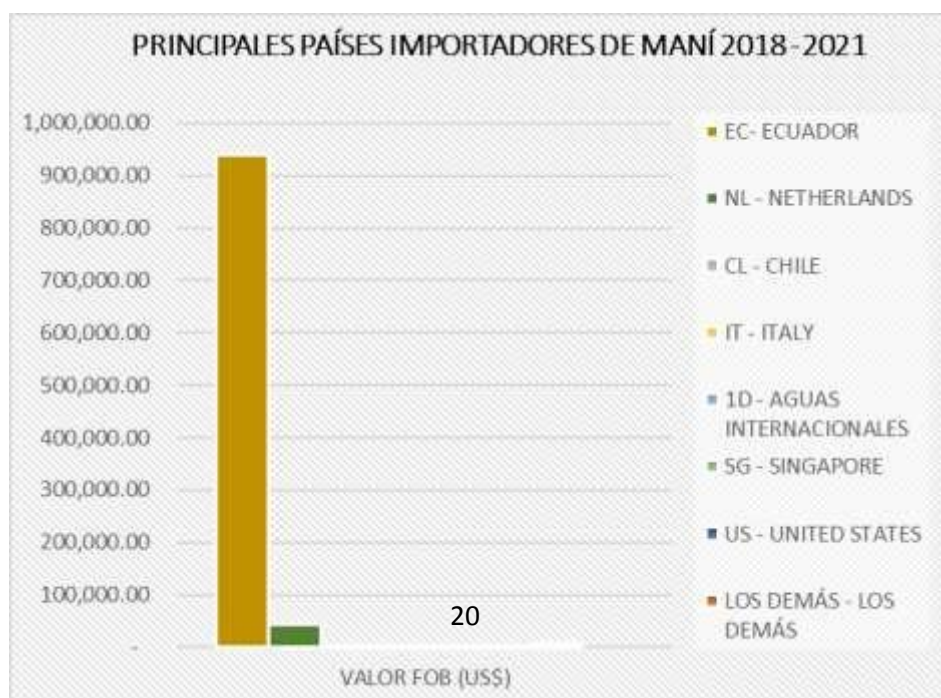
Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2021

Subpartida Nacional : 2008. 11. 90. 00: CACAHUATES O MANÍES				
País de Destino	Valor FOB (US\$)	Peso Neto (kg)	Peso Bruto (kg)	Porcentaje FOB
US - United States	2,352.00	392,000	461,000	100.00
Los demás - Los demás	-	-	-	-
TOTAL - TOTAL	2,352.00	392,000	461,000	100.00

Nota. Datos tomados de SUNAT (2022).

Tabla 06

Países importadores de maní 2018-2021



Nota. Gráfico realizado por elaboración propia

Analizando los cuadros observamos que el país predominante en las estadísticas es Ecuador, se entiende que en el año 2021 no realizó compras del producto, lo cual fue consecuencia del COVID-19.

Se estima que en el presente año se regularice el comercio de maní en su totalidad, por lo que hemos decidido elegir a Ecuador como el mercado objetivo de nuestro producto.

1.1. Ficha técnica del producto

Con el propósito de tener una mayor comprensión de lo que es una ficha técnica se ha tomado en cuenta los conceptos de 02 autores distintos, los cuales mencionan lo siguiente:

MexpHer (2022), menciona que la ficha técnica es aquel documento que contiene toda la información necesaria del producto para su correcta exportación/importación.

TRANSEOP (2022), define a la ficha técnica como el documento que sirve para el control y comercialización de un producto, en donde se presentan sus características esenciales. La ficha técnica es imprescindible al momento de presentar nuestro producto, ya que esta es básicamente un resumen general de la composición y propiedades que posee el producto.

En la siguiente ficha técnica se muestran los datos del producto, el cual es:
Snack de Maní endulzado con Miel de Abeja.

Partida Arancelaria en Perú: 2008.11.90.00

Partida Arancelaria en Ecuador: 2008.11.90.00

Tabla 07

Ficha técnica del producto

		FICHA TÉCNICA DEL SNACK DE MANÍ CON MIEL DE ABEJA		RUC
				20145487154
PERÚ SNACK S.R.L. LUGAR DE ORIGEN ICA - PERÚ		CORREO ELECTRÓNICO snackperu@gmail.com		DIRECCIÓN
				Av. Perú N°. 476
NOMBRE DEL PRODUCTO SWEET MANÍ		SITIO WEB www.snackperu.pe		REPRESENTANTE LEGAL
				Xiomara Lucía Pérez Melgar
PROVEEDOR		ICH CORP - RUC: 20132515680 CAMPO GRANDE PERÚ - RUC: 20601213657		Teléfono
				056-215486
DESCRIPCIÓN FÍSICA DEL PRODUCTO		Unidad x 100 gr	Cajas de 25 Unid x 100 gr	
		Producto hecho a base de maní, el cual deberá de estar tostado para endulzarlo con una fina capa de miel de abeja.		
INGREDIENTES PRINCIPALES		Maní	REGISTRO SANITARIO	RSAA05123213

INGREDIENTES SECUNDARIOS	Agua, Miel de Abeja		
CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DE LA M. PRIMA Y/O INSUMO	Color	Ambar Claro	
	Olor	Característico	
	Sabor	Dulce	
	Textura	Crocante	
	Ph	5.5 - 6.0	
CARACTERÍSTICAS MICROBIOLÓGICAS DE LA M. PRIMA Y/O INSUMOS	Salmonella sp	Ausencia por cada 25 gr	
	E. Coli	< 10 ufc/g	
	Mohos	< 100 ufc/g	
	Levaduras	< 100 ufc/g	
FORMULACIÓN	Maní - 90%	PRESENTACIÓN	Bolsas individuales de 100 gr
	Miel de Abeja - 10%		Caja x 25 bolsas de 100 gr
CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO	Conservar en un lugar fresco y seco (21 ° C)	PRODUCCIÓN MENSUAL	10,000 Unidades
	DURACIÓN (VIDA ÚTIL)	06 meses	PRECIOS REFERENCIALES
US\$ 22.5 - Caja x 25 unidades (Precio FOB)			
ENVASE		EMPAQUE	
Primario	Bolsa Doypack Biodegradable	Primario	Caja corrugada 40x20x20 (cm).
Medidas	4 L x 15 A x 7 A (cm)	Medidas	40 L x 20 A x 20 A (cm)
Peso	2 gr	Peso	70 gr
INFORMACIÓN NUTRICIONAL			
Calorías: 561 Kcal	Grasas: 35 gr	Azúcares: 0 gr	
Carbohidratos: 52 gr	Proteínas: 12 gr		
PARTIDA ARANCELARIA DEL PAÍS DE ORIGEN	2008.11.90.00	PARTIDA ARANCELARIA DE ECUADOR	2008.11.90.00
LIBERACIÓN ARANCEL	100% en todos los TPI firmados por Perú		

Nota. Tabla realizada por elaboración propia.

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Según HENCO (2021), la clasificación arancelaria es el proceso por el cual se le asigna un código único a las diferentes mercaderías que se comercializan en todo el mundo, con el propósito de determinar las mercancías que se importan y exportan.

SUNAT (2022), define a la clasificación arancelaria como la acción por la cual se le da un código de diez dígitos a una mercadería en específico, esto con el propósito de identificarlas y calcular los impuestos que se deberán de pagar para su comercialización.

La clasificación arancelaria del producto se ha realizado utilizando la información que proporciona SUNAT en su portal web, se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 08

Clasificación Arancelaria

Sección	IV	Productos de las Industrias alimentarias, bebidas, etc.
Capítulo	20	Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
Partida del sistema armonizado	20.08	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol, no expresados ni comprendidos en otra parte.
Subpartida del Sistema Armonizado	20.08.11	Frutos de cáscara, maníes (cacahuets, cacahuates) y demás semillas, incluso mezclados entre sí.
Subpartida Nacional	20.08.11.90.00	Maníes (cacahuets, cacahuates)
		Los demás

Nota. Datos tomados de SUNAT (2022).

Tabla 09

Convenios internacionales de la partida 2008.11.90.00

CONVENIOS INTERNACIONALES							
PAÍS	CONVENIO INTERNACIONAL	P.NALAD ISA	T.MARGE N	FECHA DE VIGENCIA	ARANCEL BASE/PREFERENCIAL	PORCENTAJ E LIBERADO ADV	OBSERVA CIÓN
ECUADOR	100 - COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES			03/09/2012 - 31/12/9999	%	100%	
PANAMÁ	811 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO - PANAMA			01/05/2012 - 31/12/9999	9%	20%	
NORUEGA	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC			01/07/2012 - 31/12/9999	25%	100%	
SINGAPUR	804 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - SINGAPUR			01/01/2013 - 31/12/9999	25%	100%	
VENEZUELA	229 - ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE NATURALEZA COMERCIAL PERU			23/09/2013 - 31/12/9999	%	100%	
CHINA	805 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - CHINA			01/01/2015 - 31/12/9999	17%	100%	
COREA	806 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - COREA			01/01/2015 - 31/12/9999	9%	100%	
SUIZA	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC			01/01/2012 - 31/12/9999	25%	100%	
EE.UU.	802 - ACUERDO DE PROMOCION COMERCIAL PERÚ - EE.UU.			01/01/2012 - 31/12/9999	25%	100%	
ARGENTINA	358 - ALADI, ACE 58 PERÚ	20081100		01/01/2014 - 31/12/9999	...%	100%	
BRAZIL	358 - ALADI, ACE 58 PERÚ	20081100		01/01/2014 - 31/12/9999	...%	100%	
PARAGUAY	358 - ALADI, ACE 58 PERÚ	20081100		01/01/2014 - 31/12/9999	...%	100%	

Nota. Datos tomados de SUNAT (2022)

Tabla 10

Restricciones y Prohibiciones de la partida 2008.11.90.00

GIMEN	MERCADERÍA		CONTROL	VIGENCIA		BASE LEGAL
	COD.	DESCRIPCIÓN		DESDE	HASTA	
10	'01	Maní, preparado o conservado de otro modo, incluso con adición de	DIGESA (MINSA)	23/06/2016	31/12/9999	Ley 26842, DS 007-98-SA
30	'01	Maní, preparado o conservado de otro modo, incluso con adición de	DIGESA (MINSA)	23/06/2016	31/12/9999	Ley 26842, DS 007-98-SA
21	'01	Maní, preparado o conservado de otro modo, incluso con adición de	DIGESA (MINSA)	23/06/2016	31/12/9999	Ley 26842, DS 007-98-SA
20	'01	Maní, preparado o conservado de otro modo, incluso con adición de	DIGESA (MINSA)	23/06/2016	31/12/9999	Ley 26842, DS 007-98-SA
18	'01	Maní, preparado o conservado de otro modo, incluso con adición de	DIGESA (MINSA)	23/06/2016	31/12/9999	Ley 26842, DS 007-98-SA
18	'02	Maní, preparado o conservado de otro modo, incluso con adición de	DIGESA (MINSA)	23/06/2016	31/12/9999	Ley 26842, DS 007-98-SA
30	'02	Maní, preparado o conservado de otro modo, incluso con adición de	DIGESA (MINSA)	23/06/2016	31/12/9999	Ley 26842, DS 007-98-SA
21	'02	Maní, preparado o conservado de otro modo, incluso con adición de	DIGESA (MINSA)	23/06/2016	31/12/9999	Ley 26842, DS 007-98-SA
18	'03	Maní, preparado o conservado de otro modo, incluso con adición de	DIGESA (MINSA)	23/06/2016	31/12/9999	Ley 26842, DS 007-98-SA
30	'03	Maní, preparado o conservado de otro modo, incluso con adición de	DIGESA (MINSA)	23/06/2016	31/12/9999	Ley 26842, DS 007-98-SA
10	'03	Maní, preparado o conservado de otro modo, incluso con adición de	DIGESA (MINSA)	23/06/2016	31/12/9999	Ley 26842, DS 007-98-SA
30	'04	Maní, preparado o conservado de otro modo, incluso con adición de	DIGESA (MINSA)	23/06/2016	31/12/9999	Ley 26842, DS 007-98-SA

Nota. Datos tomados de SUNAT (2022).

Tabla 11

Partidas arancelarias empleadas por la empresa exportadora ICH CORP.

INFORMACION DETALLADA DE EXPORTACION DEFINITIVA			
FECHA DE ORDEN DE EMBARQUE:	01/02/2022	-	28/02/2022
CODIGO:	EXPORTADOR	20132515680	Consultar

RESULTADO DE CONSULTA

1 a 11 de 11

DECLARACION	EXPORTADOR	FEC. NUM.	AGENTE	CANT SERIE's	FOB TOT.	ALMACEN AFORO	NETO TOT	# BULTOS	PAIS DEST	SERIE	PARTIDA	DESC. COMERC	DESC. PREST	DESC.MAT.CONST.	DESC. USO	DESC. OTROS	
118-2022-014988	4-20132515680-NO ESTA REGISTRADO EL NOMBRE	07/02/2022	5901	1	63,324.45	3985	VERDE	20,103.00	1108	US UNITED STATES	1	09.04.21.10.10	PAPRIKA FLAKES (TROZADA) EN SACOS DE 40 LB NETOS C/U USO: CONSUMO HUMANO	PAPRIKA FLAKES (TROZADA) EN SACOS DE 40 LB NETOS C/U USO: CONSUMO HUMANO	PAPRIKA FLAKES (TROZADA) EN SACOS DE 40 LB NETOS C/U USO: CONSUMO HUMANO	PAPRIKA FLAKES (TROZADA) EN SACOS DE 40 LB NETOS C/U USO: CONSUMO HUMANO	PAPRIKA FLAKES (TROZADA) EN SACOS DE 40 LB NETOS C/U USO: CONSUMO HUMANO
118-2022-015224	4-20132515680-NO ESTA REGISTRADO EL NOMBRE	07/02/2022	5901	1	66,960.00	4004	VERDE	24,000.00	960	AR ARGENTINA	1	09.04.22.10.00	PAPRIKA MOLIDA EN BOLSAS DE 25 KG NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO	PAPRIKA MOLIDA EN BOLSAS DE 25 KG NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO	PAPRIKA MOLIDA EN BOLSAS DE 25 KG NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO	PAPRIKA MOLIDA EN BOLSAS DE 25 KG NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO	PAPRIKA MOLIDA EN BOLSAS DE 25 KG NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO
118-2022-015435	4-20132515680-NO ESTA REGISTRADO EL NOMBRE	08/02/2022	5901	3	47,386.79	4004	VERDE	16,000.00	640	EC ECUADOR	1	20.08.11.90.00	MANI TOSTADO EN MITADES EN CAJAS DE CARTO 25 KG. NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO	MANI TOSTADO EN MITADES EN CAJAS DE CARTO 25 KG. NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO	MANI TOSTADO EN MITADES EN CAJAS DE CARTO 25 KG. NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO	MANI TOSTADO EN MITADES EN CAJAS DE CARTO 25 KG. NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO	MANI TOSTADO EN MITADES EN CAJAS DE CARTO 25 KG. NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO
118-2022-015435	4-20132515680-NO ESTA REGISTRADO EL NOMBRE	08/02/2022	5901	3	47,386.79	4004	VERDE	16,000.00	640	EC ECUADOR	2	20.08.11.90.00	MANI TOSTADO TROCEADO (3-10mm) EN CAJAS DE CARTON DE 25 KG. NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO	MANI TOSTADO TROCEADO (3-10mm) EN CAJAS DE CARTON DE 25 KG. NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO	MANI TOSTADO TROCEADO (3-10mm) EN CAJAS DE CARTON DE 25 KG. NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO	MANI TOSTADO TROCEADO (3-10mm) EN CAJAS DE CARTON DE 25 KG. NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO	MANI TOSTADO TROCEADO (3-10mm) EN CAJAS DE CARTON DE 25 KG. NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO
118-2022-015435	4-20132515680-NO ESTA REGISTRADO EL NOMBRE	08/02/2022	5901	3	47,386.79	4004	VERDE	16,000.00	640	EC ECUADOR	3	20.08.11.90.00	MANI TOSTADO TROCEADO (5-7mm) EN CAJAS DE CARTON DE 25 KG. NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO	MANI TOSTADO TROCEADO (5-7mm) EN CAJAS DE CARTON DE 25 KG. NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO	MANI TOSTADO TROCEADO (5-7mm) EN CAJAS DE CARTON DE 25 KG. NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO	MANI TOSTADO TROCEADO (5-7mm) EN CAJAS DE CARTON DE 25 KG. NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO	MANI TOSTADO TROCEADO (5-7mm) EN CAJAS DE CARTON DE 25 KG. NETOS C/U USO Y APLICACIÓN: CONSUMO HUMANO

Nota. Datos tomados de SUNAT (2022).

1.3. Flujograma de proceso de productivos

Economipedia (2020), el flujograma es un gráfico o figura que plasma una serie de procesos que se deben de realizar para la obtención de un resultado deseado.

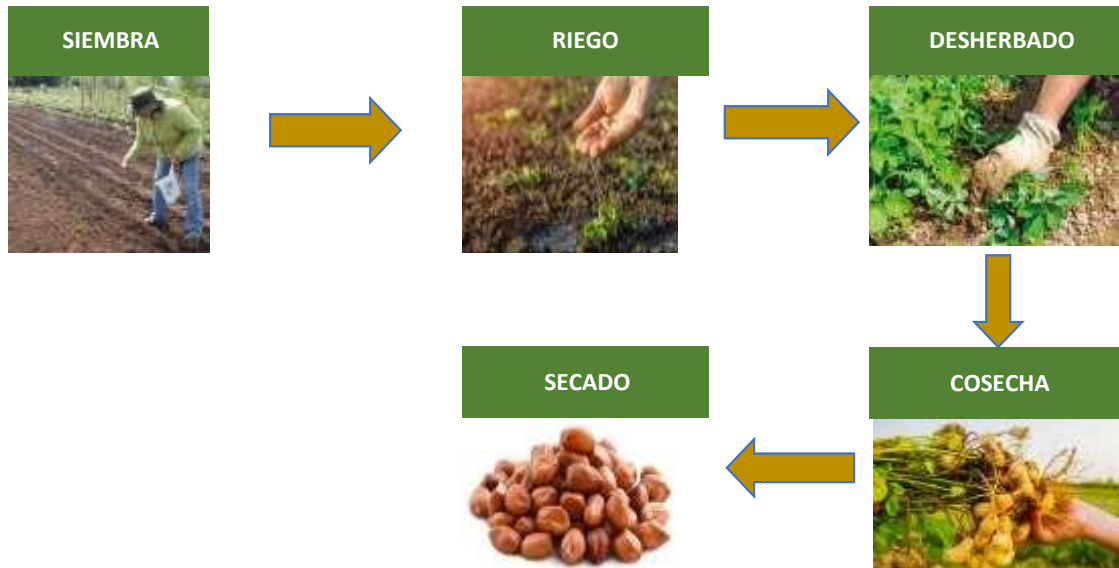
Webyempresas (2022), define al flujograma como la representación gráfica de un conjunto de hechos, sucesos, acontecimiento o procesos que se deben de realizar con el fin de lograr un propósito.

Hemos visto la necesidad de utilizar dos flujogramas: el primero corresponderá a la empresa productora de nuestra materia prima, la cual será ICH CORP; mientras que el segundo flujograma corresponde a los procesos que realiza nuestra empresa para la elaboración del producto, el cual estará hecho a base de la materia prima proporcionada por la empresa que se ha mencionado antes.

Flujograma del proceso de producción de materia prima

Figura 01

Flujograma de la producción de maní



Nota. Datos obtenidos de ICH CORP (2022).

Descripción del proceso

Para que nuestro proveedor de materia prima, obtenga el maní que nos vende realiza las siguientes acciones:

1. **SIEMBRA:** Para sembrar, se deberá de adquirir maní seco crudo, el cual servirá de semilla, para sembrarla se deberá de excavar la tierra aprox. 5 cm, luego deberá de ser abonada y recién se podrá colocar la semilla, finalmente llenar con tierra.
2. **RIEGO:** Una vez sembrado el maní, se deberá de regar inmediatamente, este proceso se repetirá una vez el maní haya germinado, aprox. 7 días.

