



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CHOCOLATE CON SHICA
SHICA – ESTADOS UNIDOS, 2022”**

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

PRESENTADO POR

Bach. PAREDES FLORES, JOSE LUIS
<https://orcid.org/0000-0002-2181-9379>

ASESOR

Mg. CORILLA CONDOR, MARGOT CECILIA
<https://orcid.org/0000-0002-1578-6558>

**LIMA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

Este proyecto lo dedico a mi familia, por su gran amor y apoyo en cada etapa de mi vida. Y a todas aquellas personas que me desean el bien y oran por mí mostrándome su ayuda incondicional.

AGRADECIMIENTO

Las gracias sean dadas a Dios
porque de ÉL proviene la sabiduría.

INTRODUCCIÓN

En este tiempo globalizado en que vivimos las empresas deben ser más competitivas, y el Perú reúne todas las exigencias de esta competencia comercial, y prueba de ello son los envíos de nuestro Perú al mercado internacional de estos últimos periodos tanto de productos habituales y no tradicionales; que han puesto en realce su valor y lo que intenta este proyecto es motivar a la exportación de productos agroindustriales, es decir ya no mucho exportar materia prima sino exportarlo con valor agregado.

En todos los capítulos desarrollaremos todo acerca de las etapas principales del comercio internacional, y tendremos en cuenta desde la ficha técnica de nuestro producto CHOCOLATE CON SHICA SHICA hasta la ficha técnica del contenedor en la cual enviaremos nuestro producto a los Estados Unidos, al igual que los cuadros de evaluación económica y financiera para ver que nuestro proyecto es viable.

En el tema logístico veremos todo relacionado con el aprovisionamiento, almacenamiento, así como también veremos sobre el empaque, distribución y otros temas de importancia para este proyecto.

RESUMEN

El presente proyecto de trabajo de suficiencia profesional desarrolla los pasos necesarios para realizar la exportación de nuestro producto CHOCOLATE CON SHICA SHICA hacia el país de los Estados Unidos de Norte América , la organización encargada de exportarlo es Alisum Peru, dando inicio a este proceso de exportación señalando los beneficios del producto, y teniendo en cuenta que nuestro país de destino es uno de los países con mayor consumo e importación y eso lo convierte en un país atractivo. Nuestro producto se diferencia de otros en que lo nuestro tiene como aliado principal al cacao y no es un producto como golosina, sino que tiene todas las propiedades de un verdadero sabor a cacao y como también al SHICA SHICA que es un fruto con muchos beneficios para la salud y que en general nuestro producto no solo aporte nutrientes sino también agradable sabor y reconocimiento a la labor que desarrollamos en el Perú con el cacao y como exportarlo como producto agroindustrial. En resumen, desarrollaremos los procesos que acompañaran la exportación de nuestro producto CHOCOLATE CON SHICA SHICA desde el conocimiento primario del producto y las variadas etapas de exportación que hará la organización hasta que llegue el producto al país de los Estados Unidos.

ÍNDICE

Contenido

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN.....	v
ÍNDICE	vi
ÍNDICE DE TABLAS	iiix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
CAPÍTULO I PRODUCTO A EXPORTAR	133
1.1. Ficha técnica del producto.....	15
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	17
1.3. Flujo grama del proceso productivo	18
CAPÍTULO II APROVISIONAMIENTO	22
2.1. Proveedores potenciales	23
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	24
2.3. Control de calidad	276
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	32
CAPÍTULO III ALMACENAMIENTO.....	33
3.1. Estrategia de almacenamiento	34
3.2. Lay-out de almacén	355
3.3. Detalle de mobiliario.....	36
3.4. Costo fijo de almacén.....	36
CAPÍTULO IV ROTULADO Y ETIQUETADO.....	37
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto	38
4.2. Normas técnicas aplicables.....	39
4.3. Proceso de Rotulado.....	40
4.4. Tiempos y costo del proceso de rotulado	40
CAPÍTULO V EMPAQUE	41
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	42
5.2. Criterios usados para la selección del empaque	43
5.3. Proceso de empaque.....	43
5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado	44

CAPÍTULO VI EMBALAJE.....	45
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado	466
6.2. Criterios usados para la selección del embalaje.....	48
6.3. Proceso de embalaje	49
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	50
CAPÍTULO VII UNITARIZACIÓN	51
7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado	52
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	53
7.3. Proceso de paletización	54
7.4. Plano de estiba del pallet	54
7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado	55
CAPÍTULO VIII CONTENEDORIZACIÓN.....	56
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado	57
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	58
8.3. Proceso de contenedorización	59
8.4. Plano de estiba del contenedor	60
8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización	61
CAPÍTULO IX TRANSPORTE	62
9.1. Proveedores del transporte interno	62
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	63
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional	65
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	66
CAPÍTULO X SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	67
10.1. Agentes de aduana.....	67
10.2. Costo de agenciamiento	68
10.3. Aseguradoras	69
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)	69
10.5. Depósitos temporales	700
CAPÍTULO XI INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	72
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	72
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino	73
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	74

11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos).....	77
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial	78
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	79
CAPÍTULO XII DISTRIBUCIÓN.....	80
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	80
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución. (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	82
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.	83
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	83
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	84
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	85
CAPÍTULO XIII MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	86
CAPÍTULO XIV EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.....	94
14.1. Costo de oportunidad de capital	94
14.2. Valor actual Neto	95
14.3. Tasa Interna de Retorno.....	95
CONCLUSIONES	100
BIBLIOGRAFÍA	1033

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Ficha técnica del producto.....	16
Tabla 2 Clasificación arancelaria.....	17
Tabla 3 Proveedores potenciales del producto.....	23
Tabla 4 Proveedores potenciales del empaque, bolsas.....	23
Tabla 5 Proveedores potenciales del empaque, stickers.....	24
Tabla 6 Selección de proveedores del producto.....	25
Tabla 7 Selección de proveedores del empaque, bolsas.....	25
Tabla 8 Selección de proveedores del empaque, stickers.....	26
Tabla 9 Costo de adquisición.....	32
Tabla 10 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	36
Tabla 11 Costo fijo de almacén.....	36
Tabla 12 Costo y tiempo del proceso del rotulado.....	40
Tabla 13 Diagrama de proceso del rotulado	40
Tabla 14 Costo y tiempo del empaque	44
Tabla 15 Diagrama de proceso del empacado	44
Tabla 16 Costo y tiempo del proceso de embalaje.....	50
Tabla 17 diagrama de proceso del embalaje	50
Tabla 18 Tiempo y Costo del proceso de paletizado.....	55
Tabla 19 Diagrama de proceso del paletizado.....	55
Tabla 20 Proveedores de transporte interno.....	63
Tabla 21 Costos portuarios y marítimos en el Perú.....	64

Tabla 22 Costos de transporte interno.....	64
Tabla 23 Agentes de aduana.....	68
Tabla 24 Costo de agenciamiento.....	68
Tabla 25 Terminales de almacenamiento.....	71
Tabla 26 Costo y tiempo del proceso de importación.....	78
Tabla 27 Activos tangibles.....	87
Tabla 28 Activos intangibles.....	88
Tabla 29 Capital de trabajo.....	88
Tabla 30 Inversión total.....	89
Tabla 31 Aportaciones.....	89
Tabla 32 Financiamiento de la empresa	89
Tabla 33 Financiamiento total de la empresa.....	90
Tabla 34 Costos de materiales directos.....	90
Tabla 35 Costos de exportación.....	91
Tabla 36 Mano de obra indirecta.....	91
Tabla 37 Materiales indirectos.....	92
Tabla 38 Costos generales.....	92
Tabla 39 Gastos administrativos.....	93
Tabla 40 Presupuesto de egreso.....	96
Tabla 41 Estado de resultados.....	97
Tabla 42 Flujo de caja.....	98
Tabla 43 Evaluación económica y financiera.....	99

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 El Fruto shica shica.....	14
Figura 2 Presentación del producto.....	15
Figura 3 Flujograma del proceso de fabricación.....	20
Figura 4 Flujograma del proceso de almacenamiento.....	21
Figura 5 Logo usda organic.....	29
Figura 6 Requisitos sensoriales.....	30
Figura 7 Características físicas.....	30
Figura 8 Características químicas.....	31
Figura 9 Requisitos microbiológicos.....	31
Figura 10 Lay out de planta	35
Figura 11 Rotulado / etiquetado del producto.....	38
Figura 12 Ficha técnica del empaque.....	42
Figura 13 Ficha técnica del embalaje seleccionado, caja	46
Figura 14 Ficha técnica del embalaje seleccionado.....	47
Figura 15 Ficha técnica del pallet seleccionado	52
Figura 16 Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	57
Figura 17 Contenedor	57
Figura 18 Plano de estiba del contenedor.....	60
Figura 19 Rutas marítimas.....	74
Figura 20 Puertos	75
Figura 21 Naviera	76

Figura 22 Rutas puerto	76
Figura 23 Flujograma de procesos de importación	77
Figura 24 Empresas proveedoras de servicios logísticos en EE. UU.....	79
Figura 25 Secuencia comercial proveedor-consumidor.....	81

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

CHOCOLATE CON SHICA SHICA / PAÍS A EXPORTAR: ESTADOS UNIDOS.

Información relevante del shica shica:

Es una palmera nativa de la Amazonía, de consumo tradicional en la Región San Martín. Las aves del bosque se alimentan de su pulpa y ayudan a cosechar los coquitos, los cuales luego son recolectados del bosque por los pobladores de las comunidades. Lo sorprendente de esta palmera es que se cosechan los granos, el tallo, el palmito, las hojas y hasta las raíces.

Ya que cada parte de esta planta tiene un uso diferente, como, por ejemplo: se usa como alimentos (granos y palmito); y en nuestro caso para el complemento perfecto del chocolate, para construcciones de casas, techos de casas y puentes (tallo y hojas) las raíces para la salud humana que combaten el dolor de riñones y la cascara para artesanías. El fruto de la shica shica nos aporta hierro, potasio, fosforo, calcio, fibra, vitamina C, E, B1, B2 y también se puede elaborar aceite.

Figura 1

El Fruto Shica Shica



Fuente: Twitter Omar Malpartida @MalpartidaU

Figura 2

Presentación del Producto



Fuente: Propia.

La marca ALISÚM está registrada en Indecopi a mi nombre y es la que usaré.

Nº de Expediente 723258-2017, Resolución: 0026403-2017, Certificado: P00258539.

1.1. Ficha técnica del producto

Según el Diario del Exportador, es un instrumento que dispone el exportador para dar a conocer de forma generalizada y espontánea las particularidades técnicas de su producto.

De manera personal; es un documento en el cual se detallan todas las características de un producto de manera resumida y útil, la cual lo convierte en un instrumento valioso para el exportador.

Tabla 1

Ficha Técnica del Producto

 FICHA TECNICA DEL CHOCOLATE CON SHICA SHICA	
NOMBRE DE LA EMPRESA	ALISUM PERU E.I.R.L.
LUGAR DE ORIGEN Y DESPACHO	LIMA – PERÚ
CONTACTO	JOSÉ PAREDES / 945177500 / joseparedes_flores@hotmail.com
SITIO WEB	FACEBOOK: Alisum
NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	ALISÚM
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	NUESTRAS BARRAS DE CHOCOLATES SON ELABORADOS CON GRANOS DE CACAO SELECCIONADOS Y SERÁN AL 60% CACAO CON SHICA SHICA Y CON LA MEZCLA DE OTROS INGREDIENTES CONJUGARÁN EN AGRADABLE SABOR Y TEXTURA.
INGREDIENTES	<ul style="list-style-type: none"> *PASTA DE CACAO *SHICA SHICA *MANTECA DE CACAO *LECHE EN POLVO *AZÚCAR
INFORMACIÓN NUTRICIONAL	<ul style="list-style-type: none"> *CALORÍAS. *CARBOHIDRATOS. *PROTEÍNAS. *GRASAS. *SODIO. *POTASIO. *CALCIO. *FIBRA. 
EMPAQUE	<ul style="list-style-type: none"> *EMPAQUE PRIMARIO: EL PRODUCTO ES CUBIERTO POR PAPEL ALUMINIO. *EMPAQUE SECUNDARIO: EL PRODUCTO ES ENVASADO EN BOLSAS TRILAMINADAS.
ROTULADO	CADA PRODUCTO ES ETIQUETADO CON LA SIGUIENTE INFORMACIÓN: NOMBRE DEL PRODUCTO, PESO NETO, LISTA DE INGREDIENTES, INFORMACIÓN DEL PROCESADOR, NÚMERO DE REGISTRO SANITARIO, FECHA DE PRODUCCIÓN Y VENCIMIENTO, NÚMERO DE LOTE Y CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO.
NÚMERO DE LOTE	APCH001
PRESENTACIÓN	PRODUCTO ENVASADO EN BOLSA TRILAMINADA DE 100 G.
USO	DIRIGIDO AL PÚBLICO EN GENERAL COMO CONSUMO DIRECTO.
ALMACENAMIENTO	BAJO SOMBRA, EN AMBIENTE FRESCO Y SECO ALEJADO DE LA LUZ DEL SOL. EL RECINTO DE ALMACENAMIENTO DEBE ESTAR LIBRE DE PLAGAS Y OLORES FUERTES O DESAGRADABLES.
VIDA UTIL ESPERADA	24 MESES.
PARTIDA ARANCELARIA	1806.31.00.00

Fuente: Propia

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Según la Plataforma Digital Única del Estado Peruano, nos enseña que se debe fijar un código de números que sea de identidad a los bienes que lleguen a diez dígitos (que se conoce como sub partida nacional), que otorga a cada bien en merito a sus particularidades y por aplicación de las Reglas Generales de Interpretación de la Nomenclatura.

De manera personal, la clasificación arancelaria es aquella que está determinada por 10 dígitos la cual me permite ser parte del comercio internacional.

Tabla 2

Clasificación Arancelaria

SECCIÓN: IV PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS;
BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS
DEL TABACO, ELABORADOS.

CAPITULO: 18 CACAO Y SUS PREPARACIONES

CÓDIGO: 18.06 CHOCOLATE Y DEMÁS PREPARACIONES ALIMENTICIAS
QUE CONTENGAN CACAO.

– LOS DEMÁS, EN BLOQUES, TABLETAS O BARRAS.

NÚMERO DE PARTIDA ARANCELARIA DEL PRODUCTO A EXPORTAR:
1806.31.00.00 – – RELLENOS

Fuente: SUNAT

Según datos estadísticos de SUNAT se viene exportando a través de esta partida con el siguiente enunciado: CHOCOLATE Y SUS PREPARACIONES EN BLOQUES, TABLETAS O BARRAS, RELLENOS.

1.3. Flujo grama del proceso productivo

Según Chiavenato Idalberto. Año 1993; El Flujograma, es un esquema que personifica el proceso de rutinas sencillas. La virtud es, que indica el orden del proceso a seguir, las partes involucradas y los encargados de su ejecución.

De manera personal; El flujograma es una herramienta que permite describir una secuencia de procesos o actividades de modo que ayuda a la visualización de todo el trabajo a desarrollar.

Si bien es cierto el proceso de elaboración de nuestro producto Chocolate con Shica Shica será tercerizado, es muy importante conocer sus procesos de fabricación a cargo de nuestro proveedor que a continuación se detalla:

- ❖ Limpieza: Eliminación de cuerpos extraños tales como piedras, hojas entre otros; si las hubiera.

- ❖ Tostado: una vez que tengamos los granos seleccionados procedemos a tostarlos para potenciar sus cualidades mediante el uso correcto de la máquina tostadora; es decir, a medida que va tostándose se va extrayendo una muestra para cerciorarnos que estamos obteniendo un tueste perfecto.

- ❖ Descascarillado y Molienda: cuando hayamos tenido los granos tostados se procede a quitarle la cascara por medio de una máquina especial la cual obtenemos los nibs de cacao y que luego de ello procedemos a molerlo; ambos procesos se hacen con mucho cuidado puesto que no se debe llenar mucho la máquina y eso requiere de mayor concentración.

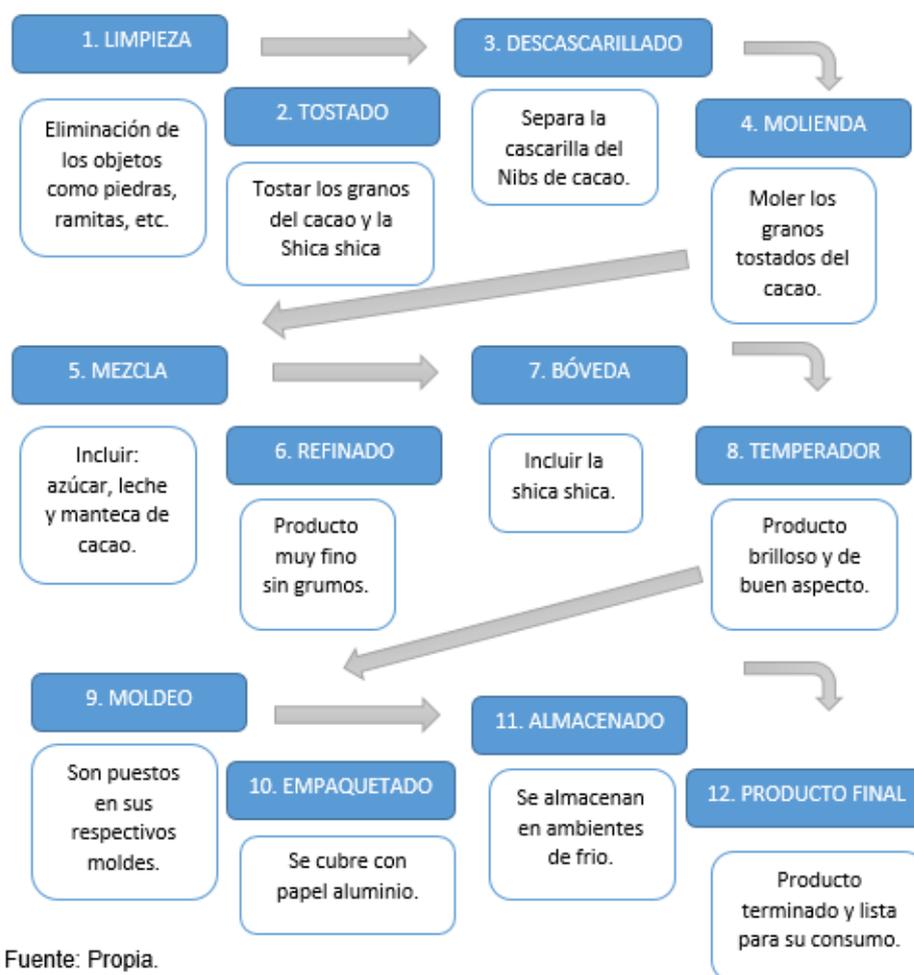
- ❖ Conchado: en este proceso se mezclan la panela, leche, y la manteca de cacao durante 24 horas de manera interrumpida y con el plus del refinado obtendremos un chocolate sin grumos, luego pasaremos a incluir la shica shica en la bóveda para darle el toque final y por tanto es necesario una supervisión permanente en especial en este proceso porque es la parte más esencial.