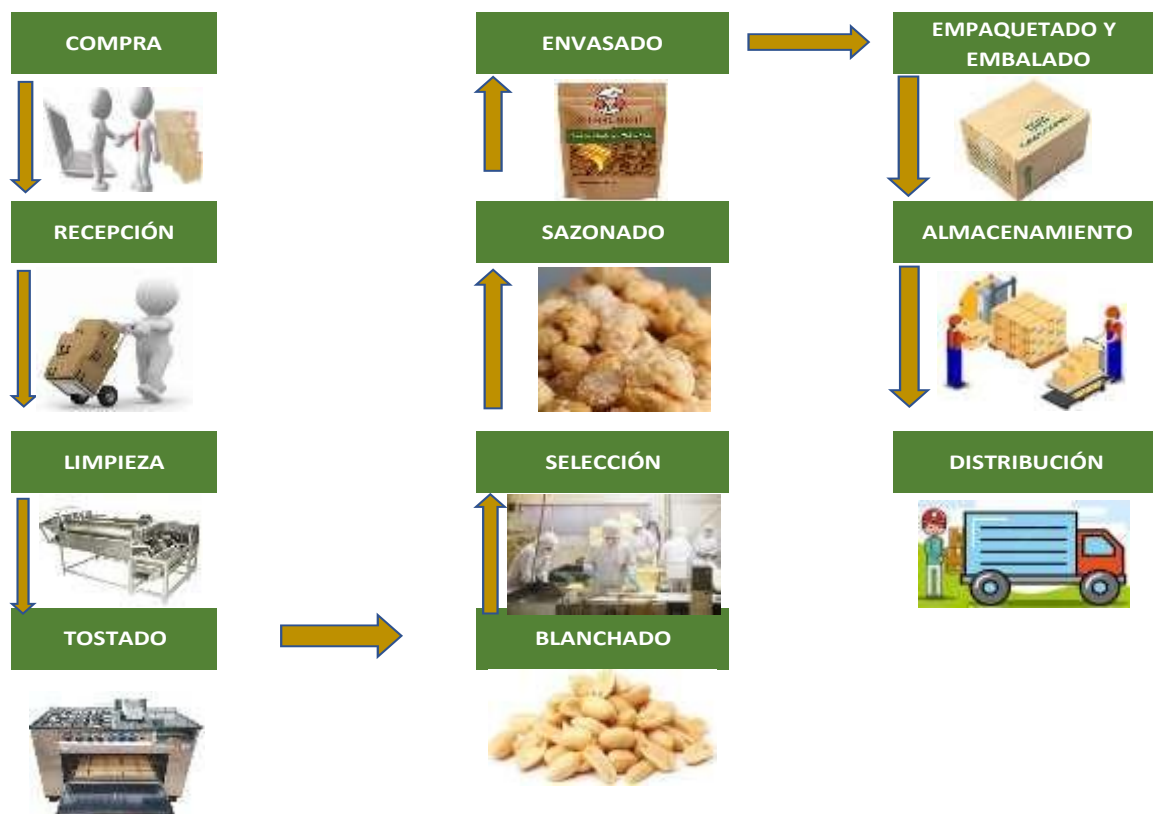
3. **DESHERBADO:** La planta del maní se deberá de supervisar constantemente, ya que las malas hierbas entorpecen su crecimiento.
4. **COSECHA:** Luego de 100 - 130 días aprox. se deberá de cosechar el maní, para este proceso se deberá de retirar toda la planta.
5. **SECADO:** Una vez el maní ha sido cosechado, se almacena en un lugar apropiado para que este se seque y esté listo para su venta.

A continuación, presentaremos la sucesión de procesos que seguimos durante la producción de nuestro producto: Snack de maní endulzado con miel de abeja.

Flujograma de Producción del Snack de maní

Figura 02

Flujograma del proceso de producción del Snack



Nota. Figura realizada por elaboración propia.

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO:

El proceso de industrialización del producto es el siguiente:

1. **Compra:** Una vez elegidos nuestros proveedores, iniciamos con la adquisición de todos los productos necesarios para la elaboración del Snack.
2. **Recepción:** En esta etapa la empresa recibe los productos adquiridos e inmediatamente los almacena para su posterior distribución.
3. **Limpieza:** Este proceso está dirigido directamente al maní, ya que este al momento de su llegada puede presentar objetos o partículas distintas al producto, es por ello que el maní pasará por una máquina limpiadora de impurezas con el propósito de garantizar su inocuidad.
4. **Tostado:** El maní será tostado en hornos para que adquiera el sabor, color y textura crujiente característicos.
5. **Blanchado:** Es el proceso por el cual vamos a retirar la cascara del maní, este resultado se logra frotándolos unos con otros, durante este proceso se presenta una merma del 4.5%.
6. **Selección:** El Maní pelado es limpiado por segunda vez con el propósito de quitar restos de cáscara, piedras y maníes sin pelar.

1. **Sazonado:** Una vez que el maní ya esté tostado y seleccionado, se le aplicará la miel de abeja para darle el toque final.
2. **Envasado:** El Snack se envasará en una bolsa biodegradable, en las cuales estará impresa la etiqueta del producto, esta bolsa tendrá un contenido neto de 100 gramos.
3. **Empaquetado y Embalado:** Para el transporte de nuestra mercadería utilizaremos cajas de cartón corrugadas, las cuales contendrán 25 bolsas de nuestro producto.
4. **Almacenamiento:** El producto terminado estará almacenado a temperatura ambiente para su correcta conservación.
5. **Distribución:** Se distribuirá el producto a todos los consumidores.

CAPITULO II

APROVISIONAMIENTO

Según MECALUX (2020), el aprovisionamiento es la acción por la cual una empresa obtiene los materiales necesarios para su correcto funcionamiento.

Para Numdea (2020), el aprovisionamiento es el medio por el cual se obtienen los materiales que necesita una empresa para realizar sus operaciones con normalidad. Estos materiales no son necesariamente materias primas, sino también, pueden ser hasta personas u otros objetos necesarios para la empresa.

2.1. Proveedores Potenciales

Economipedia (2018), los proveedores son aquellas personas naturales o jurídicas que pueden abastecer de un bien o servicio a cambio de dinero.

ESAN (2021), los proveedores son los encargados de proporcionar los suministros necesarios para que una empresa pueda trabajar con normalidad.

Con el propósito de encontrar a nuestros potenciales proveedores, hemos creído necesario establecer cierto número de criterios que deberá de cumplir nuestro proveedor, los cuales son: **calidad, precio, especificaciones técnicas del producto, capacidad de producción, capacidad de movilidad y capacidad de comercialización.**

El cumplimiento de los criterios que hemos planteado, permitirá elegir al mejor proveedor que nuestra empresa necesita para el inicio de la producción de nuestros productos.

Para la selección del proveedor indicado debemos de indagar su confiabilidad y reputación como empresa, esto nos permitirá tener una mejor visión al momento de tomar una decisión.

A continuación, presentaremos a nuestros potenciales proveedores.

Tabla 12



Potenciales proveedores de maní

			
DETALLE	Es una empresa comprometida en ofrecer el mejor servicio de envasado, despacho y entrega de frutos secos, semillas y condimentos en todo el Perú.	Empresa peruana con más de 50 años de experiencia en la producción de semillas y frutos andinos.	Empresa reconocida por la venta de semillas y menestras de alto valor energético.
RAZÓN SOCIAL	CAMPO GRANDE PERÚ	ICH CORP.	CORPORACIÓN NOUBI
TIPO DE EMPRESA	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada
RUC	20601213657	20132515680	20481931453
CONDICIÓN	Activo	Activo	Activo
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	1/08/2018	22/02/1980	15/07/2008
ACTIVIDADES COMERCIALES	Siembra, cosecha y venta de maní	Siembra, cosecha y venta de frutos secos.	Siembra, cosecha y venta de menestras y frutos secos.
DIRECCIÓN LEGAL	Calle Teófilo Castillo nº. 771 URB APOLO	AV. Pachacutec Mza. I Lote. 1-13 Z.I. Parque Industrial	Mza. Y Lote. 12 C.V El Paraíso
DISTRITO/CIUDAD	La Victoria	Villa el Salvador	Trujillo - Moche
DEPARTAMENTO	Lima - Perú	Lima - Perú	Trujillo
TELÉFONO	51 992 594 947	51 1 514454	51 949 929 840
CERTIFICACIONES DE CALIDAD	HACCP	ISO 9001, ISO 14001, OKO GARANTIE BSC, BASC y KOSHER	
NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	MANÍ CRUDO	MANÍ CRUDO	MANÍ CRUDO
PÁGINA WEB	https://campograndeperu.com/	https://www.holguinperu.com/quienes-somos/	https://noubisac.com/

Nota. Datos tomados de SUNAT (2022).

Tabla 13

Potenciales proveedores de miel de abeja

			
DETALLE	Empresa reconocida por la venta de miel de abeja en todas sus variedades al por mayor y menor en todo el Perú	Es una empresa comprometida en ofrecer el mejor servicio de envasado, despacho y entrega de frutos secos, semillas y condimentos en todo el Perú.	Empresa dedicada a la venta y distribución de productos derivados de crianza apícola.
RAZÓN SOCIAL	AGROINDUSTRIA APÍCOLA MIEL ANDINA	CAMPO GRANDE PERÚ	TODO ABEJAS
TIPO DE EMPRESA	Sociedad Anónima Cerrada	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada	Sociedad Anónima Cerrada
RUC	20505179855	20601213657	20544518144
CONDICIÓN	Activo	Activo	Activo
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	1/12/2003	1/08/2018	15/08/2011
ACTIVIDADES COMERCIALES	Venta al por mayor y menor no especializado.	Siembra, cosecha y venta de maní	Elaboración de otros productos alimenticios
DIRECCIÓN LEGAL	Jr. Luna Pizarro nº. 256	Calle Teófilo Castillo nº. 771 URB APOLO	Av. México nº. 861 Urb. Matute
DISTRITO/CIUDAD	La Victoria	La Victoria	La Victoria
DEPARTAMENTO	Lima - Perú	Lima - Perú	Lima - Perú
TELÉFONO	01 4233970	51 992 594 947	01 3254519
CERTIFICACIONES DE CALIDAD	-	HACCP	USDA
NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	MIEL DE ABEJA	MIEL DE ABEJA	MIEL DE ABEJA
REGISTRO SANITARIO	-	-	F6001113N/NATDAE
PÁGINA WEB	-	https://campograndeperu.com/	-

Nota. Datos tomados de SUNAT (2022).

Tabla 14


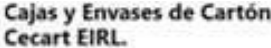

Potenciales proveedores de envases

			
DETALLE	Es una empresa en Perú, se dedica a la fabricación de productos plásticos.	Empresa dedicada a la producción de bolsas en general: ecológicas, plásticas biodegradable y más, servicio de impresión, entre otros.	Empresa dedicada a la importación y fabricación de envases laminados y trilaminados biodegradables.
RAZÓN SOCIAL	INVERSIONES PERÚ ALFA	ECOPOLI	ECOBAGS
TIPO DE EMPRESA	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada
RUC	20381721231	20608079352	20602372635
CONDICIÓN	Activo	Activo	Activo
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	2/01/1998	1/06/2021	15/08/2017
ACTIVIDADES COMERCIALES	Fabricación de productos de plástico	Fabricación de productos de plástico	Actividades de envasado y empaquetado
DIRECCIÓN LEGAL	Av. Los Ciruelos n°. 423 Urb. Canto Grande	Jr. Nazca n°. 566 43	Av. Aviación n°. 2578 Urb. San Borja
DISTRITO/CIUDAD	San Juan de Lurigancho	Jesús María	San Borja
DEPARTAMENTO	Lima - Perú	Lima - Perú	Lima - Perú
TELÉFONO	01 3885024	51 936 281 828	51 910 599 314

Nota. Datos tomados de SUNAT (2022).

Tabla 15

Potenciales proveedores de empaque

			
DETALLE	Empresa dedicada a la fabricación de cajas de cartón micro corrugado para empresas dedicadas al comercio.	Empresa dedicada a la fabricación de cajas de cartón por mayor en todo el Perú.	Empresa peruana con más de 50 años en el mercado, líderes en la producción de empaques flexibles.
RAZÓN SOCIAL	BOX PACK PERÚ	CECART	TRUPAL
TIPO DE EMPRESA	Sociedad Anónima Cerrada	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada	Sociedad Anónima
RUC	20606148683	20514795640	20418453177
CONDICIÓN	Activo	Activo44	Activo
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	30/06/2020	2/01/2007	19/11/1998
ACTIVIDADES	Fabricación de papel, cartón y	Fabricación de otros artículos de papel y	Fabricación de pasta de madera,

Nota. Datos tomados de SUNAT (2022).

2.2. Matriz de Selección de Proveedores

Tabla 16

Matriz de selección de proveedores de maní

MANÍ							
FACTORES DE EXITO	PONDERACION	CAMPO		NOUBI SAC		ICH CORP	
CRITERIOS	100%	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
Calidad del Producto	20%	4	0.8	2	0.4	4	0.8
Competitividad de Precio	20%	3	0.6	2	0.4	3	0.6
Capacidad de Producción	20%	4	0.8	3	0.6	4	0.8
Reputación	10%	4	0.4	4	0.4	4	0.4
Capacidad de Movilidad	5%	3	0.15	3	0.15	4	0.2
Especificaciones técnicas del producto	15%	3	0.45	2	0.3	3	0.45
Capacidad de Comercialización	10%	2	0.2	2	0.2	4	0.4
Resultado	100%		3.4		2.45		3.65

PESO
Muy malo: 1
Malo: 2
Bueno: 3
Muy Bueno: 4

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

De acuerdo al cuadro presentado, se ha determinado escoger a la empresa “ICH CORP S.A.C.” como nuestro proveedor de maní.

Tabla 17

Matriz de selección de proveedores de Miel de abeja

MIEL DE ABEJA							
FACTORES DE EXITO	PONDERACION	AGROINDUSTRIA		CAMPO		TODO ABEJAS	
		APICOLA S.A.C		GRANDE PERU		S.A.C	
CRITERIOS	100%	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
Calidad del Producto	20%	3	0.60	3	0.60	4	0.8
Competitividad de Precio	20%	2	0.40	2	0.40	3	0.6
Capacidad de Producción	20%	3	0.60	3	0.60	3	0.6
Reputación	10%	3	0.30	3	0.30	2	0.2
Capacidad de Movilidad	5%	2	0.10	3	0.15	3	0.15
Especificaciones técnicas del producto	15%	4	0.60	2	0.30	3	0.45
Capacidad de Comercialización	10%	3	0.30	2	0.20	4	0.4
Resultado	100%		2.90		2.55		3.20

PESO
Muy malo: 1
Malo: 2
Bueno: 3
Muy Bueno: 4

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Mediante el uso de la tabla 17, se ha determinado en elegir a la empresa “TODO ABEJAS S.A.C.” como nuestro proveedor de miel de abeja, esta empresa fue elegida al cumplir con nuestros criterios de evaluación, además de ser la única que cuenta con Certificación orgánica y registro sanitario.

Tabla 18

Matriz de selección de proveedores de envase

BOLSAS DOYPACK BIODEGRADABLES							
FACTORES DE EXITO	PONDERACION	ECOBAGS S.A.C.	ECOPOLI S.A.C	INVERSIONES PERÚ ALFA			
CRITERIOS	100%	PESO PUNTOS	PESO PUNTOS	PESO PUNTOS	PESO PUNTOS	PESO PUNTOS	PESO PUNTOS
Calidad del Producto	20%	2	0.4	2	0.4	4	0.8
Competitividad de Precio	20%	3	0.6	2	0.4	4	0.8
Capacidad de Producción	15%	4	0.6	3	0.45	2	0.3
Reputación	10%	4	0.4	4	0.4	3	0.3
Composición del producto	20%	3	0.6	3	0.6	2	0.4
Certificaciones	5%	1	0.05	2	0.1	4	0.2
Capacidad del material	10%	1	0.1	2	0.2	3	0.3
Resultado	100%		2.75		2.55		3.10

PESO
Muy malo: 1
Malo: 2
Bueno: 3
Muy Bueno: 4

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

De acuerdo al resultado que muestra la tabla 18, se ha elegido a la empresa “INVERSIONES ALFA PERÚ S.A.C” como nuestro proveedor de nuestros envases biodegradables para nuestro producto. La decisión se tomó porque la empresa cuenta con distintas certificaciones de calidad para sus productos.

Tabla 19

Matriz de selección de proveedores de empaque

CAJAS DE CARTÓN								PESO
FACTORES DE EXITO	PONDERACION	BOX PACK S.A.C	CECART E.I.R.L	TRUPAL S.A				
CRITERIOS	100%	PESO PUNTOS	PESO PUNTOS	PESO PUNTOS	PESO	PUNTOS		
Calidad del Producto	20%	2 0.4	2 0.4	3 0.6			Muy malo: 1	
Competitividad de Precio	20%	3 0.6	2 0.4	3 0.6			Malo: 2	
Capacidad de Producción	15%	4 0.6	3 0.45	4 0.6			Bueno: 3	
Reputación	10%	4 0.4	4 0.4	4 0.4			Muy Bueno: 4	
Composición del producto	20%	3 0.6	3 0.6	3 0.6				
Certificaciones	5%	1 0.05	2 0.1	4 0.2				
Capacidad del material	10%	3 0.3	2 0.2	3 0.3				
Resultado	100%	2.95	2.55	3.30				

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Mediante la tabla 19 se ha terminado por elegir a la empresa “TRUPAL S.A.” como nuestro proveedor de empaques – cajas de cartón corrugado, el criterio que más puntaje le ha dado son sus certificaciones presentes en sus especificaciones técnicas.

2.3. Control de Calidad

EcuRed (2021), menciona que el control de calidad son el conjunto de métodos y técnicas que se deben de emplear para obtener un producto final de calidad, el cual deberá de cumplir con todos los requisitos y exigencias del mercado.

Sumup (2022), define al control de calidad como la aplicación de diferentes métodos, técnicas y herramientas necesarias para la constante mejora de la empresa, lo cual permite obtener un producto final de calidad.

CONTROL INTERNO

Teniendo mayor claridad lo que es el control de calidad, hemos decidido implementar un sistema de control de calidad interno, este proceso iniciará desde la recepción de las materias primas, materiales y demás objetos necesarios para la producción de nuestro producto, el cual deberá cumplir ciertos estándares de calidad, como son: el color, sabor, textura, olor y humedad. Este proceso se verificará con la ayuda de nuestro supervisor de producción, el cual deberá de ser un profesional totalmente calificado para ocupar tal cargo.

REQUISITOS DE ACCESO AL MERCADO DE ECUADOR

RAM-PROMPERÚ (2020), nos indica que existen documentos obligatorios que se deberán de presentar para que nuestro producto pueda tener ingreso al mercado de Ecuador, los cuáles son los siguientes:

1. **Registro Sanitario:** Es emitido por DIGESA, este documento otorgará más confianza a nuestros consumidores finales y podremos certificar que nuestro producto cuenta con calidad y su consumo no repercutirá de manera negativa en la salud de nuestros consumidores, al contrario, será un producto nutritivo, agradable y saludable. Para la obtención del Registro Sanitario debemos de seguir los siguientes pasos:

1. Solicitar nuestra clave SOL a la SUNAT.
2. Realizar análisis microbiológico y físico-químico de nuestro producto, este análisis debe de ser hecho por un laboratorio que esté acreditado, cuyos resultados se deberán de plasmar en un informe, este informe es un requisito indispensable para solicitar el registro sanitario.
3. Información de nuestra empresa.
4. Información de nuestro producto.
5. Sistema de identificación del lote.
6. Condiciones de almacenamiento.
7. información del envase de nuestro producto.
8. Tiempo de vida del producto.
9. Información de etiqueta. Pago.
10. Comprobante de pago emitido por la VUCE, este pago varía dependiendo de la clasificación de la empresa.

11. **Certificado de libre comercialización:** Es un documento emitido por DIGESA, el cual certifica que el producto cuenta con registro sanitario y ha cumplido con todo el reglamento técnico.

12. **Certificado Fitosanitario emitido por SENASA:** Este documento certifica que los productos vegetales que hemos empleado han cumplido con los estándares de calidad, por lo que se les puede considerar como productos libres de plagas que pueden perjudicar al producto o al consumidor. (SENASA, 2022)

13. **Certificado sanitario oficial de exportación:** Es emitido por DIGESA, este documento es expedido por cada lote que se envía a un determinado país.

Para la obtención de este certificado es necesario que nuestra empresa implemente el sistema HACCP, cuyas siglas en español significan análisis de peligros y puntos críticos de control, la implementación de este sistema nos permitirá ser reconocidos como una empresa productora de alimentos seguros desde un enfoque de prevención. (MIDAGRI,2020).

14. **Certificado BPM:** Para que Ecuador nos deje comercializar nuestro producto a sus mercados, debemos de contar con este certificado, el cual es emitido por la Agencia de Regulación y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), las siglas de esta certificación significan Buenas Prácticas Manufacturadas, lo que quiere decir que nuestro producto es inocuo ya que ha sido manipulado con suma higiene durante el proceso

de manipulación, preparación, elaboración, envasado, transporte y distribución del producto apto para el consumo humano. (Ram-Promperu,2022)

Certificado de Origen

El certificado de origen es un documento esencial en el tema de exportación, ya que por medio de este se certifica el origen del producto, además de servir como una declaración jurada por parte de la persona que produce el producto a exportar, en donde este certifica que se ha cumplido con todas las exigencias de producción del país destino de la mercadería. En el Perú es un documento muy importante, ya que además de determinar la clasificación arancelaria puede disminuir algunas barreras arancelarias. (COFIDE, 2020)

Certificado Orgánico

Nuestra empresa desea contar con la certificación orgánica, por lo que uno de los criterios que hemos establecido para la selección de proveedores ha sido que ellos cuenten con el certificado que acredite que su producto es orgánico, es decir, que los productos que vamos a emplear para la fabricación del nuestro no van a contar con ningún tipo de plaguicidas químicos, fertilizantes, ni ningún tipo de ingrediente sintético. (SENASA, 2021)

Certificaciones Voluntarias en Ecuador

1. **HACCP:** Certificado que identifica a una empresa como segura desde una perspectiva de prevención. (MIDAGRI,2020)

2. **BRC Global Standard for Food Safety:** Certificación ligada a la inocuidad de alimentos, empaque, almacenamiento y distribución. (Bsigroup,2021)

3. **Safe Quality Food Program - SQF:** Es una certificación que acredita que una empresa ha cubierto todas las cadenas de suministro de su empresa, la cual va desde el aprovisionamiento hasta la distribución de los productos terminados.
(Bsigroup,2021)

4. **Fair Trade:** Hace referencia al comercio justo, la cual es una nueva técnica de apoyo entre consumidores y productores. (FairTrade,2022)

2.4. Costos de Fabricación y Adquisición

Economipedia (2020), el costo de fabricación son aquellos costos en los que una empresa incurre para la obtención de un producto final.