- ❖ Temperado y Moldeo: en este proceso obtenemos el chocolate con mejor textura, buen aspecto brillante listo para ser puestas en sus respectivos moldes mediante técnicas precisas y/o exactas para evitar desperdicios.

- ❖ Empaquetado y Almacenado: se procede a envolver el producto en papel aluminio para su mejor conservación y luego serán puestos en bolsas

trilaminadas puesto que así será nuestra presentación final al consumidor y luego serán almacenados en fríos (congeladores).

Figura 3
Flujograma del Proceso de Fabricación del Chocolate con Shica Shica



El proceso productivo de la elaboración del chocolate será tercerizado (a cargo de la empresa proveedora) y a nuestro almacén llegará el producto envuelto en el 1er empaque, es decir, cubierto con papel aluminio.

En el siguiente flujograma se detallan los procesos de almacenamiento del producto final una vez nos haya entregado la empresa de fabricación y que luego será comercializada y exportada desde nuestras instalaciones.

Figura 4

Flujograma del Proceso de Almacenamiento Del Producto Final



Fuente: Propia.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

Escudero (2014), es la unión de tareas que despliega una organización para proveer de todo lo necesario que es parte de su proceso de producción o del comercio, si se usa correctamente se llegará a los objetivos de la organización.

De manera personal; es la acción de adquirir bienes ya sea materia prima o mercancía en general, que me asegure la actividad empresarial a desarrollar.

2.1. Proveedores potenciales

Tabla 3

Proveedores Potenciales del Producto Principal Chocolate Con Shica Shica

Proveedores	Dirección Fiscal y/o Lugar de la Planta	Ruc	Producto
Asociación De Mujeres Organizadas Choco Warmis	Jr. San Martín S/N C.P. Santa Cruz, San José De Sisa, Provincia De El Dorado, Región San Martín.	20572111131	Chocolate Con Shica Shica.
Yamgers Peru S.A.C.	Mz. L Lote 10 Apv. La Capitanía, Puente Piedra, provincial y Región de Lima.	20601671191	Chocolate Con Shica Shica.
Machu Picchu Foods S.A.C	Provincia Constitucional Del Callao.	20500985322	Chocolate Con Shica Shica.

Fuente: Propia.

Tabla 4

Proveedores Potenciales del Empaque Bolsa Trilaminada

Proveedores	Dirección Fiscal y/o Lugar de venta	Ruc	Producto
Envasados Industriales S.A.C	Calle Simón Condori N° 256 Pueblo Libre, Provincia y Región de Lima.	20603104847	Bolsa Trilaminada.
Ulloa Impresiones S.A.C.	Calle Central N°130 El Agustino, Provincia y Región de Lima.	20543320251	Bolsa Trilaminada.
Ecobags Peru S.A.C	Av. Aviación N° 2578 San Borja Provincia y región. De Lima.	20602372635	Bolsa Trilaminada.

Fuente: Propia.

Fuente: Propia

Tabla 5
Proveedores Potenciales del Empaque Stickers

Proveedores	Dirección Fiscal y/o Lugar de venta	Ruc	Producto
Logotex S.R.L	Jr. Mariscal Luzuriaga N° 169 Jesús María, Provincia y Región de Lima.	20109114864	Stickers.
Grafimax Peru S.A.C.	Jr. Orbegoso N°263 Int. 143 Breña, Provincia y Región de Lima.	20523891431	Stickers.
Dicomsa S.A.	Ca. Enrique del Horne N° 180 Santa Anita Provincia y región. De Lima.	20108475081	Stickers.

Fuente: Propia.

2.2. Matriz de selección de proveedores

Castro, Gómez, & Franco (2009) Al momento de seleccionar a los proveedores se debe tener en cuenta como dato principal, la capacidad del intermediario para optimizar el trabajo bajo reglas de cofabricación, sin desechar las particularidades conocidas habitualmente como la calidad, el servicio, el precio y los planes de pago. También involucra una medida que, en raros casos, puede concluir muy dificultoso, por al entorno y a la variedad de los bienes que se logran y de las transformaciones cualitativas y cuantitativas en la conducta de la demanda.

De manera personal, La Matriz de selección de proveedores es un cuadro en la cual a través de criterios, ponderaciones y puntos se elige a la empresa que abastecerá de productos o insumos y así alcanzar el producto final deseado. Siendo la Calidad y el Precio los criterios más considerados al momento de seleccionar los proveedores.

Tabla 6
Selección De Proveedores del Chocolate con Shica Shica

Criterio	Peso Pond.	Choco Warmis Ptos. Valor		Yamgers Peru Ptos. Valor		Machu Picchu Foods Ptos. Valor	
Calidad	40%	3	1.2	4	1.6	4	1.6
Precio	30%	2	0.6	3	0.9	2	0.6
Lugar de Fabrica	20%	1	0.2	4	0.8	4	0.8
Forma de Pago	10%	3	0.3	3	0.3	2	0.2
Total	100%	2.3		3.6		3.2	

Fuente: Propia.

Tabla 7
Selección De Proveedores De Las Bolsas Trilaminadas

Criterio	Peso Pond.	Envasados Industriales Ptos. Valor		Ulloa Impresiones Ptos. Valor		Ecobags Peru Ptos. Valor	
Calidad	40%	4	1.6	4	1.6	4	1.2
Precio	30%	3	0.9	2	0.6	2	0.6
Lugar de Fabrica	20%	4	0.8	4	0.8	4	0.2
Forma de Pago	10%	3	0.3	2	0.2	2	0.3
Total	100%	3.6		3.2		2.3	

Fuente: Propia.

Tabla 8
Selección De Proveedores De Los Stickers

Criterio	Peso Pond.	Logotex		Grafimax Peru		Dicomsa	
		Ptos.	Valor	Ptos.	Valor	Ptos.	Valor
Calidad	40%	4	1.6	3	1.2	4	1.6
Precio	30%	3	0.9	2	0.6	2	0.6
Lugar de Venta	20%	4	0.8	1	0.2	4	0.8
Forma de Pago	10%	3	0.3	3	0.3	2	0.2
Total	100%		3.6		2.3		3.2

Fuente: Propia.

PUNTOS:			
MUY MALO:	1	BUENO:	3
MALO:	2	MUY BUENO:	4

Después de haber analizado la matriz de selección de proveedores, llegamos a la conclusión, que elegimos, en el caso de producto Chocolate con shica shica a la empresa: Yamgers Peru S.A.C., en el caso de las bolsas trilaminadas elegimos a la empresa Envasados Industriales S.A.C y en el caso de los stickers elegimos a la empresa Logotex S.R.L, todos de la provincia y región de Lima. Dichas empresas proveedoras fueron seleccionadas por haber alcanzado los mejores puntos de acuerdo a los criterios que nuestra empresa exige.

2.3. Control de calidad

Para el Doctor Kaoru Ishikawa, es practicar, dibujar, fabricar y conservar un bien de calidad que sea el más accesible, el más ventajoso y de seguro agradable para el consumidor.

De manera personal, considero que el control de calidad, es la inspección que se da al producto para alcanzar lo óptimo y justo para el consumidor y que eso le permita mostrar a plenitud sus beneficios.

El control de calidad que desarrollaremos en nuestras instalaciones son las siguientes:

- ❖ Recepción: Se reciben los productos en unas cajas especiales para evitar la humedad y son llevados a un ambiente fresco por un poco de tiempo.
- ❖ Etiquetado: Primero se limpian las bolsas trilaminadas con una franela delgada y suave y luego se colocan las etiquetas en las bolsas trilaminadas con mucho cuidado puesto que son stickers.
- ❖ Empaquetado: se procede a limpiar primero los productos que están cubiertos en papel de aluminio y luego se colocan los productos en las bolsas trilaminadas etiquetadas con mucho cuidado puesto que los chocolates son productos frágiles.
- ❖ Almacenado: Los productos son llevados a los estantes en sus respectivas cajas en ambientes frescos para su buena conservación.
- ❖ Embalado: de acuerdo a la solicitud de los clientes los productos son comercializados y exportados siguiendo las reglas, normas y procedimientos establecidos.

Factores normativos de la calidad:

- Según la Guía de Requisitos de Acceso de Alimentos a los Estados Unidos:

Exigencias para Productos Agroindustriales:

Aquellos bienes de la agroindustria cuando entran al país de Estados Unidos son examinados mayormente cuando llegan al puerto de ingreso. La FDA reglamenta la entrada de aquellos víveres y posee la autonomía de ejecutar un análisis físico.

En caso se encuentre una infracción a la Ley Federal de Alimentos, la FDA expresa una Nota de Detección y Audiencia a la asistencia de Aduanas de los Estados Unidos al representante de la carga, iniciando así el procedimiento donde que el representante de la carga mostrará con certeza que el bien practica las exigencias, a fin de lograr la Nota de Liberación. En nuestro país, no hay exigencias sanitarias que sean de obligación por indicación de DIGESA para el envío de bienes procesados, no obstante, se puede pedir a DIGESA el Certificado de Libre Comercialización.

Exigencias físicas, químicas, microbiológicas y sensoriales:

Cuando entran bienes procesados a los Estados Unidos no hay exigencias de obligación, no obstante, se tendrán que efectuar las exigencias determinadas en el tratado o petición de compra. También, se consideraría las exigencias desarrolladas por el Codex Alimentarius para el tipo de bien.

Para Productos Orgánicos:

Se nombran orgánicos a los productos, especialmente frutas y hortalizas que en ningún período de su realización agrícola y después de la cosecha entran fertilizantes

sintéticos, y plaguicidas químicos, en la planta y en el suelo donde son labrados. Los productos orgánicos exigen de materias exclusivas como abonos, plaguicidas, fertilizantes autorizados en la agronomía orgánica. En temas del comercio, los vendedores pueden elegir enviar productos orgánicos, que quiere indicar que, no es una exigencia de obligación que todos los productos a enviar a Estados Unidos tendrían que ser orgánicos. No obstante, con el fin de resguardar al cliente, es necesario que todo vendedor que expresa su bien como orgánico tenga la fortaleza de manifestar, por medio de un documento expuesto por un consorcio certificador conocido ante el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), bajo las Normas Orgánicas Nacionales de EE. UU, conocidas como NOS. Los bienes certificados hacen alarde del sello que se muestra a continuación:

Figura 5
Logo USDA ORGANIC



➤ Requisitos Sanitarios – Agroindustria

Los chocolates y sus preparaciones en bloques, tabletas o barras, rellenos pueden ingresar a Estados Unidos. El producto es reglamentado por DIGESA, por el tipo de representación asegurando su inocuidad antes o después de haber sido puesto en un recipiente para impedir su desperfecto y así garantizar la permanencia del producto en ambientes estándar de acopio a temperatura promedio. Deberá tener el registro sanitario proporcionado y al mando del comprador puede pedir el documento libre venta o libre comercialización, y la Certificación Oficial Sanitaria con el objetivo de

vender, gestionados en la VUCE.

Organismo que reglamenta esta exigencia en el país destino:

Food and Drug Administration – FDA

Organismo que reglamenta esta exigencia en el país de origen:

Dirección General de Salud Ambiental – DIGESA

- De acuerdo con la NTP-107.306:2018 (Norma Técnica Peruana), establecida por el INC 2018 (Instituto Nacional de Calidad), se establecen los siguientes factores de calidad:

a. Requisitos generales:

Los Nibs de cacao deben provenir de granos sanos y libres de cualquier materia extraña, con la finalidad de que sean apropiados para el consumo humano.

b. Requisitos sensoriales:

Figura 6 *Requisitos Sensoriales*

Requisitos sensoriales de los nibs de cacao

Parámetro	Requisito
Apariencia	Pequeños trozos de grano de cacao
Color	Marrón o característico, según la variedad y procesamiento poscosecha del grano de cacao
Aroma	Característico del grano de cacao, libre de olores extraños o desagradables
Sabor	Característico del grano de cacao y deberá estar exento de sabores extraños y desagradables
Consistencia	Firme, sin aglomeraciones de ninguna clase
Textura	Trozos crocantes

Fuente: Nota Tomada de NTP-107.306:2018, Instituto Nacional de Calidad (2018)

c. Características físicas:

Figura 7
Características Físicas

Requisitos físicos de los nibs de cacao

Parámetro	Requisito
Tamaño de los nibs de cacao	Según acuerdo entre las partes
Nibs quemados	Ausente
Materia relacionada con el cacao	≤ 1.0

Fuente: Nota Tomada de NTP-107.306:2018, Instituto Nacional de Calidad (2018).

d. Características químicas:

Figura 8
Características Químicas

Requisitos fisicoquímicos de los nibs de cacao

Parámetro	Unidad	Requisitos		Método de ensayo
		Mínimo	Máximo	
Humedad	%	-	4.5	NTP-ISO-2451 (Anexo F)
Grasa	%	40	-	AOAC 963.15
Acidez expresada en ácido oleico	%	-	7.75	AOCS Cd 3d - 63

Fuente: Nota Los Valores referidos están expresados en base seca. NTP-107.306:2018, Instituto Nacional de Calidad (2018).

e. Requisitos microbiológicos:

Figura 9
Requisitos Microbiológicos

Requisitos microbiológicos de los nibs de cacao

Agente microbiano	Categoría	Clase	n	c	Límite por g		Método de ensayo
					n	M	
Mohos (UFC/g)	5	3	5	2	102	103	ISO 21257-2, AOAC 997.02
<i>Escherichia coli</i>	6	3	5	1	3	10	ISO 4831
Salmonella sp.	11	2	10 ^(a)	0	Ausencia/ 25 g	-	ISO 6579, AOAC 993.07

Fuente: Nota a. Realizar compósito para n = 5. NTP-107.306:2018, Instituto Nacional de Calidad (2018).

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

Los costos son estimados para una capacidad de producción o comercialización de 100 Kg por mes.

Tipo de cambio: 3.914

Tabla 9

Costo de Adquisición:

COSTO DE ADQUISICIÓN

Productos finales	Unidad de Medida	Cantidad por mes	Costo unitario S/.	Costo unitario \$
Chocolates	Tableta 10gr	10,000	S/. 0.80	\$ 0.20
Stickers	Planchas De 250 S	4	S/. 23.50	\$ 6.00
Bolsas trilaminadas	Millar	1	S/. 95.00	\$ 24.27
TOTAL:			S/. 119.30	\$ 30.48

COSTO DE ADQUISICIÓN

Productos finales	Cantidad por mes	Costo mensual S/.	Costo Anual S/.	Costo mensual \$	Costo Anual \$
Chocolates	10,000	S/. 8,000.00	S/. 96,000.00	\$ 2,043.94	\$ 24,527.34
Stickers	4	S/. 94.00	S/. 1,128.00	\$ 24.02	\$ 288.20
Bolsas trilaminadas	1	S/. 95.00	S/. 1,140.00	\$ 24.27	\$ 291.26
TOTAL:		S/. 8,189.00	S/. 98,268.00	\$ 2,091.29	\$ 25,106.80

Fuente:
Propio

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

Bureau (2011, p. 220), define el almacenamiento como: “la actividad de depósito que permite mantener cercanos los productos, unidades y materias primas de los mercados y de los centros de producción e innovación, para poder así garantizar su normal funcionamiento”.

De manera personal, el almacenamiento es un espacio que está otorgado para guardar todo tipo de mercancías, con sus respectivos rotulados e indicaciones que facilitan el correcto funcionamiento de las actividades.

3.1. Estrategia de almacenamiento

- ✓ Las cajas son totalmente cerradas para evitar que entren insectos y también ayuda a su conservación y estar libre de humedad.
- ✓ Los estantes son totalmente fijos y estables para evitar que los productos se caigan y sufran algún daño puesto que son productos muy frágiles.
- ✓ Los estantes son de 5 niveles (ni muy alto ni muy bajo) y habrá una separación del suelo de 20 centímetros.
- ✓ La mesa es totalmente lisa y estable para facilitar el trabajo de etiquetado y empaquetado de nuestros productos.
- ✓ Los estantes no son cerrados, todo lo contrario, son abiertos por todos sus lados para una mejor conservación.
- ✓ El almacén es un espacio donde no hay olores fuertes ni desagradables y donde prima la limpieza y el orden.
- ✓ Se tiene en cuenta el protocolo de bioseguridad donde la higiene y el cuidado personal también son indispensables dentro del almacén.
- ✓ Hay un control constante de todos los elementos que están dentro del almacén para el correcto proceso del chocolate y la rapidez de la misma.