En nuestro caso debemos de trabajar con costos de fabricación, ya que nuestra empresa va a producir un producto final a partir de otros bienes.

Nuestra empresa producirá mensualmente 1,500 unidades de Snack de maní, cuyos costos de fabricación se detallan en el siguiente cuadro:

Tabla 20

Costo de producción mensual y anual

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO		COSTO MENSUAL		COSTO ANUAL	
			S/.	\$	S/.	\$	S/.	\$
Materia Prima			28.20	7.36	1,327.50	346.61	7,965.00	2,079.63
Maní Crudo	150	Kg	6.70	1.75	1,005.00	262.40	6,030.00	1,574.41
Miel de Abeja	15	Kg	21.50	5.61	322.50	84.20	1,935.00	505.22
Envasado			0.27	0.07	405.00	105.74	2,430.00	634.46
Envases Doy Pack Biod. 4 x 15 x 7 cm	1,500	Unidades	0.27	0.07	405.00	105.74	2,430.00	634.46
Empaquetado			1.70	0.44	102.00	26.63	612.00	159.79
Cajas de Cartón Corrugada 40 x 20 x 20 cm	60	Unidades	1.70	0.44	102.00	26.63	612.00	159.79
Embalado			20.00	5.22	98.00	25.59	588.00	153.52
Cinta Film Biod.	5	Unidades	18.00	4.70	90.00	23.50	540.00	140.99
Cinta de Embalaje	4	Unidades	2.00	0.52	8.00	2.09	48.00	12.53
Mano de Obra			102.50	26.76	683.33	178.42	4,100.00	1,070.50
Personal de Producción x 04 días	2	Personal	34.17	8.92	273.33	71.37	1,640.00	428.20
Supervisor de Producción x 04 días	1	Personal	34.17	8.92	136.67	35.68	820.00	214.10
Personal de Envasado, Empaquetado y Embalado x 04 días	2	Personal	34.17	8.92	273.33	71.37	1,640.00	428.20
Gastos de Fabricación			329.15	85.94	329.15	78.33	1,974.90	515.64
Servicios Básicos (luz, agua y gas)			300.00	78.33	300.00	78.33	1,800.00	469.97
Depreciación			29.15	7.61	29.15	7.61	174.90	45.67
TOTALES					2,944.98	761.31	17,669.90	4,613.55
TIPO DE CAMBIO	3.83							

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

La elaboración de la tabla 20 se ha hecho tomando en cuenta nuestra producción, la cual es de 1 500 unidades; por lo que las unidades de los materiales empleados para la elaboración de nuestro producto final son en proporción a la fabricación de 1 500 Snacks de maní. Se debe de aclarar que la comercialización de nuestros productos se realizará de forma bimestral.

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

Según BeeTrack (2020), el almacenamiento es la acción por la cual se ubican las mercaderías en sitios adecuados de acuerdo a su naturaleza, esta acción se realiza con el propósito de conservar las mercaderías en óptimas condiciones.

Para Westreicher (2020), el almacenamiento es el proceso por el cual se guardan las mercaderías en un lugar preparado para ello.

3.1. Estrategias de Almacenamiento

Beetrack (2020), las estrategias de almacenamiento son el conjunto de técnicas y métodos que se utilizan para el almacenamiento de productos. Estas estrategias buscan agilizar y optimizar el proceso de almacenaje.

MECALUX (2021), para ellos las estrategias de almacenamiento son las formas de cómo se almacenan las mercaderías en un lugar determinado, la aplicación de estas estrategias ayuda a optimizar el almacenaje de todas las mercaderías, sin importar su tipo ni tamaño.

La estrategia a implementar por PERU SNACK S.R.L., al ser una empresa nueva en el mercado, debemos de buscar la reducción de costos, ya que un almacén propia demanda gastos, los cuales pueden ser: alquiler, personal de almacén, personal de seguridad, entre otros. Es debido a esto que nosotros haremos uso solo del depósito aduanero, con esto lograremos omitir el gasto que genera un almacén, se estima que con el paso del tiempo nuestra empresa tenga su propio almacén, esto debido a que la cantidad de pedidos estimados en un mediano plazo sea muy superior a los actuales.

3.2. Lay- out de Almacén

BeeTrack (2021), el lay-out es la forma en la que se distribuye un almacén, esto con el propósito de asignar un espacio específico a todas las mercaderías, clasificándolas de acuerdo a su tipo y composición.

ESAN (2018), el lay-out es el diseño del almacén, es decir, es la forma en la que se distribuido su infraestructura, con el único propósito de mejorar el flujo de las mercaderías, personas y equipos que intervienen en una empresa.

3.3. Detalle del mobiliario usado en almacenamiento

Los mobiliarios empleados en nuestro almacén están compuestos por:

Tabla 21

Mobiliarios del almacén

MOBILIARIOS USADOS EN ALMACEN

TIPO	IMAGEN	CARACTERISTICAS
TRANS PALETA MANUAL		Sirve para transportar las unidades de carga operando manualmente.
PALLETS		Sirven para apilar la mercadería para facilitar su traslado.
ESTANTES		Mobiliario empleado para almacenar mis productos terminados
MONTACARGAS		Es un vehículo utilizado para el transporte de una cantidad considerable de pallets.
ESTANTES PARA PALLETS		Son muebles empleados para almacenar las cajas embaladas para su posterior distribución

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

3.4. Costos Fijos de Almacén

Según Gerencie (2021), los costos fijos son aquellos que no varían, estos costos son independientes al nivel de producción de la empresa, es decir que no importa si la empresa tiene un nivel de producción alto o bajo, estos costos no varían y son constantes.

Para Economipedia (2022), los costos fijos son aquellos que no tienen variación, estos costos son esenciales para el correcto funcionamiento de la empresa.

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

INDECOPI (2018), el etiquetado es el proceso por el cual se coloca una marca distintiva al producto, la cual está adherida o marcada en su envase o empaque, en esta etiqueta se presentan las características que tiene dicho producto.

Abastsocial (2019), el etiquetado es la acción por la cual se plasman todas las características que presenta un producto, esta información suele estar en el envase y en algunos casos se presentan en su empaque; en la etiqueta se deberá de colocar todas las especificaciones que presenta el producto.

4.1. Modelo de rotulado/Etiquetado del producto

El rotulado de un producto es la forma en la que se presenta sus datos, este puede estar impreso o adherido al envase, la información consignada en el rotulo de un producto muestra sus ingredientes, información nutricional, peso, etc.

Según el Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN – 2015 para el rotulado de productos, ya sean nacionales o importados deberán de tener la siguiente información en sus etiquetas:

Figura 03

Modelo de etiquetado frontal de nuestro producto



Nota. Figura realizada por elaboración propia

Figura 04

Modelo de etiquetado posterior de nuestro producto



Nota. Figura realizada por elaboración propia

ROTULADO

1. Nombre de la Marca: La marca de nuestro empresa es “PERÚ SNACK S.R.L.”.
2. Nombre del Producto: El nombre de nuestro producto será “SWEET MANÍ”.
3. Marca Comercial: Es el logo de nuestra empresa.
4. Identificación del lote o número de serie: Será el código alfanumérico que le asignemos a nuestro producto.
5. Contenido Neto: Nuestro producto tendrá un peso neto de 100 gramos.
6. Declaración de Responsabilidad: Debemos de consignar nuestra dirección (Av. Perú N.º 476 – Ica – Ica – Perú) y también nuestra razón social (“PERÚ SNACK S.R.L.”)
7. Lista de Ingredientes: Nuestro producto al estar compuesto por materiales orgánicos, ha sido elaborado con maní, miel de abeja y un poco de agua.

8. Lugar de Origen: Menciona el lugar de producción del producto, en nuestro caso es Perú.
9. Aporte Nutricional: Menciona los valores nutricionales que aporta el Snack de Maní endulzado con Miel de Abeja.
10. Si el producto es perecible: Nuestro producto es considerado perecible.
11. Fecha de Vencimiento: Nuestro producto al no tener ningun conservante tendra una vigencia maxima de 06 meses.
12. Condiciones de Almacenamiento: Se recomienda almacenar nuestro producto en un lugar seco, sin exposicion a la luz solar y a una temperatura de 21 °C.

Todos estos datos deberán de estar escritos en español.

13. Registro Sanitario: Registro sanitario del país destino del producto.

4.2. Normas técnicas aplicables

Las normas tecnicas que tendremos en cuenta para el proceso de rotulado/etiquetado de nuestro producto serán las siguientes:

Normas Tecnicas Nacionales

1. Ley N.º 28405 Perú- Ley de rotulado de productos industriales manufacturados. 30/11/2004.

2. NTP 209.038:2009 Perú – Alimentos envasados. 20/02/2010
3. Ley N.º 29571 Perú – Código de protección y defensa del consumidor. 02/09/2010.

El producto llevará su nombre en forma resaltante y debe de contener información relevante del mismo, según lo indica el artículo 117 del D.S N°. 007-98-SA “Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas”, artículo 14 de la R.M. N°. 451-2006/MINSA “Norma Sanitaria para la Fabricación de Alimentos a Base de Granos y Otros, destinados a Programas Sociales de Alimentación”, estos tienen que coincidir con la NMP 001:1995 “PRODUCTOS ENVASADOS: Rotulado”.

Los alimentos envasados deben de poseer los siguientes datos de forma imperativa:

1. Nombre del Producto.
2. Ingredientes
3. Peso neto
4. Lugar de Origen
5. Razón Social y Dirección del Importador
6. Fecha de Caducidad
7. Elaboración e instrucciones de cómo usar el alimento
8. Contenido Nutricional

Normas Técnicas Ecuatorianas

Las normas que debemos de tener en cuenta según nuestro país de destino serán las que están plasmadas en el Reglamento Técnico Ecuatoriano RTE INEN – 2015, las cuales son las siguientes:

9. Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 475: Productos empaquetados o envasados - Clasificación.
10. Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 476: Productos empaquetados o envasados - Método de muestreo al azar.
11. Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 477: Productos empaquetados o envasados - Terminología de muestreo.
12. Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 478: Productos empaquetados o envasados - Método de muestreo sistemático.
13. Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 484: Productos empaquetados o envasados - Requisitos de etiquetaje.

Estas normas nos mencionan que todo producto que quiera ser distribuido en Ecuador debera de contener la siguiente informacion:

1. Denominación del producto.
2. Nombre de la marca.
3. Marca comercial.
4. Número de serie del producto.
5. Contenido neto.
6. Declaración de responsabilidad
7. Lista de ingredientes.
8. Lugar de origen.

9. Fecha de Vencimiento.
10. Formas de almacenado.
11. Tabla nutricional

Rótulo Nutricional

UNED (2019), el rótulo nutricional es la información que se consigna en las etiquetas de los productos con el fin de dar a conocer el contenido nutricional del producto, de acuerdo a sus cantidades.

Esta información se deberá de presentar en forma ordenada, de preferencia en una tabla en donde se debe de consignar las cifras y unidades que presentan el producto, su tamaño depende del envase del producto.

Figura 05

Tabla nutricional del producto

Info. Nutricional		
Tamaño de la Porción	100 g	
	Por porción	% IR*
Energía	2347 kJ 561 kcal	28%
Grasa	45,77g	65%
Grasa Saturada	7,561g	38%
Grasa Monoinsaturada	22,609g	
Grasa Poliinsaturada	13,311g	
Carbohidratos	23,87g	9%
Azúcar	14,18g	16%
Fibra	8,2g	
Proteína	24,47g	49%
Sal	0,70g	12%
Colesterol	0mg	
Potasio	640mg	32%

* Ingesta de referencia de un adulto medio (8400 kJ / 2000 kcal)

Nota. Datos obtenidos de FatSecret. (2022)

4.3. Proceso de rotulado

El rotulado estará a cargo de la empresa que nos suministrará los envases, la cual es INVERSIONES PERÚ ALFA S.A.C.; esta empresa se encargará de rotular nuestros envases, los cuales deberán de presentar los siguientes datos: nombre del producto, nombre de la empresa, marca comercial, número de serie, contenido neto, lista de ingredientes, lugar de origen, fecha de vencimiento y las formas de almacenamiento.

El envase elegido para almacenar nuestro producto han sido las bolsas Doypack Biodegradables, las cuales permitirán a nuestro producto conservar su sabor y textura.

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

En nuestro caso, hemos optado por sublimar la etiqueta del producto al envase, el cual será una bolsa biodegradable, este servicio lo hará nuestro proveedor de envases y tendrá un costo adicional, también se ha considerado el costo del diseño de la etiqueta.

El costo del rotulado/etiquetado de nuestro producto se detalla en el siguiente cuadro:

Tabla 22



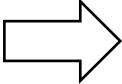

Costos del rotulado del producto

DETALLE	Nº. DÍAS	COSTO	
		S/.	US\$
Diseño del Etiquetado	1	30.00	7.83
Sublimación de Etiqueta al Envase	1	75.00	130.55
TOTALES	2	105.00	138.38
Tipo de Cambio	71	3.83	

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Tabla 23

Diagrama de proceso del etiquetado del producto

DIAGRAMA DE PROCESO					
ETIQUETADO DEL SNACK					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
Revisar la Etiqueta					1 min
TOTAL	1	1	0	1	1

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

Para tener una mejor comprensión de lo que es el empaque, hemos visto la necesidad de citar dos conceptos:

BeeTrack (2022), el empaque es el envoltorio en donde se guardan los productos terminados, con el propósito de mantenerlos en óptimas condiciones, además que en ellos también se ponen las etiquetas del producto.

Nasapack (2021), es el medio por el cual se busca proteger al producto, el empaque es aquel envase que protege al producto y lo presenta de forma individual.

5.1. Ficha técnica del empaque

El país destino (Ecuador) nos indica que los empaques deberán de ser nuevos y de primer uso, además que estos deberán de estar bien sellados y su composición deben de ser materiales que permitan la resistencia del mismo, de esta forma garantiza que le producto no sufra cambios en su composición ni en su forma.

El empaque que hemos elegido para nuestro producto es una bolsa biodegradable, la cual tendrá como contenido neto 100 gramos del producto terminado. A continuación, se detallan sus características:

Tabla 24

Ficha técnica del empaque

FICHA TECNICA

BOLSAS BIODEGRADABLES DOY PACK

Biodegradable.

Protege al contenido de la humedad

CARACTERÍSTICAS GENERALES

TAMAÑO O MEDIDAS	4cmx15cmx7cm Ancho total 4cm. Alto total 15cm. Largo total 7 cm
CONTENIDO	Bolsa de 100 g.

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

Los criterios que hemos empleado para optar por el uso de las Bolsas Biodegradable Doy Pack han sido los siguientes:

1. Las Bolsas Doy Pack Biodegradables conservan de manera óptima al producto debido a que su composición permite sellarlo, con ello se evita que pueda ingresar cualquier partícula o material que pueda afectar a la composición del Snack de Maní, esto permitirá que se pueda conservar el sabor y textura del producto.
2. Su resistencia al ambiente es alta por lo que permite la correcta conservación del producto.
3. No es tóxica.
4. Al ser biodegradables estamos favoreciendo a la conservación del medio ambiente.
5. Su forma permite manipularla de forma fácil y segura.

5.3. Proceso de empaque

Para realizar un correcto empaque a nuestro producto debemos de tener presente lo siguiente:

6. Cuando tengamos los Maníes sazonados con Miel de Abeja procederemos a empaquetarlos en las bolsas biodegradables doypack con la ayuda de una maquina empaquetadora.
7. La cantidad por bolsa será de 100 gramos, para la comprobación de este peso se hará uso de una balanza que pueda certificar la cantidad neta.

8. Las bolsas selladas pasarán al proceso de embalado para su posterior almacenamiento.

Debemos de recalcar que este proceso se realiza en un ambiente limpio e inocuo, con el proposito de no contaminar con ninguna sustancia distinta al Snack de Maní.

El proceso del empaquetado se realizará de forma óptima ya que para dicha acción se utilizará una máquina empaquetadora profesional.

5.4. Tiempo y costo del proceso de empacado

Tabla 25

Tiempo y costo del proceso de empacado





CONCEPTO	UNIDADES	COSTO		COSTO TOTAL	
		S/.	\$	S/.	\$
Bolsas biodegradable doy pack	1500	0.27	0.07	405.00	105.74
TOTALES	1500	0.27	0.07	405.00	105.74
TIPO DE CAMBIO	3.83				

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

El tiempo que dura el proceso de empacado será de 05 días, este tiempo se logra con la ayuda de una máquina de envasado profesional. Mientras que el costo del proceso de empacado ascenderá a S/ 405.00, ya que se usarán 1 500 unidades de bolsas biodegradables, cuyo costo unitario es de S/0.27.

Tabla 26

Tiempos en el proceso de empacado

DIAGRAMA DE PROCESO						
EMPACADO DE SNACK DE MANÍ						
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN	
Revisar la textura del					2 min	

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

Economipedia (2020), el embalaje es el material que se utiliza con el fin de proteger uno o varios productos, esto se hace con el propósito de conservar sus características y su calidad.

Nasapack (2022), el embalaje es la acción por la cual se utiliza ciertos materiales con el propósito de proteger a los productos desde la salida del almacén hasta su destino final.

6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado

Para el embalado de nuestro producto haremos uso de cajas de cartón corrugadas, las cuáles serán perfectas para poder agrupar y transportar nuestro producto. A continuación se detallan sus especificaciones:

Tabla 27

Ficha técnica del embalaje seleccionado

FICHA TECNICA DE EMBALAJE



CAJA DE CARTON CORRUGADO

CARACTERÍSTICAS GENERALES	<p>Es el empaque mas usado, ya que por su diseño facilita el almacenamiento y traslado de la mercadería.</p> <p>Su material es resistente, por lo que evita futuras deformaciones provocadas por el apilamiento.</p> <p>Sus materiales permiten proteger la mercadería ante los cambios bruscos de temperatura</p>
APLICACIONES	<p>Alimentos deshidratados, cosméticos, etc.</p>
DEFINICIÓN	<p>Las Cajas son el mejor embalaje para cualquier tipo de producto, proporciona un medio ideal para la impresión de publicidad y es ecológica.</p>
ALMACENAMIENTO	<p>El cartón corrugado, se debe de almacenar en una temperatura que ronda desde los 5 °C hasta los 30 °C, evitando siempre los cambios repentinos de temperatura. Las cajas deberan de estar en un lugar seco, fresco y aislado de la luz solar.</p>
PESO DE CAJA	<p>Aprox. 70 gr.</p>
MEDIDAS	<p>40cmx20cmx20cm Largo: 40 cm X Ancho total 20 cm. X Alto total 20cm</p>

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

6.2. Criterios usados para la selección del embalaje

La selección del embalaje de un producto depende del tipo de mercancía, es así, que después de una investigación hemos decidido utilizar cajas de cartón corrugadas por los siguientes atributos:

Caja de Cartón Corrugado 40 L * 20 A * 20H

1. Su material es resisitente a golpes.
2. La relacion precio-calidad han sido los mas atractivos.
3. Es reciclable.
4. Su manipulación es sencilla.
5. Facilidad para su apilación sobre los pallets.
6. Mejora la presentación del producto.
7. Sus dimensiones son las indicadas para nuestro producto.

6.3. Proceso de embalaje

El proceso que vamos a seguir durante el embalado de nuestro producto será el siguiente:

1. Unitarizar las cajas de cartón.
2. Armar las cajas de cartón.
3. Colocar y acomodar de forma ordenada 25 bolsas de nuestro producto envasado en cada caja de cartón.
4. Una vez llena la caja, se procederá a sellar su contenido utilizando cinta de embalaje, esto con el propósito de evitar el ingreso de cualquier otro producto distinto al nuestro.

5. Para otorgar un mayor grado de seguridad a nuestras cajas, procederemos a embalarlas con la ayuda de cinta film, la cual otorgará mayor protección contra golpes y la humedad.