3.2. Lay-out de almacén

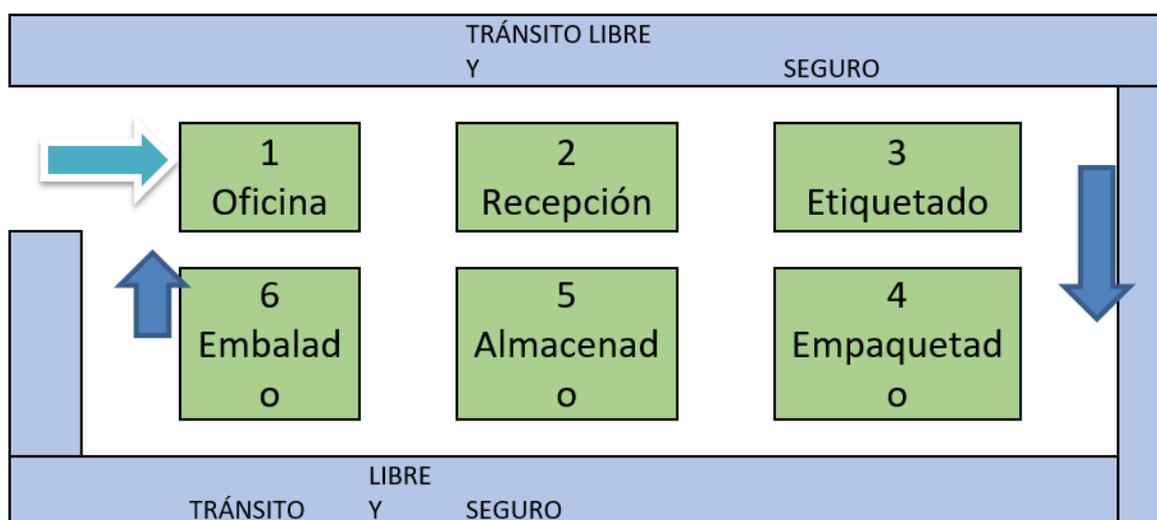
Según la Universidad ESAN, es una parte esencial en la proyección de la sucesión de abastecimiento. Su delicado croquis accederá a virtudes como un flujo sistemático y adecuado de bienes, equipos y personas.

De manera personal, es la forma más práctica de lograr que todo lo relacionado a la fábrica trabaje de manera armónica siguiendo un orden en la optimización de los procesos.

El Lay Out de planta, se hará en un área de 20m²

Figura 10

Lay Out de Planta



Fuente: Propia.

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

Tabla 10

Detalle De Mobiliario Usado En Almacenamiento:

TIPO DE BIEN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO S/.	COSTO MENSUAL S/.	COSTO ANUAL S/.	COSTO UNITARIO \$	COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL \$
ESCRITORIO DE MELAMINE	1	S/. 700.00	S/. 700.00	S/. 700.00	\$ 178.85	\$ 178.85	\$ 178.85
SILLAS GIRATORIAS	2	S/. 90.00	S/. 180.00	S/. 180.00	\$ 22.99	\$ 45.99	\$ 45.99
SILLAS DE MADERA	3	S/. 50.00	S/. 150.00	S/. 150.00	\$ 12.77	\$ 38.32	\$ 38.32
COMPUTADORA	1	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	\$ 459.89	\$ 459.89	\$ 459.89
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	1	S/. 2,500.00	S/. 2,500.00	S/. 2,500.00	\$ 638.73	\$ 638.73	\$ 638.73
ESTANTES DE ACERO	7	S/. 150.00	S/. 1,050.00	S/. 1,050.00	\$ 38.32	\$ 268.27	\$ 268.27
MESAS DE ACERO	3	S/. 200.00	S/. 600.00	S/. 600.00	\$ 51.10	\$ 153.30	\$ 153.30
EXTINTOR	1	S/. 45.00	S/. 45.00	S/. 45.00	\$ 11.50	\$ 11.50	\$ 11.50
VENTILADOR	1	S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 120.00	\$ 30.66	\$ 30.66	\$ 30.66
CELULAR	1	S/. 700.00	S/. 700.00	S/. 700.00	\$ 178.85	\$ 178.85	\$ 178.85
BALANZA ELÉCTRICA	1	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 150.00	\$ 38.32	\$ 38.32	\$ 38.32
COSTO TOTAL		S/. 6,505.00	S/. 7,995.00	S/. 7,995.00	\$ 1,661.98	\$ 2,042.67	\$ 2,042.67

TIPO DE CAMBIO 3.914

Fuente: Propia

3.4. Costo fijo de almacén

Tabla 11

Costo Fijo De Almacén:

Descripción	Costo Mensual S/.	Costo Anual S/.	Costo Mensual \$	Costo Anual \$
Pago de alquiler De local	S/. 750.00	S/. 9,000.00	\$ 191.62	\$ 2,299.44

Fuente: Propia.

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO

Según INDECOPI, es cualquier membrete, marca u otra materia descriptiva o gráfica, que se haya escrito, impreso, marcado en relieve o en bajo relieve o adherido al bien, su recipiente o empaque, predestinada a dar a conocer al cliente sobre las particularidades de un producto.

De manera personal, es un medio por el cual se manifiestan las características de un producto desde el nombre hasta su forma de conservación.

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

Figura 11

Rotulado / Etiquetado del Producto:

INFORMACIÓN DEL ROTULADO	
NOMBRE DEL PRODUCTO	CHOCOLATE CON SHICA SHICA.
PAÍS DE FABRICACIÓN	PERÚ
FECHA DE VENCIMIENTO	F. DE FABRICACIÓN: 08/2022
	F. DE VENCIMIENTO: 08/2024
CONDICIONES DE CONSERVACIÓN	DEBE ESTAR ALMACENADO BAJO CONDICIONES SANITARIAS APROPIADAS: BAJO SOMBRA, EN AMBIENTE FRESCO Y SECO ALEJADO DE LA LUZ DEL SOL. EL RECINTO DE ALMACENAMIENTO DEBE ESTAR LIBRE DE PLAGAS Y OLORES FUERTES O DESAGRADABLES.
OBSERVACIONES	CHOCOLATES ENVUELTOS CON PAPEL ALUMINIO Y EN BOLSAS TRILAMINADAS.
CONTENIDO NETO	100 GRAMOS.
NOMBRE Y DOMICILIO LEGAL DEL FABRICANTE	YAMGERS PERÚ S.A.C - RUC: 2057211131 MZ. L LOTE. 10 APV. LA CAPITANÍA, PUENTE PIEDRA, PROVINCIA Y REGIÓN DE LIMA – CARABAYLLO, Perú. CELULAR: 921365767

Según INDECOPI ¿Qué información debe contener el rótulo? El rotulado debe contener la siguiente información: a) Calificativo del bien. B) Lugar de elaboración. C) Si el producto es perecible: c.1 Tiempo de caducidad. C.2 Ambientes de mantenimiento. C.3 Observaciones. D) Cantidad neta del bien. E) En caso de que el bien, incluya alguna materia que signifique algún riesgo para el cliente, debe ser revelado. F) Nombre y domicilio legal en el país del fabricante o comprador o envasador o distribuidor, según pertenezca, con su número de RUC. G) Advertencia del peligro que pudiera proceder de la naturaleza del bien, así como de su empleo, cuando estos sean predecibles. H) El procedimiento de urgencia en caso de daño a la salud del usuario, de ser aplicable.

4.2. Normas técnicas aplicables

LEY DE ROTULADO DE PRODUCTOS INDUSTRIALES MANUFACTURADOS LEY N° 28405

El fin de esta Ley es fundar de modo necesaria el rotulado para los bienes manufactureros fabricados para consumo final, que sean vendidos en el país, debiendo inscribirse o adherirse en el bien, envase o empaque, dependiendo de la naturaleza del bien, la información exigida en esta Ley, con el objetivo de proteger la salud del consumidor, la seguridad de la población, el medio ambiente y proteger el derecho a la información de los usuarios.

DECRETO LEGISLATIVO N° 1304 (29-12-2016)

El fin de este decreto es mantener, de forma imperativa, el etiquetado para los bienes de la industria fabricados, para uso final, que sean distribuidos en nuestro país, con el objetivo de proteger el derecho a la información de los usuarios; así como otorgar al Ministerio de la Producción las capacidades para supervisar, fiscalizar y sancionar el acatamiento de las disposiciones contenidas en los reglamentos técnicos referidos a productos manufactureros fabricados para uso final, con excepción del etiquetado, en el marco de sus capacidades.

4.3 Proceso de rotulado

Para el proceso de rotulado nuestra empresa Alisum Peru tiene que tener presente la ley de rotulado de productos industriales manufacturados ley n° 28405, que son las que presentan en su contenido los detalles que se deben realizar para hacer un adecuado rotulado.

Para nuestro producto Chocolate con Shica Shica, el proceso es el pegado de las etiquetas en las bolsas trilaminadas.

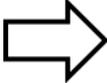
4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado

Tabla 12
Costo Y Tiempo Del Proceso De Rotulado:

Concepto	Costo Mensual S/.	Costo Anual S/.	Costo Mensual \$	Costo Anual \$
Etiquetas	S/. 0.09	S/. 1.08	\$ 0.02	\$ 0.24

Fuente: Propia.

Tabla 13
Diagrama De Proceso Del Rotulado Del Chocolate

DIAGRAMA DE PROCESO					
ROTULADO DEL CHOCOLATE					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Rotulado / Etiquetado Del Producto</i>					<i>1 min</i>
TOTAL	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>1</i>

Fuente: Propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

De acuerdo a Kotler, es el envoltorio de un bien que le brinda resguardo, facilita su uso y conservación, y le provee una importante comunicación de marketing.

De manera personal, es el material o envase con la cual se cubre al producto no solo como para su mejor presentación sino también para su mejor conservación.

5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado

Figura 12

Ficha Técnica Del Empaque

EMPAQUE
Y
PRESENTACIÓN:

La presentación del chocolate con shica shica se realizará de la siguiente manera:
Empaque Primario:
*El producto es cubierto por papel aluminio.
*Empaque Secundario:
El producto es envasado en bolsas trilaminadas.
Cada bolsa de chocolate con shica shica será de 100 gramos.



Fuente: Propia

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

Respecto a la elección del empaque, se optó por 2 empaques; uno que cubra el producto como tal y otro que agrupa las tabletas en una bolsa trilaminada.

Ambas son elegidas justamente por su alta conservación del producto, evitando su contaminación, la humedad y otros factores que dañan el producto.

Estos empaques generan mayor durabilidad del producto y consumirlo en perfectas condiciones.

5.3. Proceso de empaque

Al ser tercerizado mi producto, el proveedor me lo entrega con el primer empaque; que es cubierto en papel aluminio, y luego ya en nuestro almacén procedemos con el segundo empaque que es agrupar 10 tabletas de 10 gramos en una bolsa trilaminada que en total tendrá 100 gramos y que eso será la presentación de nuestro producto.

5.4. Tiempo y costo del proceso de empacado

Tabla 14

Tiempo y costo del proceso de empacado

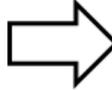
Concepto	Costo Mensual S/.	Costo Anual S/.	Costo Mensual \$	Costo Anual \$
Empaque	S/. 0.09	S/. 1.08	\$ 0.02	\$ 0.28

Tipo de cambio: 3.914

Fuente: Propia.

Tabla 15

Diagrama de proceso del empaclado del chocolate

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMPACADO DEL CHOCOLATE					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Limpieza del producto con el 1er empaque</i>					<i>1 min</i>
<i>Empaque del producto en las bolsas trilaminadas</i>					<i>1 min</i>
TOTAL	<i>2</i>	<i>2</i>	<i>0</i>	<i>2</i>	<i>2 min</i>

Fuente: Propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

De manera personal, el embalaje es todo aquello que me permite el acomodo de los productos para fu fácil manejo al momento de transportarlo y con lo cual garantice seguridad de mi mercancía.

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Figura 13

Ficha Técnica Del Embalaje Seleccionado



CAJA DE CARTON CORRUGADO

LAS CAJAS, APARTE DE SER LAS MÁS USADAS; SON EL MEJOR EMBALAJE PARA CUALQUIER PRODUCTO Y EN NUESTRO CASO ES EL IDEAL.

CARACTERISTICAS GENERALES:

- ❖ FACILIDAD DE MANEJO.
- ❖ ES DE ESTRUCTURA FLEXIBLE.
- ❖ IDEAL PARA CONTENER BOLSAS TRILAMINADAS POR SU FÁCIL ACOMODO DEL PRODUCTO.
- ❖ FACILIDAD EN EL PROCESO DE ALMACENAJE CARGA Y ESTIBA.

ALMACENAMIENTO:

LA CAJA DE CARTÓN ES DE FACIL MANEJO PARA ALMACENAR EL PRODUCTO ALIMENTICIO HASTA EL MOMENTO DE SER VENDIDA.

APLICACIONES: ALIMENTOS DESHIDRATADOS, CHOCOLATES, ENTRE OTROS.

PESO DE CADA CAJA: APROXIMADO 10 GRAMOS.

MEDIDAS: 60cmX30cmX20cm / LARGO: 40cm, ANCHO: 30cm, ALTO: 20 cm

Fuente: Propia

Figura 14

Ficha Técnica Del Embalaje Seleccionado



FLEJE FILM MANUAL

FLEJE FILM ES PERFECTO PARA EMBALAR LAS CAJAS Y ESO FACILITA LA PALETIZACIÓN Y POSTERIOR CONTENEDORIZACIÓN DEL PRODUCTO.

CARACTERÍSTICAS GENERALES:

- ❖ FACILIDAD DE USO.
- ❖ AUTO ADHERENTE.
- ❖ RESISTENTE Y ELÁSTICO.
- ❖ PROTEGE LOS EMPAQUES DEL MEDIO EXTERIOR.
- ❖ BRINDA PROTECCIÓN ECONÓMICA, RÁPIDA Y CÓMODA.

CAPACIDAD:

LA CAPACIDAD RESULTA SER MUY AMPLIA DEBIDO A SU FLEXIBILIDAD LA CUAL PERMITE ELÁSTICIDAD EN EL EMBALADO.

APLICACIONES: PARA EMBALAJE DE CAJAS, MADERA, ENTRE OTROS.

COMPOSICIÓN: HECHAS DE POLIETILENO QUE ES UN MATERIAL TERMOPLÁSTICO AUTO ADHERENTE.

MEDIDAS: LARGO DEL ROLLO: 50cm Y AMPLIA ELÁSTICIDAD.

Fuente: Propia

6.2. Criterios usados para la selección del embalaje

Cajas de cartón corrugado para embalar el producto:

- ✓ Practicable manipuleo de la carga.
- ✓ Mayor elasticidad en la unitarización.
- ✓ La fácil salvaguardia que brinda al producto.
- ✓ Habilidad de apilamiento en los pallets.
- ✓ Habilidad en la carga en contenedores.
- ✓ La firmeza de las cajas ante los golpes.
- ✓ Perfeccionamiento de la presentación del producto.
- ✓ Son reciclables y esto hace que sean usados en una segunda opción.
- ✓ El costo por empaque (relativamente barato).
- ✓ Las medias de las cajas son volubles de acuerdo al tipo de producto y tamaños que el empresario disponga.

Fleje film manual para Embalar las cajas:

- ✓ Habilidad de uso.
- ✓ Calidad del material muy firme.
- ✓ Autoadherente.
- ✓ Capacidad de envolvimiento de las cajas.
- ✓ Disponible en colores.
- ✓ Brinda salvaguardia económica, rápida y cómoda.
- ✓ Salvaguarda los empaques del medio exterior.
- ✓ Los colores que se encuentran disponibles para proteger aún más el producto.

6.3. Proceso de embalaje

Cajas de cartón corrugado:

- Armar las cajas para nuestro producto.
- Colocar las bolsas trilaminadas de 100gr del chocolate en las cajas ya armadas.
- Contendrá 40 bolsas trilaminadas del chocolate por cada caja de dimensiones 60cm x 30cm x 20cm.
- Las bolsas trilaminadas en la caja estarán más aseguradas para el envío a Nueva York – Estados Unidos.
- Seguido se hará el sellado de la caja con los utensilios de embalaje.

Fleje film manual:

- Antes del paso de embalado se tiene que juntar las cajas encima del pallet.
- Luego de ello con fleje film se procede a embalar las cajas apiladas sobre el pallet, por su auto adherencia el fleje mantiene firme las cajas y es recomendable que se realice más de una vuelta del embalado para cerciorar la firmeza de la unitarización de las cajas para evitar grietas y posteriores daños en la mercadería.

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Tabla 16

Tiempos y costos del proceso de embalaje

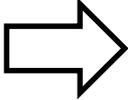
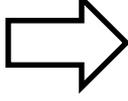
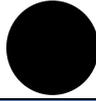
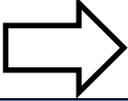
Concepto	Costo Mensual S/.	Costo Anual S/.	Costo Mensual \$	Costo Anual \$
Caja	S/. 0.11	S/. 1.32	\$ 0.03	\$ 0.36
Cinta de Embalaje	S/. 0.12	S/. 1.44	\$ 0.03	\$ 0.36
Fleje Film	S/. 0.14	S/. 1.68	\$ 0.04	\$ 0.48
Total	S/. 0.37	S/. 4.44	\$ 0.09	\$ 1.20

Tipo de cambio: 3.914

Fuente: Propia.

Tabla 17

Diagrama De Proceso Del Embalado Del Chocolate

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMBALADO DEL CHOCOLATE					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Acomodo De Los Productos En Las Cajas</i>					<i>5 min</i>
<i>Cinta De Embalaje</i>					<i>2 min</i>
<i>Fleje Film</i>					<i>2 min</i>
TOTAL	3	3	0	3	9

Fuente: Propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

Según el diariodelexportador.com, la Unitarización es el agrupamiento físico de las cajas básicas en unidades de carga.