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Los costos y tiempos utilizados durante el proceso de embalaje se detallan en el siguiente cuadro:

Tabla 28



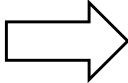





Tiempos y costos del proceso de embalaje



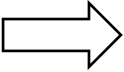







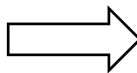







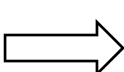



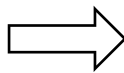

CONCEPTO	UNIDADES	COSTO UNITARIO S/	COSTO UNITARIO \$	COSTO TOTAL S/.	COSTO TOTAL \$
Cajas de Cartón 40 L * 20 A * 20 H (cms)	60	1.70	0.44	102.00	26.63
Fleje Film	5	7.00	1.83	35.00	9.14
Cinta de embalaje	4	2.00	0.52	8.00	2.09
Personal de embalado	1	34.17	8.92	102.50	26.76
TOTALES				247.50	35.77
TIPO DE CAMBIO	3.83				

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Tabla 29

Tiempos en el proceso de embalaje

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMBALAJE DE CAJAS					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
Revisar las cajas					2 min
Armas las cajas					3 min

Colocar los esquineros en el interior de la caja					2 min
Colocar stiker de rotulado de exportación					1 min
Contabilizar las 25 cajas de Snack de maní x 100gr					2 min
Sellar la caja con cinta de embalaje					3 min
Cerrar cada caja con cinta film					5 min
Colocar y apilarlo en el aérea de recojo					3 min
TOTAL	8	8	0	7	21

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

CAPÍTULO VII
UNITARIZACIÓN

Nasapack (2020), nos menciona que la unitarización es la acción por la cual se agrupan las mercaderías para que faciliten su traslado.

MECALUX (2020), la unitarización consiste en ordenar y agrupar las mercaderías de un mismo exportador sobre ciertas unidades de carga, que comúnmente son contenedores o pallets.

Existen distintos tipos de pallets, los más usados en el comercio internacional son el americano y el europeo, cuya diferencia principal son sus dimensiones, siendo el americano un poco más grande en comparación con el europeo, en nuestro caso haremos uso de los pallets americanos. Los pallets no solo se diferencian en sus dimensiones, sino también en su capacidad de carga, composición y costos. (Becosan,2020)

7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado

Para la unitarización de nuestro producto, hemos creído necesario hacer uso de pallets, en específico el pallet americano.

Tabla 30

Ficha técnica del pallet seleccionado

FICHA TÉCNICA DEL PALLET	
	
PALLETS DE MADERA AMERICANO	
CARACTERÍSTICAS	Es reutilizable. Es el mas comercial en el continente americano. Su peso es de 25 kg. Su diseño es atractivo al Material resistente y duradero.
USOS	Su uso más común es en el embalado de cajas.
MEDIDAS	Largo - 120 cm Ancho - 100 cm Altura - 15 cm
PESO	25 kg 1500 kg para cargas

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

7.2. Criterios usados para la selección del pallet

Según el RAM – PROMPERU (2020), el requisito principal que nos pide Ecuador es que cuando utilicemos productos de madera como formas de empaque y embalaje, estos deberán de contar con el **sello de SENASA** en base al cumplimiento de las Normas Internacional para Medidas Fitosanitarias – NIMF 15 **“Directrices para reglamentar el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional”**. Este sello certifica que nuestro pallet es libre de plagas.

Los criterios que hemos tenido en cuenta para elegir al pallet tipo americano fueron los siguientes:

1. Son reutilizables.
2. Son ecológicos.
3. Su precio es accesible.
4. Son resistentes a los golpes.
5. Son fáciles de apilar.
6. Su manejo es fácil y sencillo.
7. Facilita el proceso de carga y descarga.

8. Permite que nuestro producto no toque el suelo, por ello mantiene su higiene intacta.

9. Sello de SENASA

7.3. Proceso de paletización

El proceso de paletizado inicia cuando se tienen listas las cajas embaladas de nuestro producto, estas cajas se apilarán sobre el pallet que se ha seleccionado, esto con el propósito de tener un correcto almacenamiento y tener lista la mercadería para su posterior distribución.

Adicional a esto, se utilizará cinta film, esto con el propósito de brindar mayor protección y seguridad a nuestra mercadería. El proceso de paletizado ayudara para el almacenamiento del producto hasta su posterior distribución.

Figura 06

Modelo de Paletizado



Nota. Figura obtenida de Dreams Time (2022)

7.4. Plano de estiba del pallet

Habiendo realizado todo el proceso descrito en los anteriores puntos, procederemos a establecer la capacidad que tiene el pallet para nuestros productos:

Tabla 31

Capacidad del pallet

CAPACIDAD DEL PALLET	
DETALLE	CANTIDAD
Nº DE CAJAS POR ANCHO	5
Nº DE CAJAS POR LARGO	3
NIVELES DE CAJA	4
TOTAL	60

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Figura 07

Pallet preparado para su distribución



Nota. Figura obtenida de Pinterest (2022)

Figura 08

Capacidad de los pallets americanos en relación a nuestro producto

Número de Paleta 0002

Información de las Cajas Caja1

Longitud de caja int./externa 39.36/40.00
 Ancho int./externo de la caja 19.36/20.00
 Altura de caja int./externa 18.73/20.00
 Peso de Caja llena 2.65

Inf. de Cajas en la Paleta

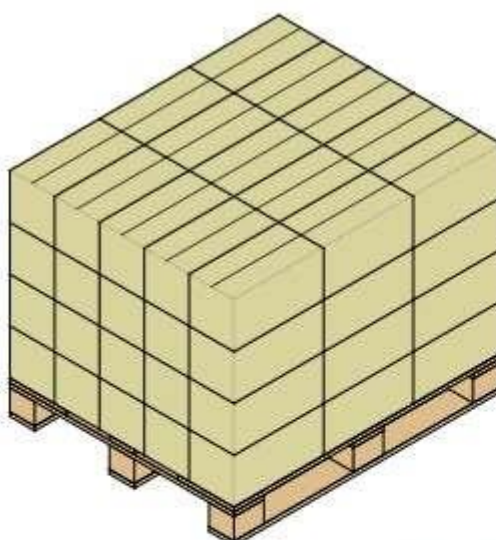
Cajas/Long. de Paleta
 Cajas por Ancho de Paleta
 Cajas por Altura de Paleta
 Cajas por Nivel
 Total de Cajas por Paleta

4
15
60

Paleta Eficiencia de Area 100.00%
 Paleta Eficiencia en Volumen 66.89%

Nombre CHEP 1200x1000

Paletas Factibles 1



Optimizar Ir

Número de Cajas Factibles 1

Número de cajas Standard 0

n	Lon...	Anc...	Altura	Peso	C...	D...
0060	40.00	20.00	20.00	2.65	Caja1	

Agrandar cajas X X

Dimensiones de la Carga	Sin incluir la paleta	Incluyendo la Paleta
Long. Carga	120.00	120.00
Ancho Carga	100.00	100.00
Alt. Carga	80.00	95.00
Peso Carga	159.00	184.00
Volumen de la carga	0.96 m3	1.14 m3

Nota. Figura obtenida de Quick Pallet Maker (2022)

Figura 09

Modelo del pallet asegurado

Número de Paleta 0002

Información de las Cajas Caja1

Longitud de caja int./externa 39.36/40.00
 Ancho int./externo de la caja 19.36/20.00
 Altura de caja int./externa 18.73/20.00
 Peso de Caja llena 2.65

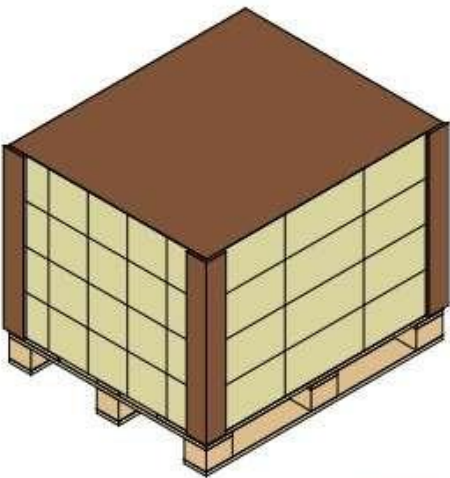
Inf. de Cajas en la Paleta

Cajas/Long. de Paleta
 Cajas por Ancho de Paleta
 Cajas por Altura de Paleta 4
 Cajas por Nivel 15
 Cajas por Nivel 60
 Total de Cajas por Paleta

Paleta Eficiencia de Area 100.00%
 Paleta Eficiencia en Volumen 66.89%

Nombre CHEP 1200x1000

Paletas Factibles 1



Optimizar

Número de Cajas Factibles 1
Número de cajas Standard 0

n	Lon.	Anc.	Altura	Peso	C.	D.
0060	40.00	20.00	20.00	2.65	Caja1	

Dimensiones de la Carga

	Sin incluir la paleta	Incluyendo la Paleta
Long. Carga	120.00	120.00
Ancho Carga	100.00	100.00
Alt. Carga	80.00	95.00
Peso Carga	159.00	184.00
Volumen de la carga	0.96 m3	1.14 m3

Agrandar cajas X X

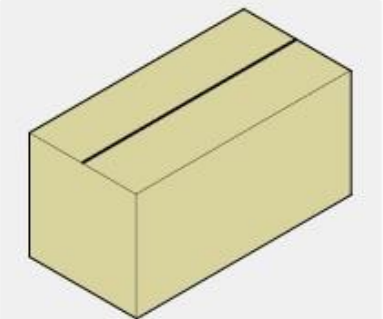
Nota. Figura obtenida de Quick Pallet Maker (2022)

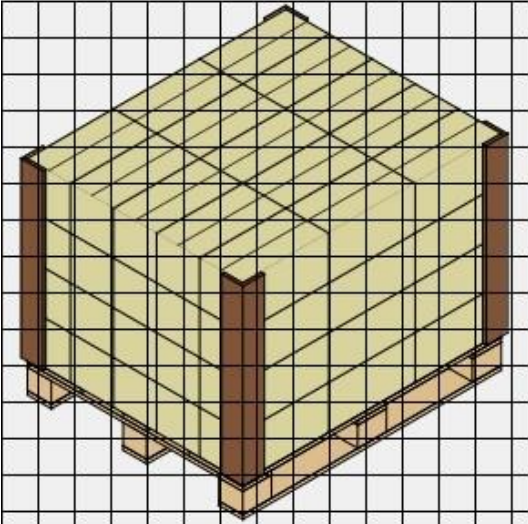
Figura 10

Ficha resumen del pallet y contenido

Información de las Cajas

Longitud de caja int./externa	39.36/40.00 cm
Ancho int./externo de la caja	19.36/20.00 cm
Altura de caja int./externa	18.73/20.00 cm
Corrugado por Caja	0.49 m ²
Peso de Caja llena:	2.65 kg.
Compresión mínima Final	0.00 kg.
Holgura Int. en la Long. Caja:	0.00 cm
Holg. Int. en el Ancho de Caja:	0.00 cm
Holg. int. en Altura de Caja	0.00 cm
RSC - Regular Slotted Container 125-250#B Flute	
Tipo de Divisor Interno: Ninguno	
Cod.: Caja1	
Descripción:	





Número de Paleta 0002 Tipo: CHEP 1200x1000 40

Inf. de Cajas en la Paleta

Cajas/Long. de Paleta	0
Cajas por Ancho de Paleta	0
Cajas por Altura de Paleta	4
Cajas por Nivel	15
Total de Cajas por Paleta	60

Eficiencia del Paletizado

0 Eficiencia de Area	100.00%
0 Eficiencia en Volumen	66.89%
4 Eficiencia en Peso	12.27%
15 Cajas para Máximo Teórico:	29
Total Empaques Primarios por Paleta	0

	Long. C	Ancho C	Altura C	Peso C
Sin incluir la paleta	120.00	100.00	80.00	159.00
Incluyendo la Paleta	120.00	100.00	95.00	184.00

Factor de Unidad Estadística: Unidades/UE 0 UE/Paleta ⬆

(Introduzca texto en este espacio.)

Nota. Figura obtenida de Quick Pallet Maker (2022).

7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado

Los tiempos y costos empleados durante el proceso de paletizado se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 32



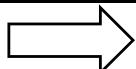





Tiempos y costos del paletizado

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO		COSTO TOTAL	
		COSTO S/.	COSTO \$	COSTO S/.	COSTO \$
Pallet	1	18.00	4.70	18.00	4.70
Acomodo de cajas del pallet	1	12.00	3.13	12.00	3.13
Otro gastos		20.00	5.22	20.00	5.22
TOTAL		50.00	13.05	50.00	13.05
TIPO DE CAMBIO	3.83				

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Tabla 33

Tiempos en el proceso de paletizado

DIAGRAMA DE PROCESO					
PALETIZADO DE SNACK DE MANÍ					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
Cargar las cajas					10 min
Fijar y asegurar las cajas					8 min
TOTAL	2	2	0	2	18

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

Mascontainer (2022), la contenedorización es un proceso por el cual las mercaderías que necesitan de un contenedor se deben de agrupar para su traslado al lugar de envío, este proceso facilita en gran medida el transporte de la mercadería.

MECALUX (2020), es el proceso por el cual se usa un contenedor como medio de almacenamiento y transporte de mercaderías. Este proceso se realiza en el transporte marítimo y también en el aéreo, ya que este facilita el traslado de la mercadería hasta su lugar de destino.

El uso del contenedor puede ser completo (FCL) y también compartido (LCL), su uso dependerá del número de pallets que empleemos.

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Se ha creído conveniente elegir el contenedor Dry Cargo 20'ya que la cantidad de mercaderías que vamos a exportar no es considerable, es por ello que hemos optado por este contenedor. A continuación, se detalla sus características en la ficha técnica:

Tabla 34

Ficha técnica del contenedor seleccionado

FICHA TÉCNICA	
	
CONTENEDOR DRY CARGO 20"	
CONCEPTO	El contenedor de 20' es el mas comercial en el mercado mundial y puede transportar cualquier mercadería.
CANTIDAD DE PALLETS	Puede almacenar hasta 10 pallets de 120 cm L * 100 cm A
TIPO DE CARGA	TODAS
COMPOSICIÓN	METAL
MEDIDAS INTERNAS	Alto - 2.380 mm Largo - 5.900 mm Ancho - 2.330 mm
MEDIDAS EXTERNAS	Alto - 2.591 mm Largo - 6.058 mm Ancho - 2.438 mm

Nota. Datos obtenidos de SIICEX (2022).

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

Los criterios que hemos empleado para elegir el contenedor de 20´ han sido los siguientes:

1. El tipo de nuestra mercadería, nosotros exportaremos un producto que no necesita ser refrigerado.
2. Sus dimensiones son más que suficientes para contener nuestra mercadería.
3. Su costo es económico en comparación de otros contenedores.
4. Otorga mayor seguridad a nuestra mercadería.
5. Facilita el transporte internacional.

8.3. Proceso de contenedorización

Para la contenedorización de nuestra mercadería se utilizará el contenedor de 20´, también llamado TEU, este contenedor tiene capacidad de hasta 10 pallets de tipo americano (120 cm x 100 cm).

Nota. Datos obtenidos de <http://manejoyestibadelacarga.blogspot.com>

8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización

Los costos incurridos durante el proceso de contenedorización han sido los siguientes:

Tabla 35



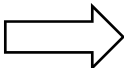



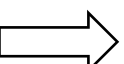

Tiempos y costos en el proceso de contenedorización

CONCEPTO	COSTO	
	S/.	\$
Alquiler de contenedor compartido (LCL)	95.75	25.00
Cintas sujetadoras de carga	25.00	7.50
Alquiler de máquina de desestiba y estiba	150.00	39.16
TOTAL	270.75	70.69
TIPO DE CAMBIO	3.83	

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Tabla 36

Tiempos en el proceso de contenedorización

DIAGRAMA DE PROCESO						
CONTENEDORIZACIÓN DEL SNACK DE MANÍ						
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN	
Apertura del contenedor			⁹⁷ 		1 min	
Carga de los pallets					10 min	

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

CAPÍTULO IX
TRANSPORTE

9.1. Proveedores de transporte interno

Antes de seleccionar a nuestro proveedor de transporte, tendremos que asegurarnos que cuenta con unidades de transporte seguras para nuestra mercadería. Además, que su capacidad de carga sea superior al peso de nuestros productos, el peso total de la mercadería en pallets ascenderá a 1200 kg. Por lo que se cree conveniente que nuestro proveedor cuente con unidades de capacidad igual o superior a 3.5 toneladas.

Figura 12

Modelo de camión de carga



Nota. Figura obtenida de Chevrolet (2022).

Considerando los requisitos anteriores, hemos encontrado a 04 potenciales proveedores de servicio de carga ubicados en la provincia de Ica, los cuales se detallan a continuación:

Tabla 37

Potenciales proveedores de transporte interno

PROVEEDORES DEL SERVICIO DE TRANSPORTE CARGA EN ICA					
DENOMINACION	RUC	DIRECCIÓN - SEDES ICA	ACTIVIDAD	WEB	CONTACTO
MARVISUR	20498189637	AV. PASAJE FUENTES NRO. 111 ICA - ICA - ICA.	TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA	http://marvisur.pe/	056-235295 / 958310179
EMP. DE TRANS. FLORES HNOS. SRL.	20119407738	Av. José Matias Manzanilla 512, Ica	TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA	http://floreshnos.pe/	01 4800-725
RABBIT EXPRESS	20544441923	Calle Servulo Gutiérrez 187. Ica.	TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA	https://rabbitexpress.com/agencias/	924889362
INVERSIONES ETJ S.A.C.	20452297770	Calle Londres 364. La Tinguiña. C.P. 11002, Ica, Ica.	TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA	https://www.etjsac.com/	962213562

Nota. Datos Obtenidos de SUNAT (2022)

9.2. Costo de Transporte interno

Tomando en cuenta los criterios antes mencionados, hemos decidido elegir a la empresa MARVISUR para realizar el transporte de nuestra mercadería, su ruta será desde nuestra ciudad - Ica hasta el Puerto del Callao, los costos generados por este servicio se detallan en el siguiente cuadro:

Tabla 38

Costo del transporte interno

COSTO DEL TRANSPORTE INTERNO ICA - CALLAO					
DETALLE	PRECIO POR M3	VOLUMEN TOTAL DE LA MERCADERÍA	PRECIO		
			S/.	\$	
SERVICIO DE TRANSPORTE	70.00	100	1.14	79.80	20.84
TOTAL				79.80	20.84
Tipo de Cambio	3.83				




Nota. Datos obtenidos de MARVISUR (2022)

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Por medio de un estudio, se ha identificado a 03 potenciales proveedores del servicio de transporte internacional marítimo, ya que nosotros hemos optado por la vía marítima ya que esta tiene un precio más accesible en comparación con la vía aérea.

Tabla 39

Proveedores de servicio marítimo internacional

PROVEEDORES DE SERVICIO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL					
LOGO DE LA EMPRESA	RAZON SOCIAL	DIRECCION	TIPO DE TRANSPORT	CONTACTO	WEB
	HAMBURG SUD	Av. Felipe Pardo y Aliaga No. 652 - San Isidro	MARÍTIMO	51 1 610 7500	https://www.hamburgsud.com/
	Hapag Lloyd	Calle Dean Valdivia - San Isidro	MARÍTIMO	51 1 411 6500	https://www.hapag-lloyd.com
	COSCO PERÚ	Av. Republica de Panama 3418 Oficina 401, San Isidro, Lima, Peru	MARÍTIMO	51 1 421 5014	https://world.lines.coscoshipping.com/home

Nota. Datos Obtenidos de SIICEX (2022)

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

A continuación, se detallan los costos:

Tabla 40

Agentes de carga marítima y aérea

COTIZACIONES DE FLETE MARÍTIMO Y AÉREO						
AGENTE CARGA	TIPO DE TRANSPORTE	UNIDAD	FLETE UNITARIO		FLETE TOTAL	
			S/.	\$	S/.	\$
MODERN EQUIPMENT SERVICE INTERNATIONAL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - M.E.S. INTERNATIONAL S.A.C.	MARÍTIMO	1 X 20 st - FCL	1,627.75	425.00	1,627.75	425.00
ANONIMA CERRADA	MARITIMO	Ton / M3 - LCL	229.80	60.00	459.60	120.00
GAMMA CARGO S.A.C.	MARÍTIMO	Ton / M3 - LCL	95.75	25.00	191.50	50.00
ANDINA FREIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AÉREO	Kilo/Volumen	8.66	2.26	1,644.60	429.40
GVC CARGO S.A.C.	AÉREO	Kilo/Volumen	1.54	1.54	829.58	216.60
Tipo de Cambio		3.83				

Nota. Datos Obtenidos de SIICEX – Calculador de Fletes (2022)

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

Los servicios de soporte en el comercio internacional son fundamentales ya que gracias a estos las personas y empresas de todo el mundo pueden comercializar entre sí.

10.1. AGENTES DE ADUANA

Marítima (2022), el agente de aduana es aquella persona capacitada acerca de la normativa aduanera vigente, es aquel individuo encargado de llevar el control

legal de las exportaciones e importaciones. Esta persona cumple un rol fundamental en el comercio internacional, ya que es la persona encargada de realizar los diversos trámites y documentos legales necesarios para dicho proceso.

Ractem (2021), también llamado representante aduanero, es el encargado de representar a la persona natural o jurídica que ha contratado sus servicios ante las aduanas. Este deberá de ser una persona capacitada en el campo aduanero, ya que de él depende que se realice las importaciones y exportaciones sin ningún contratiempo.

Debemos de mencionar que durante nuestra exportación utilizaremos el Incoterm FOB, el cual nos menciona que si nuestra mercadería tiene un precio de exportación inferior a los US\$ 2000 no necesitaremos de un agente de aduanas, en nuestro caso si lo necesitaremos, ya que nuestra mercadería estará valorizada en un monto muy superior al anterior mencionado.

Para identificar a nuestros potenciales agentes aduanas, hemos utilizado la plataforma de la SUNAT, debemos de recalcar que haremos uso de la vía marítima y que nuestro lugar de envío será el puerto del Callao, por lo que solo se ha tomado en cuenta a los agentes que proporcionen el servicio por esa vía.

Tabla 41

Reporte de agentes de aduana

AGENTES DE ADUANA				
CÓDIGO	DENOMINACIÓN	COD.	JURISDICCIÓN	ESTADO
		JURISDICCIÓN		
0014	DHL EXPRESS	118	MARÍTIMA DEL CALLAO	HABILITADO
	ADUANAS PERU S.A.C.			
0032	DHL GLOBAL	104	MARÍTIMA DEL CALLAO	HABILITADO
	FORWARDING	118		
0127	ADUANAS PERU S.A A.E. SMITH S.A.C.	118	MARÍTIMA DEL CALLAO	HABILITADO

Nota. Datos obtenidos de SUNAT (2022).

10.2. Costo de Agenciamiento

Economipedia (2020), los costos de agenciamiento son los que surgen a partir del servicio proporcionado por el/la agente de aduanas, este costo debe de ser asumido por la persona que ha contratado el servicio del agente.

Debemos de tener en cuenta si nuestro producto es considerado tradicional o no tradicional en el mercado destino, ya que de esto dependerá algunos costos adicionales. (BCRP, 2017)

Nuestra empresa ha contratado los servicios de UNIMAR como agente de aduanas, cuyos servicios tienen el siguiente costo:

Tabla 42

Costo de Agenciamiento

COSTO DE AGENCIAMIENTO - UNIMAR 2022			
DETALLE	20'/40'DRY		UNIDAD
	S/.	\$	
Control documentario de agencia	306.40	80.00	B/L
Coordinación y supervisión de embarque	513.22	134.00	Contenedor
Gasto administrativo	30.64	8.00	Factura
TOTAL	850.26	222.00	
Tipo de cambio	3.83		

Nota. Datos obtenidos de UNIMAR (2022)

10.3. Aseguradoras

MAPFRE (2022), las aseguradoras son empresas encargadas de proporcionar el servicio de seguros, estos seguros actúan sobre las mercaderías como medio de respaldo si estas sufren algún siniestro durante el proceso de exportación, este seguro proporciona una indemnización al titular que lo haya contratado, esta indemnización podrá ser total o parcial dependiendo del contrato que se haya firmado.

Economipedia (2022), las aseguradoras son empresas que ofrecen seguros de cobertura a terceros, estos seguros actúan ofreciendo resguardo a los bienes asegurados ante posibles riesgos que se les puedan presentar.

Las empresas aseguradoras más importantes del país son las siguientes:

1. MAPFRE
2. PACÍFICO
3. HDI SEGUROS
4. RIMAC
5. LA POSITIVA

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

Superintendencia de Banca y Seguro (2022), define a la póliza de seguro como el conjunto de condiciones que están presentes en un contrato de seguros, estas van a definir cuáles son los derechos y obligaciones que adquiere la persona que adquiere dicho seguro.

SOUTH EXPRESS (2020), nos menciona que para realizar un correcto comercio internacional es necesario contratar un seguro, el cual cubra la mercadería ante cualquier siniestro que le pueda ocurrir en su trayecto al país de destino. Estos seguros se clasifican en:

1. Cláusulas de carga A: El presente seguro ofrece cobertura total de cualquier pérdida o siniestro que pueda sufrir la carga, este es el seguro que más cobertura ofrece en el transporte marítimo. Su costo es el más elevado, por lo que su uso se recomienda para cargas valiosas; aunque presente una amplia cobertura, tiene ciertas restricciones como: siniestros con dolo, guerras, defecto de embalado, motines y retrasos.

2. Cláusulas de carga B: Este seguro ofrece una cobertura en escenarios específicos como son: la pérdida o deterioro de la carga producida por incendios, siniestros en el medio de transporte que se esté empleando, fenómenos naturales, deterioro de la mercadería causado por el agua de mar y la caída de la mercadería por la borda. Este seguro también cuenta con un conjunto de exclusiones.

3. Cláusulas de carga C: Este seguro ofrece la cobertura más limitada, lo cual se traduce en que la gran mayor parte del valor de la mercadería no está cubierta; este seguro solo cubre la pérdida o deterioro de la mercadería causada por: incendio, explosión, varadura o hundimiento de la embarcación, colisión de la embarcación, sacrificio en avería gruesa y echazón. El presente seguro contará con una serie de exclusiones.

Nuestra empresa al utilizar el Incoterm FOB solo necesitara contratar un seguro de cobertura interna, ya que al hacer uso del incoterm FOB, la responsabilidad de

contratar un seguro internacional corre por cuenta del cliente. Es por esto que nuestra contrata un seguro que pueda cubrir cualquier eventualidad que se le pueda presentar a nuestra mercadería en el interior de nuestro país.

Realizando un estudio hemos optado por contratar los servicios de la aseguradora MAPFRE, cuya información se detalla a continuación:

Tabla 43

Póliza de seguros

SEGURO DE TRANSPORTE - MAPFRE	
CONCEPTO	MAPFRE cubrirá la mercadería que la empresa transporte a nivel nacional.
COSTO	El costo del seguro asciende al 1.5% del valor de la mercadería.
COBERTURA	LA COMPAÑÍA indemnizará al ASEGURADO las pérdidas y/o daños sobre los bienes y/o cosas descritos en las Condiciones Particulares como consecuencia directa de hechos ocurridos durante su transporte terrestre y/o Aéreo y/o Marítimo y/o fluvial dentro del territorio nacional; hasta el límite de la suma asegurada.

Nota. Datos obtenidos de MAPFRE (2022)

Figura 13

Contrato de seguros MAPFRE



**SEGURO DE DAÑOS PATRIMONIALES
CLÁUSULAS GENERALES DE CONTRATACIÓN**

ÍNDICE DE LAS CLÁUSULAS GENERALES DE CONTRATACIÓN

ARTÍCULO 1°.- DEFINICIONES

ARTÍCULO 2°.- CLÁUSULA DE DEFENSA DEL ASEGURADO

ARTÍCULO 3°.- OBJETO

- 3.1. Prestaciones
- 3.2. Límites
- 3.3. Partes de la Póliza y Prelación de Condiciones
- 3.4. Cláusulas Impresas, mecanografiadas y manuscritas

ARTÍCULO 4°.- BASES Y FORMALIDADES

- 4.1. Declaraciones
- 4.2. Formalidad
- 4.3. Los actos propios obligan
- 4.4. Intangibilidad de Acuerdos
- 4.5. Corredores de Seguros
- 4.6. Prohibición a Corredores

Nota. Figura obtenida de MAPFRE (2022)

10.5. Terminales de almacenamiento

Los terminales de almacenamiento son los lugares en donde se almacenan las distintas mercaderías que se van a exportar, estos lugares están presentes en todos los distintos tipos de transporte, los cuales pueden ser terrestres, aéreos, marítimos, entre otros. Entre los terminales más conocidos a nivel nacional destacan:

1. Maersk
2. Enapu
3. Ramsa
4. Tramarsa
5. Unimar
6. Villas Oquendo

Como nosotros enviaremos nuestra mercadería a través del Puerto Callao debemos de conocer a las empresas que prestan servicios en dicho puerto. Los terminales identificados en el Puerto del Callao son:

Tabla 44

Terminales de almacenamiento

TERMINALES DE ALMACENAMIENTO			
RAZON SOCIAL	SERVICIO	DIRECCIÓN	TELÉFONO
		Jr. Gaspar	
DEPSA	Depósito de mercadería	Hernandez n.º 700 - Lima	33 01 004
VILLAS OQUENDO	Depósito de mercadería	Cal. G Nro S/N - Callao	981354702
ALPECO	Depósito de mercadería	Av. Materiales 8762 - Callao	57 41 604

Nota. Datos obtenidos de SUNAT (2022)

Nuestra empresa contratara todos los servicios aduaneros, dentro de los cuales están incluido el almacenamiento aduanero.

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

BeeTrack (2020), nos menciona que la infraestructura logística es fundamental para el desarrollo correcto del comercio internacional, ya que de esta depende el correcto desempeño de una cadena de suministros.

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

Tabla 45

Puertos y terminales de Ecuador

PRINCIPALES PUERTOS DE CARGA DE ECUADOR		
ORDEN	PUERTO	UBICACIÓN - PROVINCIA
1	Autoridad Portuaria de Puerto Esmeralda	ESMERALDAS
2	Autoridad Portuaria de Manta	MANTA
3	Autoridad Portuaria de Puerto Bolívar	EL ORO
4	Terminal Portuaria de Guayaquil	GUAYAQUIL
5	Andipuerto	GUAYAQUIL
6	Contecon Guayaquil S.A.	GUAYAQUIL
7	Ecuagran	GUAYAQUIL
8	Puerto de San Lorenzo	ESMERALDAS
9	Fertisa	QUITO
10	Naportec	GUAYAQUIL

Nota. Datos obtenidos de SUNAT (2022)

Figura 14

Ubicación de los principales puertos del país destino



Nota. Datos obtenidos de <http://acercadecuador.blogspot.com> (2022)

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

Según el Plan de Desarrollo de Mercado de Ecuador (2020), este país presenta infraestructura en todos los medios de transporte convencional, como son:

1. Infraestructura Aeroportuaria: Este país cuenta con un modelo aéreo similar al Perú, el flujo comercial aéreo Perú – Ecuador representa solo el 4% del comercio total entre ambos países por lo que su uso no es tan representativo. El uso de los canales aéreos se aplica para comercializar productos perecibles y relacionados con la joyería. Ecuador presenta 428 aeropuertos, los más utilizados para el comercio internacional son el Aeropuerto Internacional José Joaquín de Olmedo y el Aeropuerto Mariscal Sucre.
2. Infraestructura Portuaria: El medio de transporte más utilizado para el comercio Perú – Ecuador es el marítimo, ya que este representa más del 52% de flujo comercial, presenta una gran cantidad de puertos, pero el más grande e importante es el Puerto de Guayaquil, el cual representa cerca de un 70% de todas las importaciones y exportaciones de dicho país.

3. Infraestructura Vial: El comercio internacional vía terrestre representa un 44% del comercio entre Perú y Ecuador, su uso se da con sus vecinos países, los cuales son Colombia y Perú.

11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos

Según el Plan de Desarrollo de Mercado de Ecuador (2020), este país presenta una gran cantidad de puertos, los cuales son de gran utilidad para el comercio internacional. En nuestro caso eso será de mucha ayuda, ya que haremos uso de la vía marítima para enviar nuestra mercadería, la cual tendrá como destino específico al Puerto de Guayaquil. Este puerto ha sido elegido por nuestro comprador, ya que cuenta con la mejor infraestructura portuaria de dicho país, además de ser el puerto más cercano a su ubicación.

Puerto de Guayaquil

Rios del Planeta (2022), el puerto de Guayaquil se encuentra ubicado en la provincia del mismo nombre, este terminal portuario es el más importante de Ecuador, ya que en este lugar se concentra más del 70% de todo el comercio internacional de dicho país, es considerado el segundo puerto más comercial de toda la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Este puerto está considerado dentro de los primeros 10 puertos más importantes de toda América Latina y el Caribe

Figura 15

Puerto de Guayaquil



Nota. Figura obtenida de camae.org (2022)

La empresa PERÚ SNACK S.R.L, tendrá como punto de destino el Puerto de Guayaquil, para llegar a este punto la embarcación deberá de seguir la ruta indicada por SIICEX – Rutas Marítimas 2022; si la embarcación transportadora de nuestra mercadería toma la ruta Costa – Centroamérica demorará aproximadamente entre 06 – 13 días, ya que inicia en el puerto del Callao y culmina en el Puerto de Quetzal – Guatemala, pero en su travesía tiene como primer puerto de desembarque al Puerto de Guayaquil, su tiempo de llegada es de 2 – 3 días. El costo del flete internacional correrá por cuenta de nuestro cliente, esto se debe a que en el acuerdo pactado se ha determinado hacer uso del Incoterm FOB.

Figura 16

Ruta Costa – Centroamérica



Nota: Figura obtenida de SIICEX – Rutas Marítimas (2022)

Tabla 46

Principales líneas navieras de la Ruta Callao - Guayaquil

PUERTO ORIGEN	PUERTO DESTINO	Tarifa PromedTarifa Promedio De Flete Por Contenedor US\$ (*N)		NAVIERA	AGENTE	DEPOSITO	DIAS DE TRANSITO (**)	FRECUENCIA	WEB
		20 PIES	40 PIES						
CALLAO	GUAYAQUIL	350	450	HAMBURG SUD	COSMOS	LICSA	3 DÍAS	SEMANAL	www.hambu rgsud.com
				CMA CGM	CMA CGM PERU SAC	UNIMAR	2 DÍAS	SEMANAL	www.cma- cgm.com
				COSCO PERÚ	COSCO	TERMINALES PORTUARIOS PERUANOS	3 DÍAS	SEMANAL	www.coscon .com
				EVERGREEN	GREENANDE S	TPP	3 DÍAS	SEMANAL	greenandes. com.pe/
				MAERSK LINE	MAERSK PERU	ALCONSA	37 DÍAS	SEMANAL	www.maers kline.com/e

Nota: Datos obtenidos del Plan de Desarrollo del Mercado de Ecuador (2020).

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

Todo lo concerniente al proceso de importación y nacionalización de la mercadería en el país destino (Ecuador) será responsabilidad del comprador, ya que en el contrato realizado se menciona el uso del Incoterm FOB, lo cual quiere

decir que nuestra responsabilidad como vendedor termina una vez que la mercadería está en el puerto de salida.

La web EcuadorEd (2022), menciona que las personas que quieran importar productos deben de estar inscritos en el sistema Ecuapass, el cual debe de estar aprobado por la Aduana de Ecuador. Si la persona cuenta con el registro, esta tiene que estar informada acerca de los diferentes regímenes arancelarios vigentes a la fecha de la importación.

El proceso de importación en Ecuador es específico, lo que quiere decir que los aranceles o impuestos que se deben de pagar para el ingreso de mercadería dependen de su tipo. Respecto a nuestro producto, el comprador deberá de pasar por un control previo de importación por parte de la COMEX, el cual es el organismo encargado de emitir las políticas públicas nacionales de Ecuador en materia comercial.

Servicio Nacional de Aduanas de Ecuador (2022), para lograr desaduanizar la mercadería importada, el importador o su agente de aduanas deberán de contar con un permiso emitido por la SENA, adicional a esto deberá de apersonarse a las Aduanas y deberá de presentar documentos de acompañamiento y de soporte, seguido a esto deberá de pagar el impuesto respectivo y con ello finalmente podrá nacionalizar su mercadería.

Según el Plan de Desarrollo de Mercado de Ecuador (2020), nos dice que para el ingreso de mercaderías a dicho país se deberá de pagar las obligaciones aduaneras, estas dependen del régimen de importación, los cuales pueden ser: importación para el consumo, reposición de mercadería con franquicia arancelaria, depósito aduanero, reimportación en el mismo estado y la admisión temporal para perfeccionamiento activo.

Todas las personas pueden importar sin importar su condición de persona natural o jurídica, la única condición es que estos deben de contar con un permiso emitido por ECUAPASS y debe de estar aprobado por las Aduanas de Ecuador, estos importadores deberán de contar con el Registro del Importador.

Tabla 47

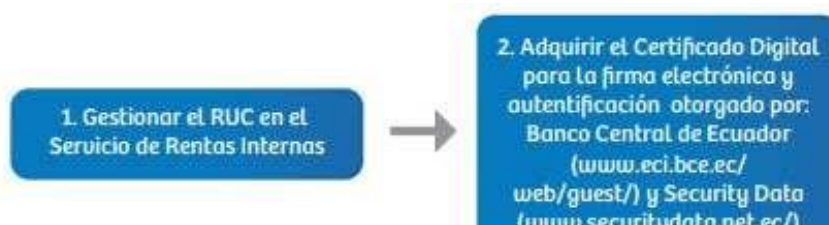
Requisitos Documentarios y arancelarios para el comercio internacional con Ecuador

REQUISITOS PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL EN ECUADOR	
PARA EL EXPORTADOR	PARA EL IMPORTADOR
Factura de exportación	Impuestos a pagar
Guía de Remisión	Ad Valorem (0-12%)
Lista de Empaque	Impuesto al valor agregado
Certificado de Origen	(IVA)
Otros Documentos	

Nota: Datos obtenidos del Plan de Desarrollo del Mercado de Ecuador (2020).

Figura 17

Proceso de importación en Ecuador



Nota: Datos obtenidos del Servicio Nacional de Aduanas de Ecuador - SENAE

Tabla 48

Tiempos del Proceso de Importación

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

Economipedia (2021), define a la distribución como el proceso por el cual se hace entrega de un producto al consumidor final, este proceso puede realizarse de manera directa e indirecta, su diferencia radica en que la distribución de forma directa hace llegar el producto al mismo consumidor final, mientras que en la distribución de forma indirecta es necesario la participación de otras personas para que el producto puede llegar a su consumidor final.

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor

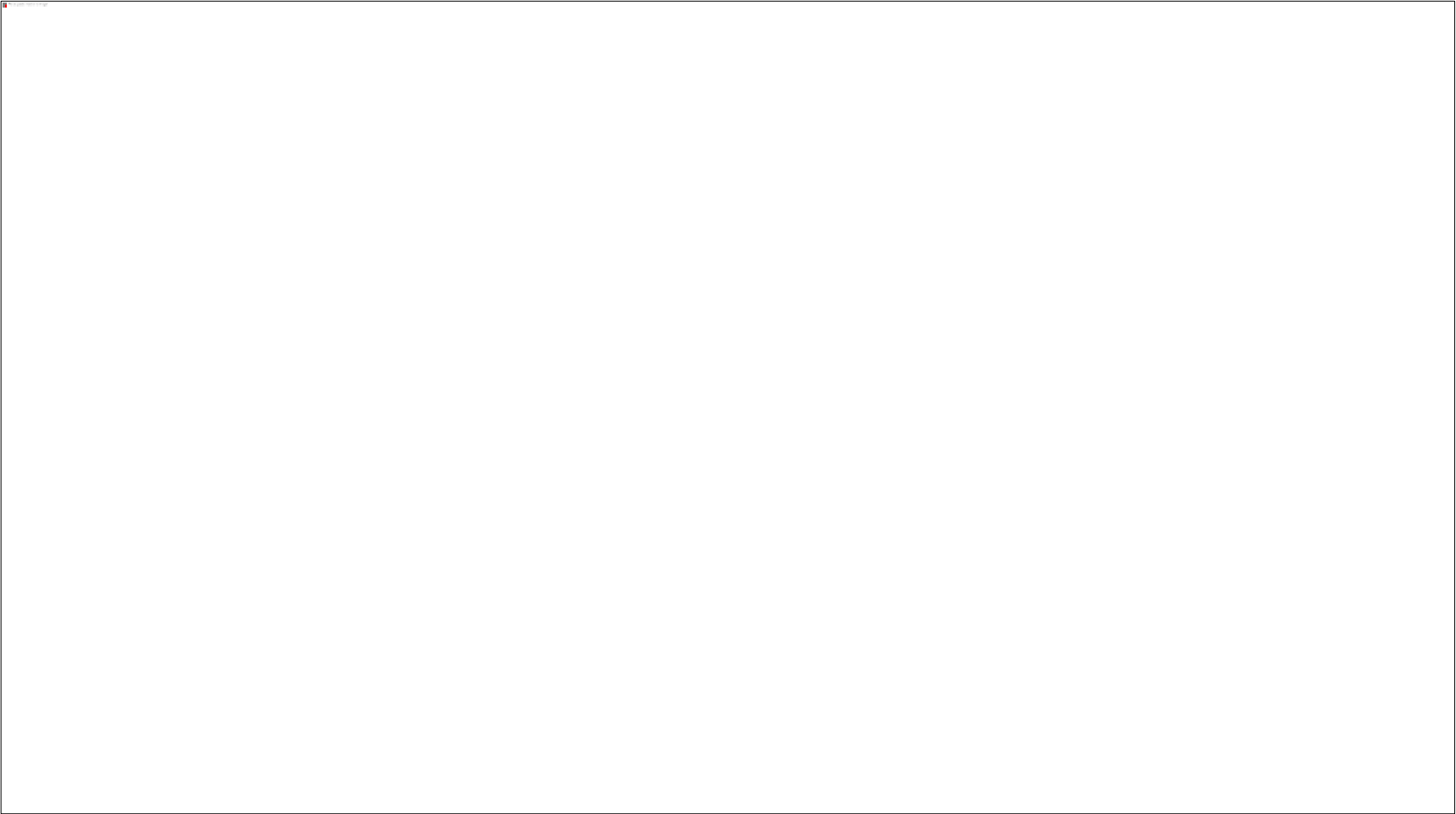
La secuencia comercial es el conjunto de pasos que se deberán de seguir en un negocio internacional, son un conjunto de conductas que se deberán de tomar en cuenta para lograr una buena relación proveedor – consumidor, es por medio de esta que se detallan los servicios logísticos, transporte y los demás servicios necesarios para lograr la exportación a nuestro país destino, en nuestro caso será Ecuador.