De manera personal, la unitarización es poder unir las cajas para luego ser transportador de manera práctica y sobre todo protegiendo el producto unificado.

7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado

Figura 15

Ficha Técnica Del Pallet Seleccionado



PALLETS DE MADERA TIPO AMERICANO

PLATAFORMA DE MADERA CON CUATRO ENTRADAS DE ACCESO PARA GRÚA O MONTACARGAS.

CARACTERÍSTICAS
GENERALES:

- ❖ SOPORTA PARA 1200KG.
- ❖ DE BUENA IMAGEN HACIA EL CLIENTE.
- ❖ PRINCIPAL OPCION A LA HORA DE REALIZAR TRANSPORTES POR PARTE DE EE.UU.
- ❖ DE GRAN DURABILIDAD Y RESISTENCIA EN TODAS LAS CONDICIONES DE USO.

ALMACENAMIENTO:

A PISO Y CARGADO HASTA EN DOS NIVELES, MÁS NIVELES O EN RACKS TIPO RIEL, NO ES RECOMENDABLE.

APLICACIONES: PARA EMBALAJE DE CAJAS EN HONOR A SU CAPACIDAD.
DIMENSIONES: 1200 POR 1000 MM.
PESO DEL PALLET: 25 KILOS APROXIMADO.

Fuente: Propia

7.2. Criterios usados para la selección del pallet

La razón para usar el pallet tipo americano, es debido a la constancia con la que son usados en Estados Unidos para las tiendas grandes y posee la exposición propicia para dichos negocios de uso retornable.

- ✓ Habilidad en el manejo de estiba.
- ✓ Impide que lo embalado toque el suelo.
- ✓ Perfeccionamiento en el movimiento de carga y descarga.
- ✓ Precios más bajos.
- ✓ Ayuda a sostener el peso de las mercancías.
- ✓ El pallet de madera es reutilizable y ecológico.
- ✓ Baja inversión en unidades y equipos.
- ✓ Practicable apilamiento.
- ✓ Mantiene la higiene del contenido.

7.3. Proceso de paletización

El paletizado para nuestro producto Chocolate con Shica Shica tras la unitarización para luego transportar y ver el tema del contenedor se hará por medio de la unión de los embalajes del bien sobre el plano del pallet que tendrá como objetivo el apropiado manejo del bien en los medios de transportes, así como en el almacenamiento del mismo.

Método: Se colocan las cajas que contienen el bien en forma lineal para que coincidan las esquinas trenzadas de cajas para no tener fallas y desequilibrio de las cajas.

7.4. Plano de estiba del pallet

El plano de estiba del pallet de nuestro bien Chocolate con Shica Shica se debe de ubicar a bordo de los medios de transporte para luego trasladarlo.

Los pallets estarán reforzados siempre.

Plan de carga: al empezar la carga es necesario comprobar los espacios de carga en el puerto origen y descarga en el puerto destino para no tener dificultades al momento de efectuar la descarga, además deben estar seguidos de los documentos correspondientes al bien para que sea viable el procedimiento de exportación.

Unitarización de Pallet: La colocación de las cajas entrelazadas estará con base de 6 columnas por 5 filas.

7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado

Tabla 18

Tiempos Y Costos Del Proceso De Paletizado

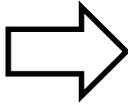
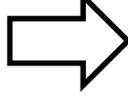
Unitarización	Costo Mensual S/.	Costo Anual S/.	Costo Mensual \$	Costo Anual \$
Caja	S/. 1.96	S/. 23.52	\$ 0.50	\$ 6.00
Pallet	S/. 109.59	S/. 1,315.08	\$ 28.00	\$ 336
Contenedor	S/. 3,340.60	S/. 38748.60	\$ 825	\$ 9,900
Total	S/. 3,340.60	S/. 40,087.20	\$ 853.50	\$ 10.242

Tipo de cambio: 3.914

Fuente: Propia.

Tabla 19

Diagrama De Proceso Del Paletizado Del Chocolate

DIAGRAMA DE PROCESO PALETIZADO DEL CHOCOLATE					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Acomodo De Los Productos En Las Cajas</i>					<i>5 min</i>
<i>Cinta De Embalaje</i>					<i>2 min</i>
<i>Fleje Film</i>					<i>2 min</i>
TOTAL	3	3	0	3	9

Fuente: Propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

Según el Diario del Exportador, la contenedorización es una técnica de distribución que usa un medio de transporte de carga de nombre contenedor. Este método nos conduce a manejar la carga como un medio indivisible, ya que es inviolable.

De manera personal, la contenedorización es la técnica más usada de transportar mercancías en contenedores y que forma parte del comercio internacional compartiendo productos de puerto a puerto.

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Figura 16

Ficha Técnica Del Contenedor Seleccionado:



CONTENEDOR REEFER 20'

Peso vacío : 3.400 Kg
Peso máximo : 27.280 Kg

MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO	PUERTAS ABIERTAS
LARGO	6.058 mm	5.500 mm	-
ANCHO	2.438 mm	2.285 mm	2.285 mm
ALTO	2.591 mm	2.255 mm	2.210 mm
VOLUMEN	28,30 m ³		

180/200 V y 380/440 V, 50/60 Hz // -25 / + 25 °

Fuente: Rutas Marítimas / Promperu

Figura 17

Contenedor.



Fuente: Bio Container

Los contenedores refrigerados pueden ser usados cuando la carga requiere una temperatura constante durante el transporte.

Los contenedores reefer se utilizan para transportar cargas perecibles que requieren condiciones de temperatura vigilada mientras son transportadas. Para controlar la temperatura los contenedores reefer están provistos con un aparato de refrigeración

que se vincula a la red eléctrica del barco, de las terminales portuarias y de los camiones.

El sistema de refrigeración de los contenedores reefer de 20 pies permite mantener temperaturas entre -25° y 25° . Aunque existen unos que pueden mantener temperaturas de hasta -60° . De esta manera, se pueden movilizar tanto productos que deben ser refrigerados como aquellos que deben ser congelados.

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

Los criterios por la cual se seleccionó este contenedor refrigerado de 20' son los siguientes:

- Un contenedor refrigerado asegura el apropiado funcionamiento de la cadena de frío y certifica la conservación de la mercancía.
- Además, pueden ser utilizados con cualquier condición ambiental o externa, cerciorando la carga en todo momento.
- En resumen, el almacenamiento en frío dentro de un contenedor reefer es convincente durante todo el tiempo en que se traslade el producto.
- Por sus particularidades especiales, los contenedores reefer son operados por especialistas.
- Caparazón interno en acero inoxidable.
- Piso ondulado que admite la repartición del frío.
- Equipo eléctrico sobre la base de 380V trifásico.

8.3. Proceso de contenedorización

La Contenedorización del bien se dará en contenedores de 20´ con el objetivo de cubrir y brindar seguridad de nuestra mercancía unitarizada.

El contenedor para la carga del producto ocupara 3 pallets en el contenedor:

Inicio del contenedor: el comienzo de las puertas del contenedor dará paso a las estibas de los pallets de la mercancía.

Carga del pallet: por medio de los montacargas se elevan al container con el pallet de la mercancía el cual se enviará al país de destino.

Ajuste y llenado: es el acomodo de los pallets de forma óptima que conlleva a una mejor firmeza de los pallets y un mínimo peligro de que la mercancía sufra algún deterioro en el recorrido.

Recomendaciones: la forma más indicada para la colocación de los pallets en los contenedores es hacerlo por frecuencia lógica para los bienes que guiarán a la mercancía para evitar perjuicios y contagio del bien, conservar el cuidado según la simbología que tiene cada bien.

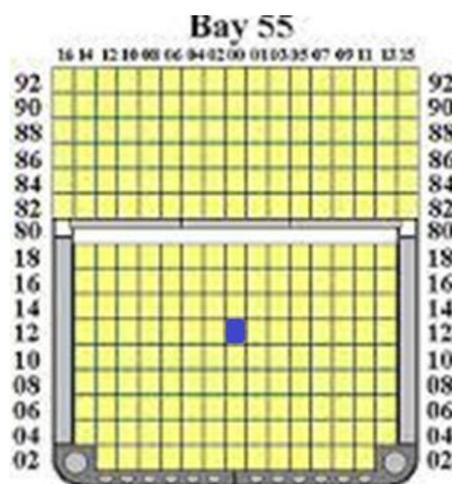
8.4. Plano de estiba del contenedor

El plano de estiba será preciso y claro, con el fin que se facilite la visión general de:

- Las zonas de estiba de los contenedores bajo y sobre cubierta en dirección longitudinal o transversal, según pertenezca.
- Las alineaciones tácticas de estiba de contenedores de varias dimensiones.
- Las sucesiones verticales aceptables de masas en pilas.
- El manejo de aparatos de contención con símbolos convenientes que tengan en cuenta la zona de estiba, la masa apilada, la serie de masas en las pilas y la altura de éstas.
- El puerto destino de cada contenedor.