El mercado de Ecuador busca proveedores competentes, que puedan ofrecer productos de calidad, los cuales deberán de cumplir con todos sus estándares de calidad para su ingreso al país sin ningún tipo de inconveniente.

En la siguiente figura se puede apreciar los diferentes pasos que deben de seguir el exportador y el importador, estos pasos plasmarán los detalles que se han pactado en el acuerdo comercial, debemos de recalcar que nuestro país destino es Ecuador, específicamente la ciudad de Guayaquil.

Figura 18

Proceso de secuencia comercial proveedor – consumidor



Nota: Datos obtenidos del Plan de Desarrollo del Mercado de Ecuador (2020).

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución

GestioPolis (2021), define a los canales de distribución como los medios que utiliza el vendedor para llevar su mercadería a su consumidor, buscando siempre medios que garanticen eficiencia, economía y calidad.

Estos canales determinan la relación entre el productor y consumidor, es gracias a estos que nuestro consumidor puede llevarse una grata o pésima experiencia de compra.

Efficcy (2022), los canales de distribución son los caminos que se utilizan para llevar el producto hasta el lugar del comprador. Los canales de distribución más utilizados son:

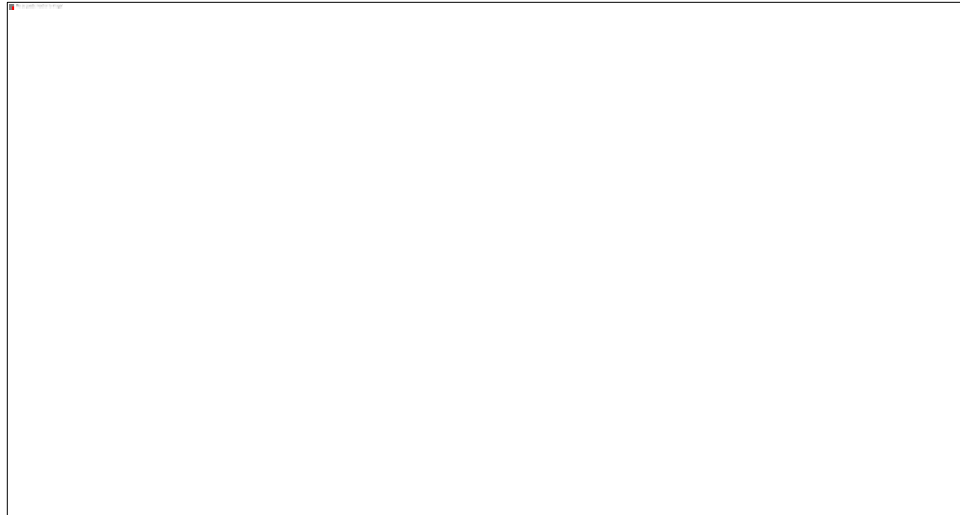
1. Directos: Cuando el fabricante del producto proporciona el bien al vendedor final sin hacer uso de ningún intermediario.
2. Indirectos: Cuando el fabricante hace uso de uno o varios intermediarios para entregar el producto al vendedor final.

Según el Plan de Desarrollo de Mercado de Ecuador (2020), los canales de distribución existentes en dicho país son directos e indirectos. Nos menciona que para introducir un nuevo producto al mercado ecuatoriano es necesario tener un precio competitivo y otorgar participación en sus beneficios; si un importador no

logra introducir su producto utilizando los canales de distribución convencionales, este podrá crear sus propios canales.

Figura 19

Canales de Distribución de Ecuador



Nota: Datos obtenidos del MINCETUR (2020).

Importadores/mayoristas/distribuidores

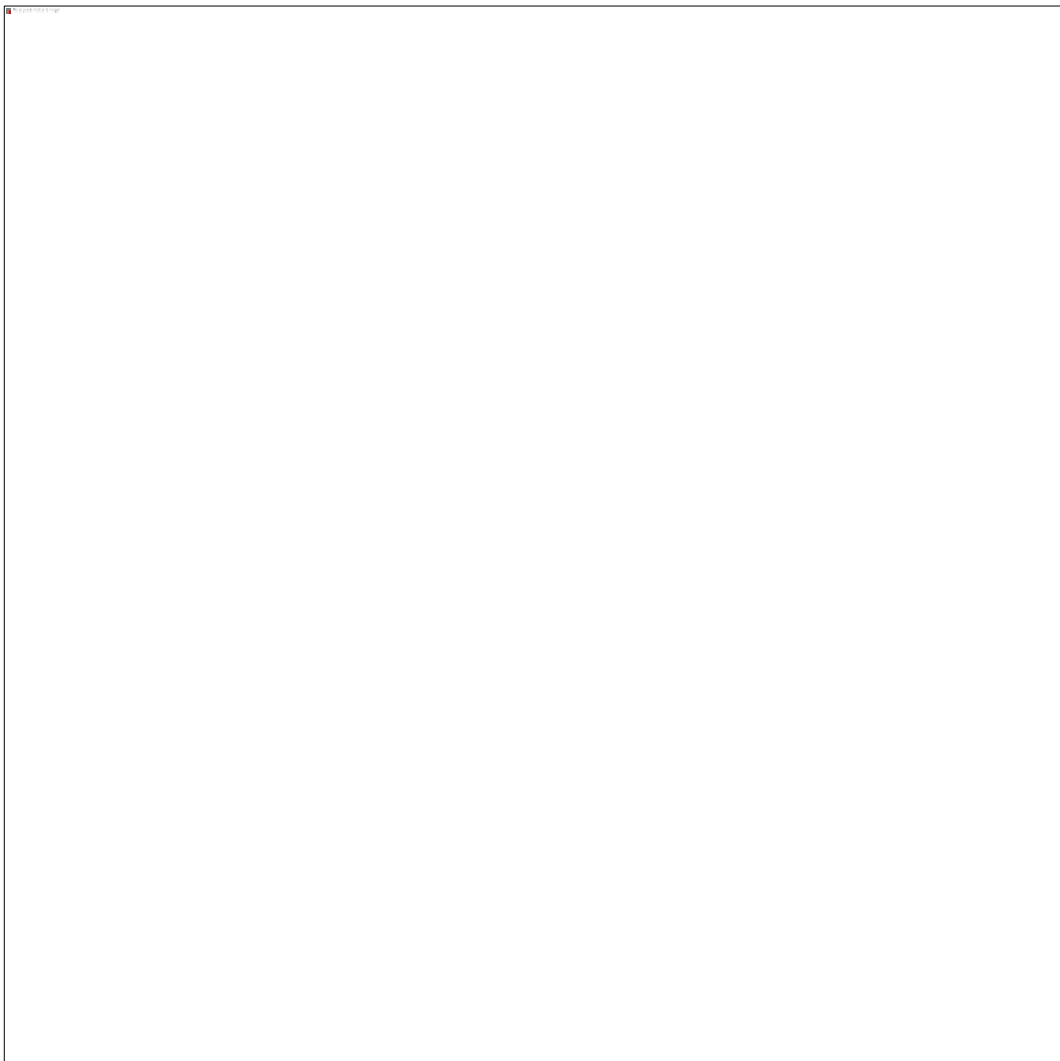
En el mercado ecuatoriano presenta personas naturales y jurídicas que tienen como giro de negocio la importación de productos alimenticios, estas personas buscan realizar negocios de grandes proporciones con el propósito de obtener precios competitivos. Estos importadores tienen implementando sus canales de distribución, por lo que ellos son los encargados de ofrecer los productos a sus consumidores finales.

Teniendo un mayor entendimiento de lo que es un canal de distribución, nosotros haremos uso de los canales indirectos, ya que nosotros no vamos a negociar con un vendedor final, nuestro cliente es una empresa importadora, la cual se dedica a la

compra y venta de productos, es decir que esta, una vez tenga nuestro producto en su posesión, contratará a cierto personal para que realice la distribución de la mercadería a los distintos mercados que existen en Ecuador, los cuales se encargarán de vender los productos a su consumidor final.

Tabla 49

Principales empresas importadoras de productos alimenticios en Ecuador



Nota: Datos obtenidos del Plan de Desarrollo del Mercado de Ecuador (2020).

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

Según el Plan de Desarrollo de Mercado de Ecuador (2020), el canal más utilizado para la importación de productos es el indirecto, ya que este permite a las empresas nuevas introducir sus productos de manera rápida y sencilla, por lo que nosotros consideramos hacer uso de dicho canal.

Como hemos mencionado en el punto anterior, PERU SNACK S.R.L. utilizará los canales de distribución indirectos, ya que como somos una empresa nueva en el tema de exportación no tenemos muchos contactos en el extranjero como para negociar directamente con los consumidores finales de nuestro producto, es por ello que hemos creído conveniente hacer uso de los canales indirectos, ya que estos nos permiten negociar con una empresa mayorista que se dedica a la importación y distribución de los productos, lo cual nos beneficiará en gran medida, ya que dicha empresa se encargará de distribuir los productos a sus consumidores finales.

Esta acción hará que nuestro producto sea introducido en los distintos mercados que existen en Ecuador, lo cual hará que nuestra marca sea reconocida en dicho país sin necesidad de invertir en marketing.

12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación

Para lograr la introducción del producto al mercado ecuatoriano no hemos tenido la necesidad de contar con un intermediario comercial, ya que nosotros negociamos directamente con nuestro comprador, es por ello que nosotros hemos enviado nuestra mercadería de forma directa haciendo uso del Incoterm FOB, lo cual quiere

decir que el importador será responsable al 100% de la distribución del producto en los distintos mercados del país de destino.

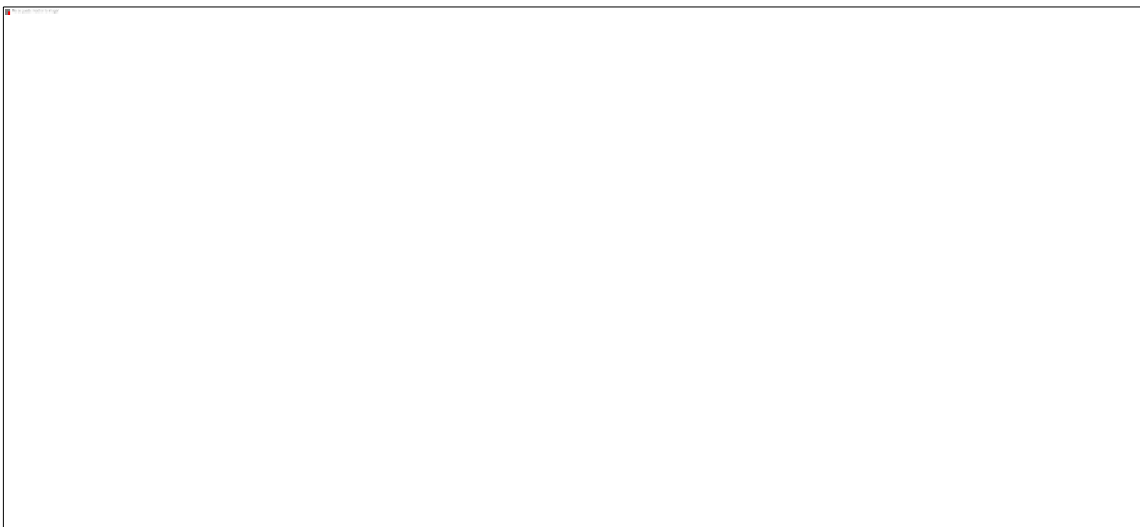
Si eventualmente nuestra empresa decide introducir el producto de forma directa en los mercados ecuatorianos, tendremos la necesidad de contratar a un distribuidor o intermediario que nos represente en dicho país, el cual se deberá de encargarse de colocar la mercadería al alcance del consumidor final.

Incoterm FOB (Franco a Bordo)

Economipedia (2019), el incoterm FOB se caracteriza por la responsabilidad que presenta el vendedor con la mercadería a exportar, dicha responsabilidad menciona que el vendedor deberá de asumir los costos hasta que la mercadería llegue al terminal de salida. Los costos de envío internacional, aranceles y aduanas se pueden repartir entre el comprador y vendedor; el uso de estas operaciones son características del uso de transporte marítimo.

Figura 20

Incoterm FOB



Nota. Figura obtenida de www.michelmiro.com/incoterm/fob/ (2020)

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

Por circunstancias de la pandemia provocada por el COVID – 19 se paralizó el comercio internacional por un largo tiempo, esto tuvo repercusiones negativas en todos los países del mundo y el nuestro no fue la excepción.

La pandemia provocó la pérdida de dinero a distintos productores de alimentos y productos comestibles, ya que estos no podían distribuir su mercadería al mercado internacional debido a diferentes restricciones, adicional a ello los costos por envío subieron de una manera abrumadora, llegando a aumentar hasta en un 80% de su costo promedio.

Por lo descrito podríamos deducir que la pandemia del COVID – 19 solo trajo repercusiones negativas, pero eso no es del todo cierto, ya que dicha enfermedad provocó que las personas opten por buscar alimentos nutritivos que no perjudiquen su salud, es aquí en donde se presenta una oportunidad de negocio para nuestro producto, ya que este presenta características orgánicas, nutritivas y ecológicas, lo cual nos pueda dar cierta ventaja sobre nuestros competidores al momento de negociar.

Según la SUNAT, Ecuador es el principal comprador de maní en todas sus variedades, ya que en los últimos 5 años ha liderado la compra de dicho producto, pero también debemos de mencionar que se están aperturando otros mercados interesantes para dicho producto, como es el caso de Estados Unidos, el cual también ha estado comercializando con nuestro país a lo largo de los años y su participación ha ido en aumento progresivo, por lo que estimamos que este país en unos años se convertirá en uno de nuestros principales clientes.

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

Las tendencias se detallan a continuación:

- 1. Tendencias Actuales:** Las tendencias actuales que ayudan a posicionar la comercialización del Snack de maní con miel de abeja es la nueva moda de alimentación que están adoptando las personas, la cual consiste en sustituir productos cotidianos por productos saludables, nutritivos y que estos vengan en envases amigables con el medio ambiente, es aquí en donde entra nuestro producto, el cual es rico en proteína y grasas saludables.

Haciendo uso del Plan de Desarrollo de Mercado de Ecuador y la SUNAT hemos deducido que nuestro producto tendrá buena acogida en Ecuador, ya que existen casos de éxito de otras empresas que comercializan productos similares al nuestro, como es el caso de Holguín Perú.

- 2. Exigencias de la compra:** Para una adecuada comercialización, el exportador y comprador deberán de estar en constante comunicación, lo cual permitirá tener claras las acciones de deberán de realizar ambas partes, con esto tener claro cuáles son los requerimientos exigidos que se deberán de cumplir. En nuestro caso, como exportador tendremos que tener un Registro sanitario de exportación, certificado fitosanitario u orgánico y la implementación del sistema HACCP, todos estos requisitos son obligatorios para el ingreso de nuestro producto al mercado ecuatoriano.

- 3. Competencias de productos por canal:** En la actualidad es factibles ingresar con nuestro producto al mercado ecuatoriano, ya que nuestro país tiene un convenio (Comunidad Andina de Naciones), con el cual se exonera en un 100% los aranceles. Respecto a la competencia internacional, se sabe que Ecuador tiene distintos proveedores internacionales de nuestro mismo producto; es debido a ello que nuestra empresa deberá de buscar posicionarse como una marca de calidad y de buenas prácticas en el tema de exportación.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

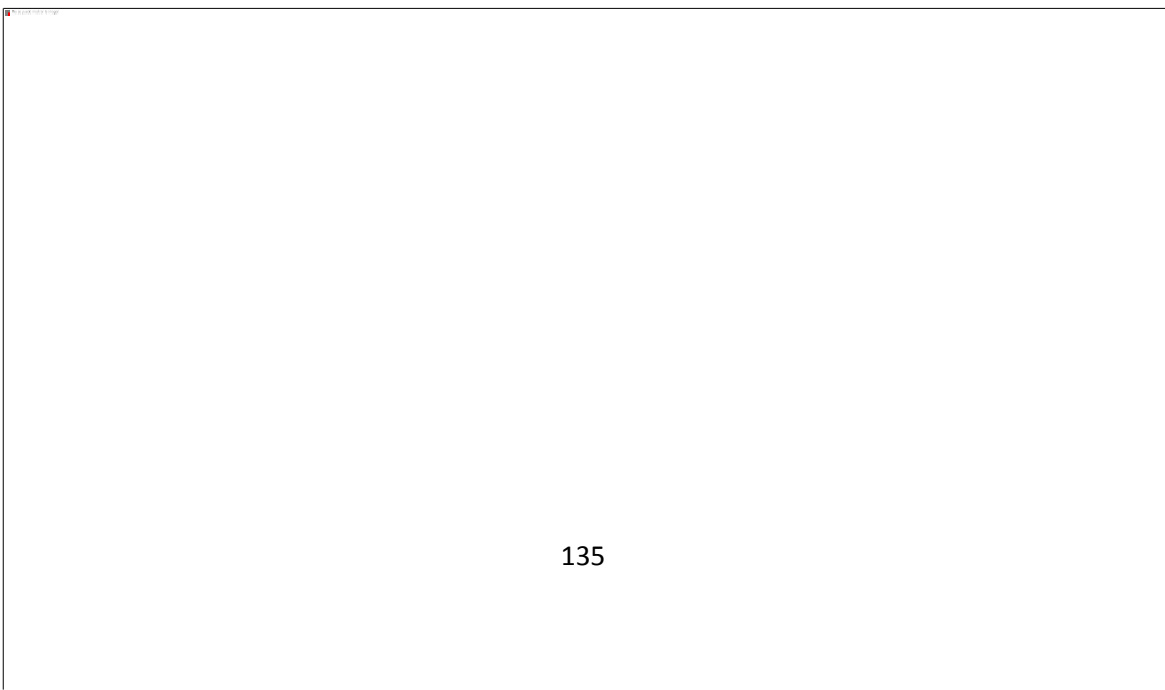
Euroinnova (2022), el costo son todos los desembolsos que realiza una persona o empresa con el propósito de crear un bien o brindar un servicio, los cuales en un futuro generarán un ingreso económico.

A partir del enunciado anterior podemos concluir que los costos son inversiones que se realizan con el propósito de ganar dinero creando un producto o brindando un servicio.

13.1. Inversiones y financiamiento

Tabla 50

Activos Tangibles

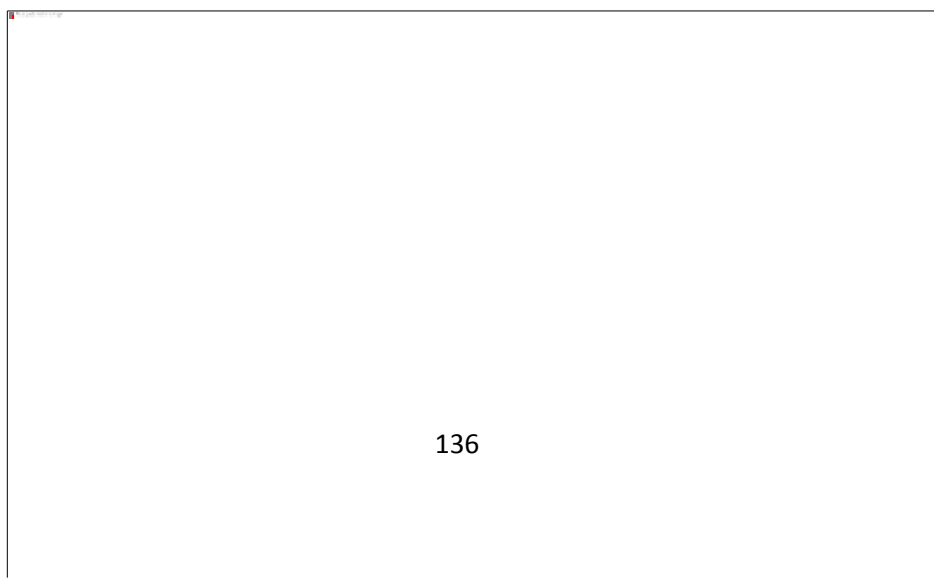


The table area is currently empty, showing only the rectangular border of the table frame.

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Tabla 51

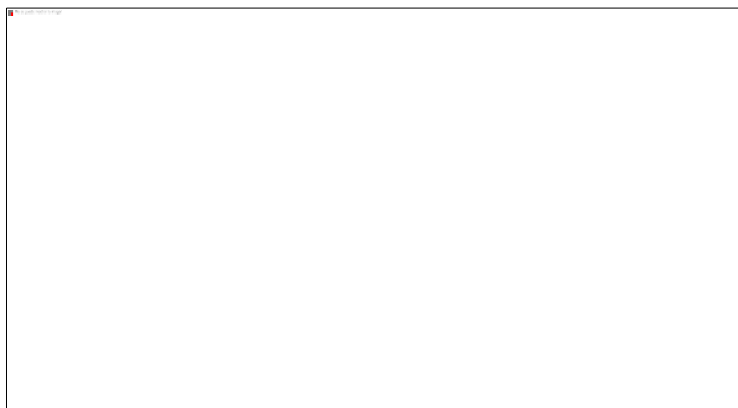
Activos Intangibles



Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Tabla 52


Capital de Trabajo

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the content of Table 52. The box is currently blank.

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Tabla 53

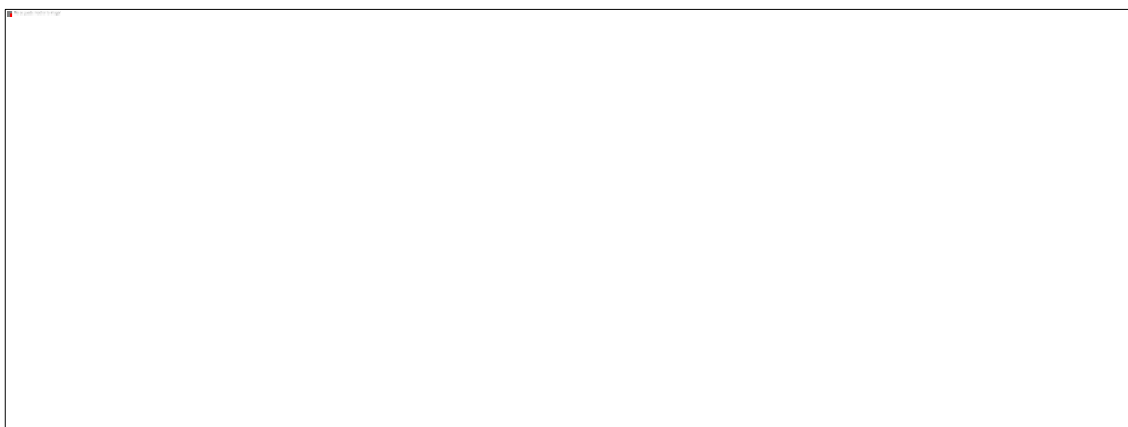
Inversión Total

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the content of Table 53.

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Tabla 54

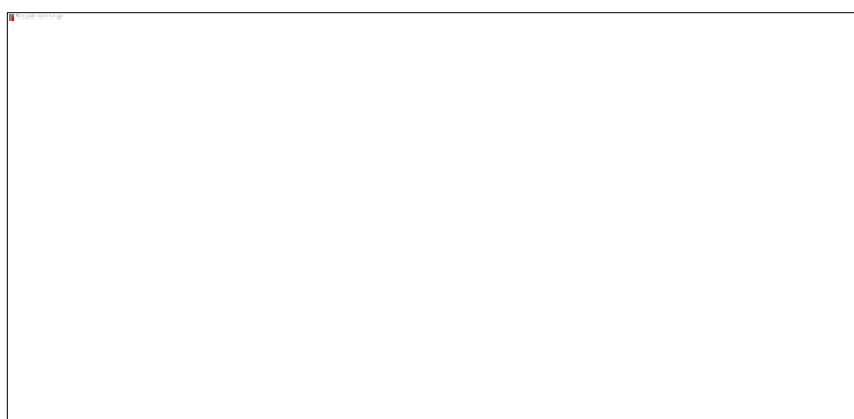
Aporte de Accionistas

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the content of Table 54.

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Tabla 55

Financiamiento de la Empresa

An empty rectangular frame representing a table, with a small red square in the top-left corner. The table is currently blank.

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

En la tabla 55 se aprecia el préstamo que vamos a tener que realizar para poder iniciar con nuestras operaciones como empresa, la entidad financiera elegida es la Caja Municipal de Ica, cuya tasa efectiva anual (TEA) es de 19.5%.

Tabla 56

Financiamiento total de la empresa


A large empty rectangular box with a thin black border, intended for the content of Table 56. The box is currently blank.

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

13.2. Costos de Producción

Tabla 57

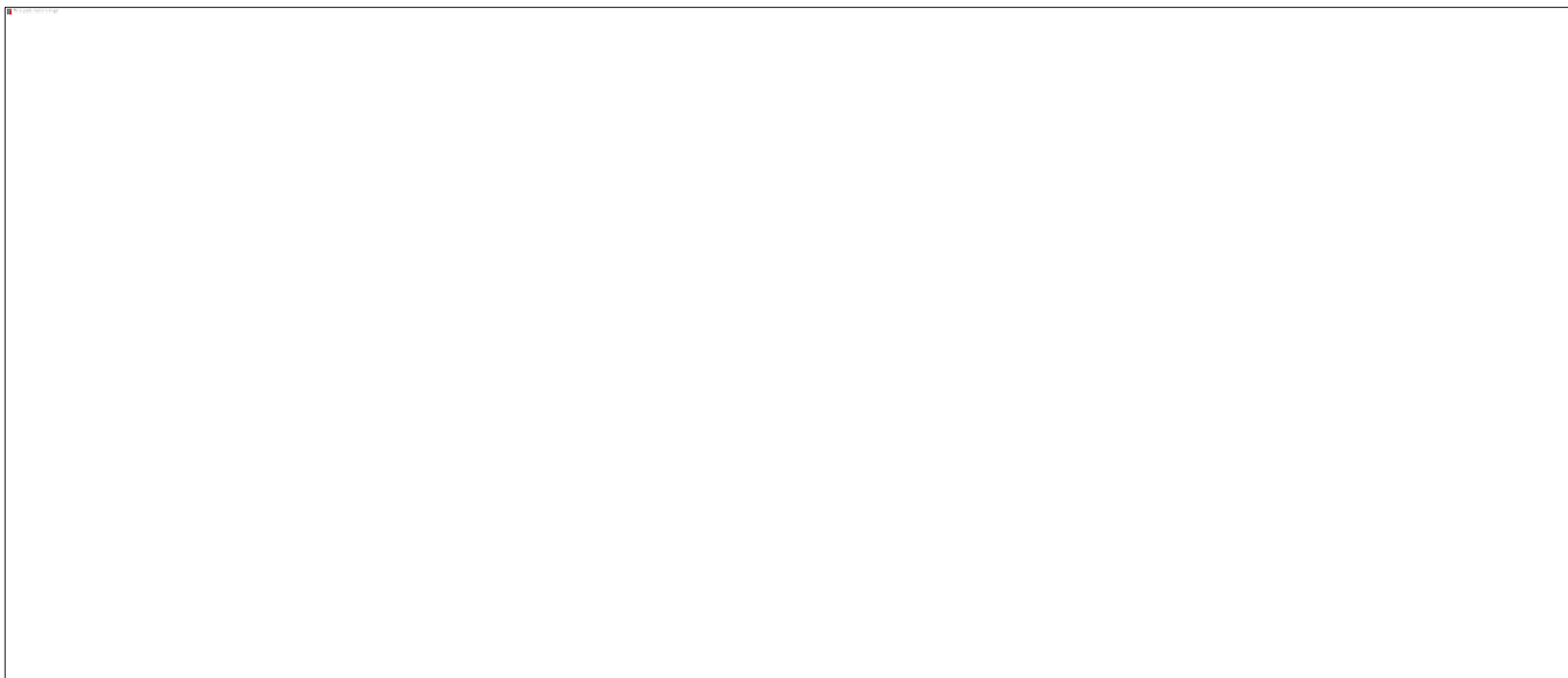
Costos de materiales directos

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for a table. The box is currently blank, with only a small red square icon visible in the top-left corner.

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Tabla 58

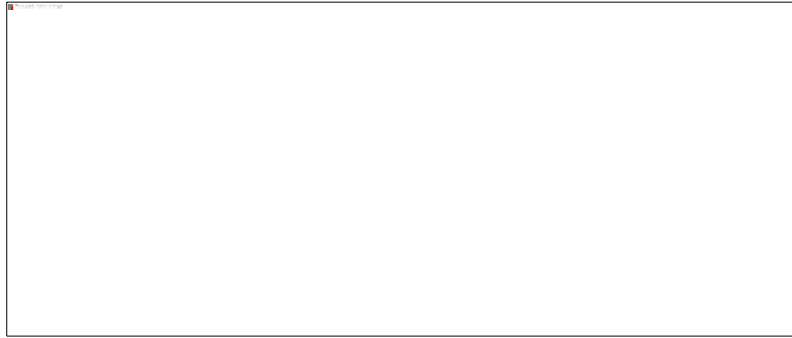
Costo de Personal

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for a table. The interior is completely blank.

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Tabla 59

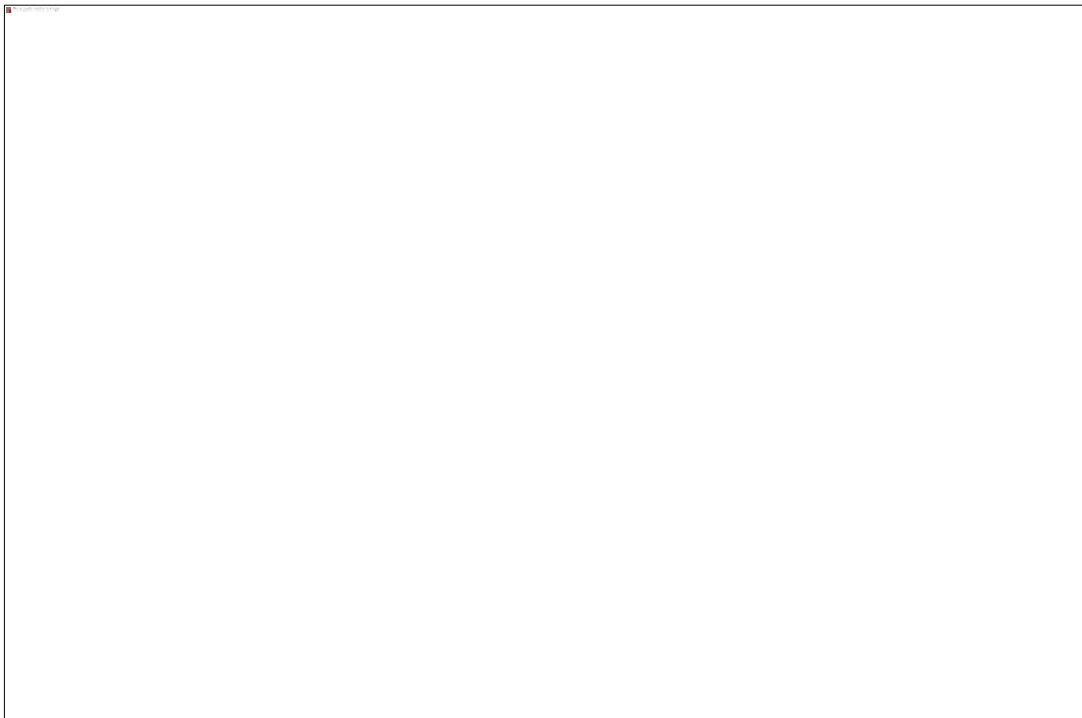
Costos de exportación

An empty rectangular box with a thin black border, intended for the content of Tabla 59. The box is currently blank.

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Tabla 60

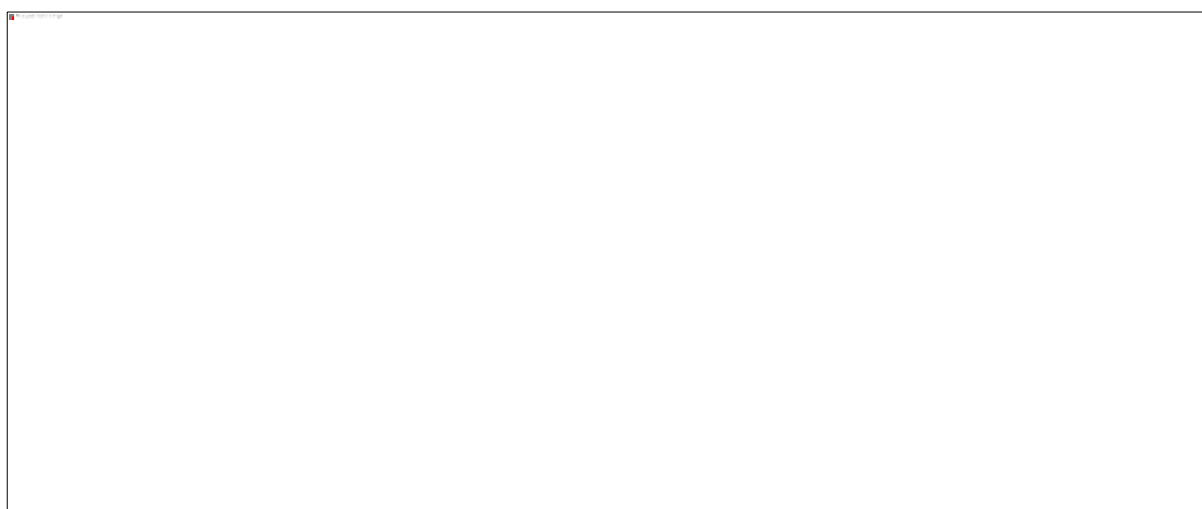
Gastos Administrativos

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for the content of Tabla 60. The box is currently blank.

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Tabla 61

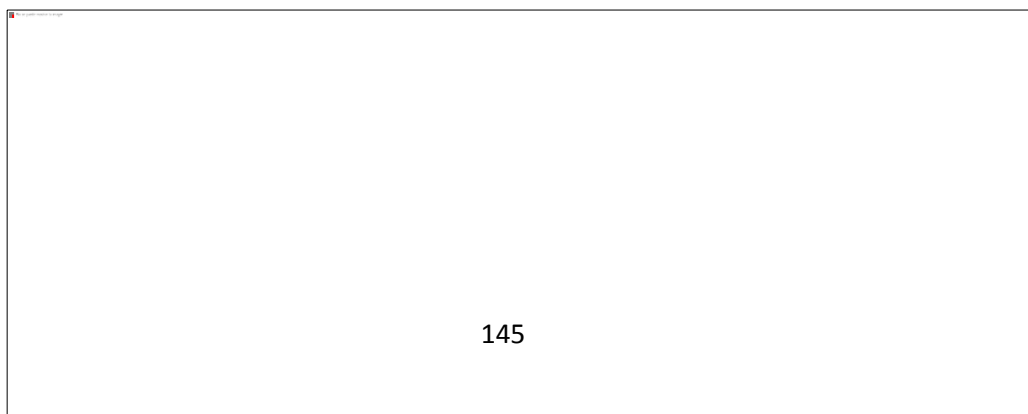
Materiales Indirectos

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the content of Tabla 61. The box is currently blank.

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Tabla 62

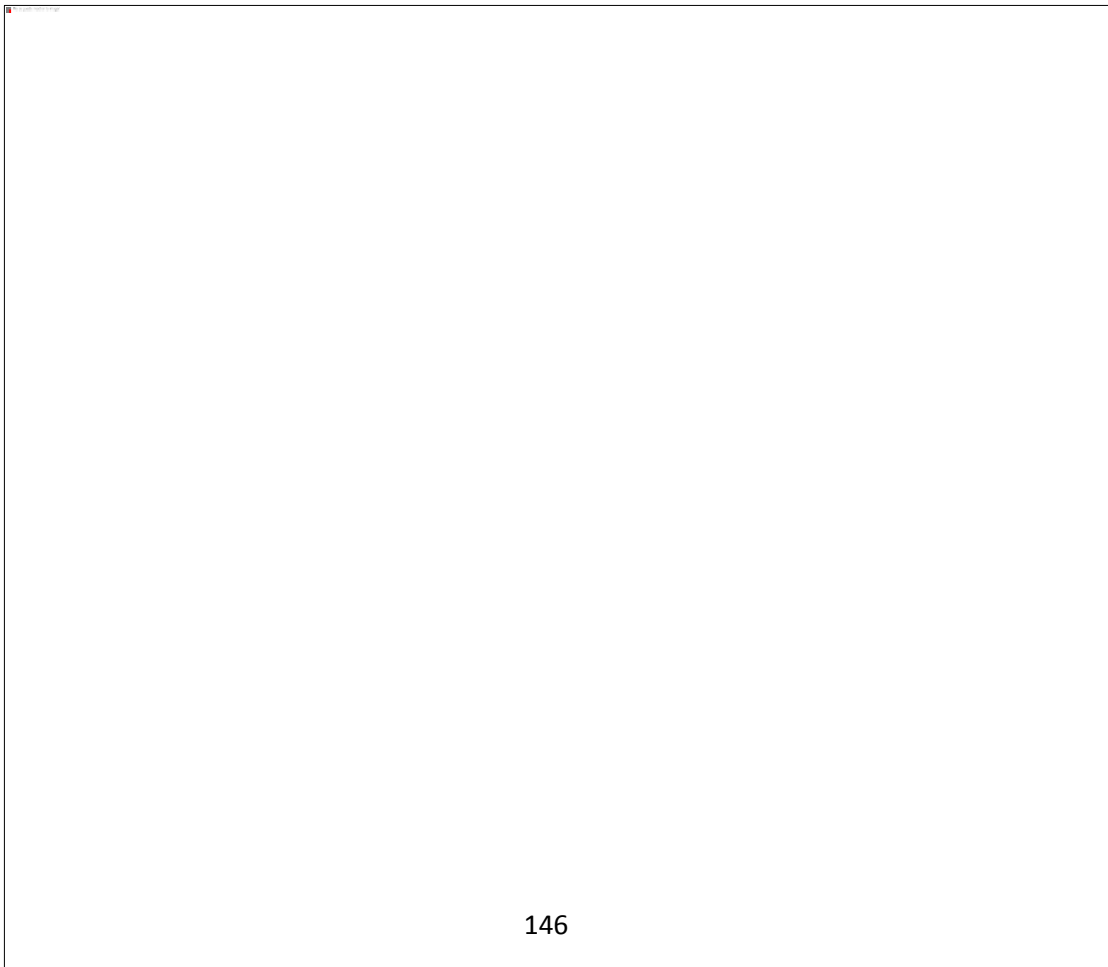
Costos Generales

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the content of Tabla 62. The box is currently blank.

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Tabla 63

Matriz de Costos de Exportación



The table content is missing from the page. The area is represented by a large empty rectangular box.

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

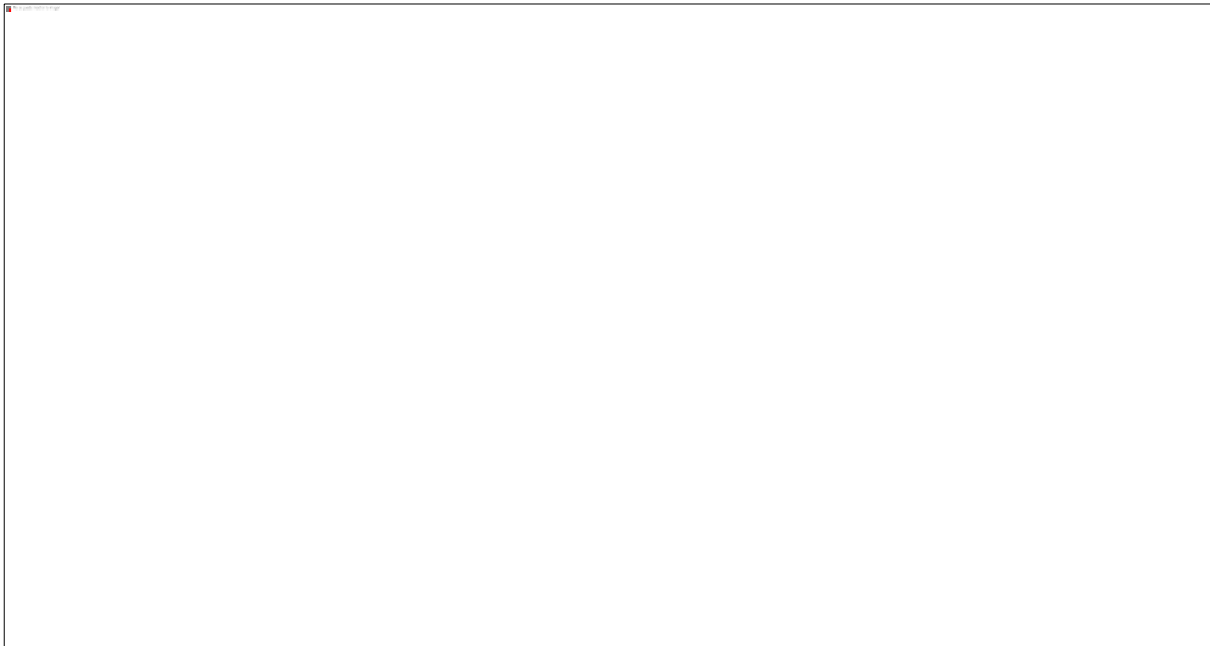
CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

UNTREF (2020), una valuación económica es muy importantes en cualquier emprendimiento, ya que a partir de esta se determina si un proyecto es factible y rentable.

Tabla 64

Estado de Resultados de PERU SNACK S.R.L.

The image shows a large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the content of Table 64. The table is currently blank.

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Analizando el presente estado de resultados nos damos cuenta que nuestra empresa ganará S/.2,781.49 de forma anual, este monto es bajo debido a que tenemos un préstamo pendiente, el cual se deberá de ir abonando anualmente por un periodo de 06 años. Nuestra utilidad depende de nuestras ventas, es decir, si las ventas de nuestro producto aumentan, nuestra utilidad también lo hará, además de que nosotros como empresa nueva estamos ofreciendo nuestro producto en un precio económico, lo cual se traduce en una utilidad porcentual baja.

Estamos proyectados a posicionar nuestra marca en Ecuador en un corto plazo y a largo plazo queremos que nuestra marca esté presente en distintos países de América.

Tabla 65

Flujo de Caja

DETALLE	AÑO 0		AÑO 01		AÑO 02		AÑO 03	
	S/.	US\$	S/.	US\$	S/.	US\$	S/.	US\$
I. INGRESO	-	-	31,023.00	8,100.00	37,227.60	9,720.00	43,432.20	11,340.00
Ingreso por Ventas	-	-	31,023.00	8,100.00	31,574.15	8,243.90	34,125.30	8,910.00
II. EGRESOS			23,866.00	6,231.33	27,986.00	7,307.05	32,106.00	8,382.77
INVERSIÓN TOTAL	34,314.20	8,959.32	-	-	-	-	-	-
COSTO DE PRODUCCIÓN	-	-	20,600.00	5,378.59	24,720.00	6,454.31	28,840.00	7,530.03
Materia Prima Directa	-	-	6,030.00	1,574.41	7,236.00	1,889.30	8,442.00	2,204.18
Mano de Obra Directa	-	-	2,460.00	642.30	2,952.00	770.76	3,444.00	899.22
Gastos de Fab.	-	-	12,110.00	3,161.88	14,532.00	3,794.26	16,954.00	4,426.63
GASTOS DE OPERACIÓN	-	-	3,266.00	852.74	3,266.00	852.74	3,266.00	852.74
Gastos de Venta	-	-	-	-	-	-	-	-
Gasto de Administración	-	-	2,916.00	761.36	2,916.00	761.36	2,916.00	761.36
Depreciación de Activo Fijo	-	-	350.00	91.38	350.00	91.38	350.00	91.38
III. IMPUESTO A LA RENTA			1,163.89	303.89	1,778.84	464.45	2,393.80	625.01
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	- 34,314.20	- 8,959.32	5,993.11	1,564.78	7,462.76	1,948.50	8,932.40	2,332.22
PRÉSTAMO	10,814.20	2,823.55						
GASTOS FINANCIEROS	-	-	2,578.99	673.37	2,643.51	690.21	2,720.60	710.34
AMORTIZACIÓN	-	-	1,102.85	287.95	1,317.91	344.10	1,574.90	411.20
INTERÉS	-	-	2,108.77	550.59	1,893.71	494.44	1,636.72	427.34
ESCUDO TRIBUTARIO	-	-	632.63	165.18	568.11	148.33	491.02	128.20
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	- 23,500.00	- 6,135.77	3,414.12	891.42	4,819.25	1,258.29	6,211.80	1,621.88
APORTE DE CAPITAL	23,500.00	6,135.77						
SALDO DE CAJA RESIDUAL	-	-	-	-	-	-	-	-
SALDO DE CAJA ACUMULADO	-	-	3,414.12	891.42	8,233.37	2,149.71	14,445.17	3,771.58

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Tabla 66

Valor Actual Neto

--

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

TKO = 8%

Tabla 67

Tasa Interna de Retorno

--

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

CONCLUSIONES

1. Luego de haber finalizado con el plan de exportación de Snack de maní con miel de abeja al mercado de Ecuador, hemos concluido con un plan que cumple con todas las medidas de seguridad y calidad que nos pide tener el mercado ecuatoriano.
2. Se ha determinado que la exportación del snack a Ecuador es un proyecto viable desde el punto de vista económico y financiero, ya que este país es el principal consumidor de maní peruano en todas sus variedades, por lo que se estima que la demanda de nuestro producto aumente anualmente en un ritmo de un 20 – 25%.
3. Se ha concluido que el mejor canal de distribución para nuestra mercadería es el indirecto, ya que al ser una empresa nueva no contamos con los contactos necesarios para poder comercializar con nuestro consumidor final; es por ello que se hace uso del canal indirecto, con el propósito de que otra persona se encargue de distribuir el producto al consumidor final.
4. Respecto al tema de producción del snack de maní, se ha determinado producir el producto en instalaciones propias, ya que el proyecto planteado es a mediano plazo, por lo que es necesario adquirir materiales y maquinarias necesarias para la elaboración del snack.
5. Se han determinado los costos incurridos en el proceso de exportación del producto, los cuales serán de gran utilidad para la presente investigación, además de servir como guía para ciertas personas que deseen participar en algún negocio relacionado con la exportación.

RECOMENDACIONES

1. Es recomendable que el encargado de la administración de una empresa que realice comercio internacional implemente un plan de exportación, el cual debe de ser de fácil comprensión para todas las personas que laboren en la empresa.
2. Se recomienda a las empresas implementar una serie de estrategias, las cuales servirán para orientar al personal sobre el manipuleo y la elaboración del producto.
3. Se recomienda a los encargados de personal dictar capacitaciones constantes a todos sus colaboradores, con el objetivo de dar a conocer las normas de calidad actualizadas.
4. Para concluir, es recomendable crear un grato ambiente laboral entre todos los colaboradores de la empresa, esto permitirá trabajar de forma optima y segura, lo cual se traduce en el aumento de la producción, lo cual dará origen al aumento de utilidades de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT]. (2022). *Acumulación anual subpartida nacional/país.*

<http://www.aduanet.gob.pe/cl-ad-itestadispartida/resumenPPaisS01Alias>

TRANSEOP Empresa De Transporte. (2022). *Ficha técnica de un producto: ¿Qué es? ¿Cómo hacerla?* <https://www.transeop.com/blog/ficha-tecnica-producto-que-es-como-hacerla/1489/>

HENCO. (2021). *¿Sabes que es la clasificación arancelaria?*

<https://www.henco.com.mx/en/sabes-que-es-la-clasificacion>

[arancelaria/#:~:text=La%20clasificaci%C3%B3n%20arancelaria%20es%20un%20poces%20que%20consiste,y%20exporta%20para%20fijar%20impuestos%2C%20obligaciones%20y%20derechos.](https://www.henco.com.mx/en/sabes-que-es-la-clasificacion-arancelaria/#:~:text=La%20clasificaci%C3%B3n%20arancelaria%20es%20un%20poces%20que%20consiste,y%20exporta%20para%20fijar%20impuestos%2C%20obligaciones%20y%20derechos.)

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT].

(2022). *Clasificación arancelaria de mercancías.* <https://www.gob.pe/6996-obtener-la-clasificacion-arancelaria-de-mercancias>

Economipedia. (2020). *Flujograma.* <https://economipedia.com/definiciones/flujograma.html>

Webyempresas. (2022). *¿Qué es un flujograma y cómo se hace?*

<https://www.webyempresas.com/flujograma/>

MECALUX. (2020). *El aprovisionamiento: clave para un servicio eficiente.*

<https://www.mecalux.es/blog/aprovisionamiento>

Numbea. (2020). *Aprovisionamiento.* <https://numdea.com/aprovisionamiento.html>

Campo Grande. (2022). *Un producto del Perú: ofrecemos la mejor calidad en frutos secos*. <https://campograndeperu.com/>

Corporación NOUBI. (2022). *Corporación NOUBI SAC pedidos ventas*. <https://corporacion-noubi-sac.business.site/>

ICH Corp. (2022). *Historia*. <https://www.holguinperu.com/quienes-somos/>

UniversidadPerù. (2022). *Agroindustria apícola miel andina S.A.C.* <https://www.universidadperu.com/empresas/agroindustria-apicola-miel-andina.php>

Todo Abejas. (2022). *Lideres en venta de materiales apícola*. <https://www.todoabejas.com/>

Grupo Alfa Perú. (2022). *Cotizado*. <https://www.grupoperualfa.com/>

ECOPOLI. (2022). *Categorías principales*. <https://ecopoli.pe/>

ECOBAGS. (2022). *Productos*. <http://www.ecobags.pe/>

Box Pack. (2022). *Fabricantes de cajas troqueladas*. <https://boxpack.com.pe/>

Datos Perú. (2022). *Cajas y envases de cartón E.I.R.L.* <https://www.datosperu.org/empresa-cajas-y-envases-de-carton-eirl-20514795640.php>

TRUPAL profesionales del empaque. (2022). *Empaques flexibles*. <https://www.trupal.com.pe/productos/empaques-flexibles>

Economipedia. (2018). *Proveedor*. <https://economipedia.com/definiciones/proveedor.html>

ESAN BUSINESS. (2021). *Proveedores: ¿qué debes evaluar en ellos?* <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/proveedores-que-debes-evaluar-en-ellos>

ECURED. (2021). *Control de la calidad*. https://www.ecured.cu/Control_de_la_Calidad#Definici.C3.B3n

SUMUP. (2022). *Control de calidad ¿Qué es el control de calidad?*

<https://sumup.es/facturas/glosario/control-calidad/>

Ministerio de Salud. (2020). *Habilitación sanitaria.*

<http://www.digesa.minsa.gob.pe/DHAZ/habilitacion.asp>

COFIDE Capacitación Empresarial. (2020). *Certificado de origen ¿Cuál es su*

función?

<https://www.cofide.mx/blog/certificado-de-origen-cual-es-su>

[funcion#:~:text=Certificaci%C3%B3n%20de%20Origen.%20La%20certificaci%C3%B3n%20de%](https://www.cofide.mx/blog/certificado-de-origen-cual-es-su)

[20origen%20es,y%20del%20pa%C3%ADs%20al%20que%20se%20quiera%20exportar](https://www.cofide.mx/blog/certificado-de-origen-cual-es-su)

RAM-PROMPERÚ. (2022). *Requisitos sanitarios – agroindustria.*

http://ram.promperu.gob.pe/index.html#/section2_resultados?product=1485&partida=2008.

[99.90.00&country=4](http://ram.promperu.gob.pe/index.html#/section2_resultados?product=1485&partida=2008.)

Economipedia. (2020). *Costo de producción.* [https://economipedia.com/definiciones/costo-](https://economipedia.com/definiciones/costo-de-produccion.html)

[de-produccion.html](https://economipedia.com/definiciones/costo-de-produccion.html)

BEETRACK. (2020). *Almacenamiento de mercancía: tipos y sistemas logísticos.*

<https://www.beetrack.com/es/blog/almacenamiento-de-mercancia>

Economipedia. (2022). *Almacenamiento.*

<https://economipedia.com/definiciones/almacenamiento.html>

MECALUX. (2021). *Técnicas de almacenamiento para un uso eficiente del espacio.*

<https://www.mecalux.es/blog/tecnicas-de-almacenamiento>

BEETRACK. (2021). *Layout de un almacén: definición, tipos y ejemplos.*

<https://www.beetrack.com/es/blog/layout-de-un-almacen-definicion-tipos-y->

[ejemplo#:~:text=La%20definici%C3%B3n%20de%20layout%20de%20un%20almac%C3%A9n%20hace,del%20conjunto%20del%20espacio%20que%20constituye%20el%20almac%C3%A9n](https://www.beetrack.com/es/blog/layout-de-un-almacen-definicion-tipos-y-)

[20hace,del%20conjunto%20del%20espacio%20que%20constituye%20el%20almac%C3%A9n](https://www.beetrack.com/es/blog/layout-de-un-almacen-definicion-tipos-y-)

ESAN. (2018). *¿Qué es el Layout de un almacén?* <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/que-es-el-layout-de-un-almacen>

Gerencie. (2021). *Costos fijos*. <https://www.gerencie.com/costos-fijos.html>

Economipedia. (2022). *Costos fijos y variables*.
<https://economipedia.com/definiciones/costos-fijos-y-variables.html>

INDECOPI. (2018). *Guía informativa sobre etiquetado 2018*.
https://www.indecopi.gob.pe/documents/51783/2254804/guia_informativa_etiquetado2018.pdf/e295639e-8ff4-5292-12e7-15c986a47b91

Abastsocial. (2019). *Importancia del rotulado de tus productos*.
<https://www.abastsocial.com/importancia-del-rotulado-tus-productos/>

Peribonio. T. (2006). *El ministro de comercio exterior, industrialización, pesca y competitividad*.
[http://www2.aladi.org/nsfaladi/normasTecnicas.nsf/09267198f1324b64032574960062343c/89a887376122ae14032579df004f7f5d/\\$FILE/Resoluci%c3%b3n%20N%c2%b0%2006-379-2006.pdf](http://www2.aladi.org/nsfaladi/normasTecnicas.nsf/09267198f1324b64032574960062343c/89a887376122ae14032579df004f7f5d/$FILE/Resoluci%c3%b3n%20N%c2%b0%2006-379-2006.pdf)

Ley de rotulados de productos industriales manufacturados. (2004). *Diario El Peruano*.
[http://www2.produce.gob.pe/RepositorioAPS/2/jer/NORMREGLAMENTOS/ley28405\(1\).pdf](http://www2.produce.gob.pe/RepositorioAPS/2/jer/NORMREGLAMENTOS/ley28405(1).pdf)

Norma Técnica Peruana. (2009). *Alimentos envasados, etiquetado*.
https://www.sanipes.gob.pe/documentos/5_NTP209.038-2009AlimentosEnvasados-Etiquetado.pdf

Congreso De La República. (2010). *Código de protección y defensa del consumidor*

Ley *Nro.* *29571.*

<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1351847/LEY%2029571.pdf.pdf>

UNED. (2019). *Información* *nutricional.*

<https://www.uned.ac.cr/ejecutiva/dependencias/servicio-medico/nutricion>

Decreto Supremo. (s.f). *Aprueban reglamento sobre vigilancia y control sanitario de alimentos y bebidas.* <http://extwprlegs1.fao.org/docs/html/per14689.htm>

BEETRACK. (2022). *Embalaje y empaque: tipos, ejemplos, funciones y diferencias.*

<https://www.beetrack.com/es/blog/embalaje-y-empaque-tipos-ejemplos-funciones-diferencias>

Nasa Pack. (2021). *¿Qué es empaque y embalaje? Conoce sus funciones y características.* <https://www.nasapack.com/que-es-empaque/>

Economipedia. (2020). *Embalaje.* <https://economipedia.com/definiciones/embalaje.html>

Nasa Pack. (2022). *¿Qué es el embalaje de un producto? Funciones y usos.*

<https://www.nasapack.com/que-es-el-embalaje-de-un-producto/>

BECOSAN. (2020). *Pallet: tipos de pallet.* <https://www.becosan.com/es/pallets-tipos/>

MECALUX. (2020). *Unitarización: seguridad de mercancía.*

<https://www.mecalux.es/blog/unitarizacion-de-la-carga>

Nasa Pack. (2020). *Unitarización: qué es y por qué es importante en la logística.*

<https://www.nasapack.com/que-es-unitarizacion-en-logistica/>

Mascontainer. (2022). *Contenedorización: que es, origen, proceso y beneficios.*

<https://www.mascontainer.com/contenedorizacion-que-es-origen-proceso-y>

[beneficios/#:~:text=La%20contenedorizaci%C3%B3n%20es%20la%20pr%C3%A1ctica%20de%2](https://www.mascontainer.com/contenedorizacion-que-es-origen-proceso-y-beneficios/#:~:text=La%20contenedorizaci%C3%B3n%20es%20la%20pr%C3%A1ctica%20de%2)

Otransportar%20mercanc%C3%ADas,particularmente%20%C3%BAtil%20para%20el%20transp
orte%20de%20productos%20manufacturados.

Economipedia. (2020). *Estiba*. <https://economipedia.com/definiciones/estiba.html>

Nasa Pack. (2020). *¿Qué es la estiba y cuál es su relevancia en el envío de mercancía?* <https://www.nasapack.com/que-es-estiba/>

MARSIVUR. (2022). *Marsivur agencias a nivel nacional*. <http://marvisur.pe/>

SILCEX. (2022). *Calculadora*. <https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp#resultado>

SBS. (2022). *ABC de los seguros*. <https://www.sbs.gob.pe/usuarios/seguros/contratacion-de-seguros/poliza-de-seguro>

Marítima. (2022). *Agente de aduanas: qué es y cuales son sus funciones*. <https://maritima.com/agente-de-aduanas/>

Ractem. (2021). *¿Qué es un agente de aduanas?* <https://www.ractem.es/blog/es-agente-aduanas>

Economipedia. (2020). *Costo de agencia*. <https://economipedia.com/definiciones/costo-de-agencia.html#:~:text=Los%20costos%20de%20agencia%20son%20los%20que%20surgen,ser%20un%20individuo%20u%20organizaci%C3%B3n%20de%20cualquier%20%C3%ADndole>

UNIMAR. (2022). *Tarifa de agenciamiento marítimo línea CMA CGM*. <https://www.unimar.com.pe/?p=299>

MAPFRE. (2022). *Conoce los tipos de seguros MAPFRE*. <https://www.mapfre.com.pe/seguros/>

Economipedia. (2022). *Aseguradora*. <https://economipedia.com/definiciones/aseguradora.html>

Rankia. (2019). Mejores aseguradoras del Perú. <https://www.rankia.pe/blog/mejores-seguros-vida-salud-viaje-auto/4242230-mejores-aseguradoras-peru>

BEETRACK. (2020). *Infraestructura logística: tipos, importancia y ejemplos*. <https://www.beetrack.com/es/blog/infraestructura-logistica-tipos-ejemplos>

Cámara Marítima Del Ecuador [CAMAЕ]. (2022). *Terminal portuario de Guayaquil – TPG y su operador portuario INARPI*. <http://www.camae.org/puerto/terminal-portuario-de-guayaquil-tpg-y-su-operador-portuario-inarpi/>

SIICEX. (2022). *Rutas marítimas*. <https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/empresa?pruta=109>

EcuadorEd. (2022). *Importar al por mayor a Ecuador (procedimientos legales)*. <https://ecuadorec.com/importar-al-por-mayor-a-ecuador-procedimientos-legales/>

Servicio Nacional de Aduanas de Ecuador. (2022). *¿Qué es la importación?* <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>

Economipedia. (2021). *Distribución*. <https://economipedia.com/definiciones/distribucion.html>

Gestiopolis Experto. (2021). *Canales de distribución. Qué son, clasificación, tipos*. <https://www.gestiopolis.com/que-es-un-canal-de-distribucion/>

Efficcy. (2022). *Que son los canales de distribución y como aplicarlo según tu negocio*. <https://www.efficcy.com/es/canales-de-distribucion/>

Euro innova. (2022). *¿Qué son los costos y gastos?* <https://www.euroinnova.edu.es/blog/que-son-los-costos-y-gastos#iquestqueacute-son-los-costos>

UNTREF. (2020). *Diseño, evaluación y gestión de proyectos.*

<https://proyectosuntref.wixsite.com/proyectos/post/cu%C3%A1l-es-la-diferencia-entre-evaluaci%C3%B3n-financiera-y-evaluaci%C3%B3n-econ%C3%B3mica>

SOUTH EXPRESS. (2020). *¿Qué son las Institute of Cargo Clauses?*

<https://www.southexpress.pe/que-son-las-institute-of-cargo-clauses-icc/>

Rios del Planeta. (2022). *Puerto de Guayaquil, un gran puerto con mucho movimiento de carga.* https://riosdelplaneta.com/puerto-de-guayaquil-un-gran-puerto-con-mucho-movimiento-de-carga/#Importancia_del_puerto

Economipedia. (2019). *Incoterm FOB.* <https://economipedia.com/definiciones/incoterm-fob.html>

Michel Miró. (2020). *FOB Incoterm.* <https://michelmiro.com/incoterms/fob/>

Walmart.com (2022). *Larissa Veronica Honey Roasted Peanuts, (4 oz, 1-Pack, Zin: 525987).* <https://www.walmart.com/ip/Larissa-Veronica-Honey-Roasted-Peanuts-4-oz-1-Pack-Zin-525987/714978939>

Yoy Buy.com (2022). *Planters Honey Roasted Peanuts (4 oz Bags, Pack of 12).* <https://www.yoybuy.com/pd/yf00vHIBCCzygQc78Q9e.html>

Wallmart.com (2022). *Planters Honey Roasted Peanuts (4 oz Bags, Pack of 12).* <https://www.walmart.com/ip/Planters-Honey-Roasted-Peanuts-4-oz-Bags-Pack-of-12/452697890>

Amazon.com (2022). *Planters Honey Roasted Peanuts (12 ct Pack, 4 oz Packs)* <https://www.amazon.com/Planters-Honey-Roasted-Peanuts-Ounce/dp/B075WZWSL>

Ramírez C. (2016). *Exportación de higos secos al mercado de Estados Unidos – Miami.*

https://repositorio.uap.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12990/7324/TS_Exportaci%C3%B3n_Higos_Secos.pdf?sequence=1

Ram-Promperu (2022) *Requisitos de Acceso a Mercados.*

<http://ram.promperu.gob.pe/index.html#/?product=1485&partida=2008.11.90.00&country=4>

MINCETUR. (2020). *Plan de Desarrollo del Mercado de Ecuador.*

<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1479113/Plan%20de%20Desarrollo%20de%20Mercado%20de%20Ecuador.pdf?v=1607606582>

ANEXOS

Tabla 68

Precios del producto en el Mercado Ecuatoriano

Nota. Tabla realizada por elaboración propia

Tabla 69

Costos de los insumos y materiales para la fabricación del producto por mayor y menor

PRODUCTO	COSTO		
	POR KG	POR TON.	
MANÍ	7.50	6.70	
MIEL DE ABEJA	22.00	20.00	
MATERIALES	POR UNIDAD	POR	POR
		CIENTO	MILLAR
ENVASES	0.42	0.35	0.27
CAJAS	2.10	1.70	1.50

Nota. Tabla realizada por elaboración propia