Figura 18

Plano De Estiba Del Contenedor:



Fuente: Propia

8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

La economía de los EE. UU es la más activa del mundo. Favoreciendo con el 26% del consumo total mundial, el transporte marítimo a y desde los EE. UU es un genuino motor de la economía norteamericana y del Perú.

El costo del transporte de contenedores se une regularmente en el flete básico. En el transporte de mercancías en contenedores se utilizan varias abreviaturas inglesas con las letras F (representa a 1), C (contenedor) y L (representa a varios).

El contenedor completo o FCL es la elección más conveniente cuando el volumen de tu carga es aproximadamente de 11 euro palés (contenedor de 20 pies) o 25 euro palés (contenedor de 40 pies), pues esa es su contenido puntual.

El contenedor compartido o LCL, se conoce como grupaje, es una elección que se recomienda en caso el volumen de tus mercaderías no se compacta a una de estas formas. Otra razón del porqué elegimos esta modalidad de contenedor compartido es por si necesitamos que nuestras mercaderías se transporten apartadas de otros vendedores o compradores.

Capítulo IX

TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno

El transporte interno estará a cargo de una empresa especialista en el transporte de productos refrigerados, que tendrán la labor de trasladar nuestros productos desde el almacén hasta aduanas (Puerto del Callao), las mismas que son parte de los operadores logísticos que operan en puertos y aeropuertos y que cumplen con todas las normas legales de seguridad aduanera establecidas en el Perú.

Tabla 20
Proveedores De Transporte Interno:

	RAZÓN SOCIAL	RUC	REGIÓN O PROVINCIA	TELÉFONO
1	CHOICE CARGO S.A.C	20100380065	CALLAO	01-6136000
2	BEAGLE AGENTES DE ADUANA S.A	20127705969	LIMA	955401321
3	NEW WORLD ADUANAS S.A.C	20501458679	CALLAO	998119552
4	AGENCIA DE ADUANA COMEX S.A.C	20392765001	CALLAO	998257141
5	LOGISTICA & TRANSPORTE ORTEGA E.I.R.L	20607500186	LIMA	970552633
6	DESPACHOS ADUANEROS ARUNTA S.A	20229302222	LIMA	952991904
7	GLOBAL LOGISTICS RL S.A.C	20608648373	LIMA	915080612

Fuente: Propia

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

El servicio que desarrollará el proveedor de transporte interno será integral; dicho esto, como conocedores de la materia, serán los encargados de realizar todos los trámites aduaneros. Por tanto, se asumirán tres costos: el costo al operador logístico, costos portuarios y marítimos y el costo de transporte dentro del puerto. En seguida, se puntualizan los costos mencionados:

Tabla 21*Costos Portuarios Y Marítimos En El Perú*

AGENTE MARITIMO	COSTO MENSUAL S/.	COSTO ANUAL S/.	COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL \$
DOC FEE	S/. 70.00	S/. 840.00	\$ 17.88	\$ 214.61
BOX FEE	S/. 100.00	S/. 1,200.00	\$ 25.55	\$ 306.59
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. 5.00	S/. 60.00	\$ 1.28	\$ 15.33
TOTAL	S/. 175.00	S/. 2,100.00	\$ 44.71	\$ 536.54

TIPO DE CAMBIO 3.914

Fuente: Costos portuarios
y marítimos en el Perú –
MINCETUR

Tabla 22*Costos De Transporte Interno:*

SERVICIO INTEGRADO PUERTO	COSTO S/.	COSTO \$
EMBARQUE	S/. 89.00	\$ 22.74
MANIPULEO (MOVILIZACIÓN)	S/. 10.00	\$ 2.55
TRACCIÓN	S/. 20.00	\$ 5.11
ALMACENAJE	S/. 30.00	\$ 7.66
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. 40.00	\$ 10.22
PESAJE/REPESAJE	S/. 50.00	\$ 12.77
INSPECCIÓN DE PRECINTOS Y DAÑOS	S/. 60.00	\$ 15.33
USO DE MUELLE	S/. 40.00	\$ 10.22
VERIFICACIÓN DE TEMPERATURAS	S/. 30.00	\$ 7.66
MONITOREO Y REGISTRO	S/. 20.00	\$ 5.11
CONEXIÓN Y REGISTRO	S/. 10.00	\$ 2.55
TOTAL	S/. 399.00	\$ 101.94

Fuente: Costos portuarios y marítimos en el Perú – MINCET

TIPO DE CAMBIO 3.914

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

El servicio de transporte internacional es de mucha importancia para toda empresa y organización y es justamente para completar el tiempo establecido de la exportación y de esa manera cumplir con las entregas de los productos hasta el país de destino.

Alisum Peru, está realizando sus exportaciones bajo la modalidad de INCOTERMS FOB, por lo que la empresa no va a contratar el servicio de transporte de carga internacional.

Por parte de nuestra empresa solo se contratarán los servicios del operador logístico nacional para trasladar el producto desde nuestro almacén hasta el Puerto del Callao – Perú que es de donde va a partir la mercadería al Puerto de Nueva York – Estados Unidos.

Siendo el operador logístico quien se encargue de los servicios de Gestión aduanera para cumplir con los trámites correspondientes hasta su despacho y siendo el importador quien asuma el costo del servicio de transporte internacional.

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Como la exportación de la empresa Alisum Peru está que la realiza bajo el INCOTERMS FOB no es necesario que ésta contrate a la empresa que va a realizar el traslado internacional de la mercadería, por lo que corresponde al importador realizar esta actividad.

Lo que sí es importante indicar es que la modalidad de exportación es vía marítima, por lo tanto, la empresa importadora tiene que tener presente esto al momento de cotizar o contratar a quien crean conveniente para afirmar el adecuado traslado de los productos, evitando poner en riesgo el producto y su calidad afectando la comercialización en el exterior.

También es necesario indicar que el flete marítimo es el tratado y método más manejada al momento de transportar mercaderías por mar.

Son tratados que sintetizan el régimen de fletamento marítimo y están subyugados a cuantiosas variables, como el tipo de carga, el volumen o la modalidad de carga, que son las que delimitarán el costo final que presume cada exportación.

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

El agente de aduanas es una pieza de gran importancia en cualquier acción comercial, y en nuestro caso en la actividad del comercio internacional, puesto que, es el que nos representa en los controles legales de nuestras exportaciones en una aduana. Es por eso que debe de tener una sabiduría bastante amplia de las normas de aduana, de leyes y reglamentos administrativos. Por tanto, el agente de aduanas viene a ser un intermediario en este proceso legal.

Tabla 23*Agentes De Aduana:*

AGENTE	RUC	DIRECCIÓN	TELÉFONO
GLOBAL LOGISTICS RL S.A.C	20608648373	CAL.RAMON ZAVALA N° 180 LOS OLIVOS – LIMA	915080612

Fuente: Propia

10.2. Costo de agenciamiento**Tabla 24***Costo De Agenciamiento*

EXPORTACIÓN	POR FOB	OBSERVACIONES
DOC FEE LCL	S/. 200.00 + IGV	PROCEDIMIENTOS PARA REALIZAR LA TRANSMISIÓN ELECTRÓNICA DEL BL MASTER AL MANIFIESTO A FIN DE QUE EL AGENTE DE CARGA PUEDA DESGLOSAR.

Fuente: Propia

10.3 Aseguradoras

Son las representantes de afirmar la mercancía contra ciertos peligros en el envío, de haber alguna incidencia ocasional estas se harán cargo de las compensaciones del todo o una parte por pérdida o perjuicios causados por la mercadería según convenga el tratado.

Entre las aseguradoras peruanas tenemos:

PACIFICO

MAPFRE

INTEGRA

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

Por su permanencia:

- ✓ Seguro por viaje: póliza personal.
- ✓ Seguro para diversos viajes y diferentes mercaderías: pólizas accesibles por afirmaciones/ pólizas flotantes.

Por su costo:

Estos seguros vienen a cubrir el precio o valor del comercio de la mercadería.

La suma afianzada:

- ✓ La entidad de seguros subsana hasta 10% del importe total consolidado en los contextos individuales de la póliza, en los casos de pérdida total absoluta o pérdida total constructiva.

La suma afianzada total está concertada por:

- ✓ El importe de la mercadería, según factura comercial expresada en el lugar de origen. Base: valor FOB.
- ✓ El precio del flete para su traslado.
- ✓ El precio del seguro.

El sobre seguro o valor imaginario compensatorio adicional, para cubrir los derechos de aduana u otros gastos de importación. (máx.20 %– 25% del total de los tres puntos ya mencionados).

10.5. Depósitos temporales

Los depósitos temporales de almacenamiento son aquellos lugares en donde se acopian las distintas mercancías que se van a exportar, estos lugares hacen presencia en los distintos tipos de vía, los cuales ya conocemos que son terrestres, aéreos, marítimos, entre otros.

A continuación se mencionan los terminales de almacenamiento más conocidos del país:

Tabla 25*Terminales De Almacenamiento*

	RAZÓN SOCIAL	RUC	DIRECCIÓN	TELÉFONO
1	CORPORACION KAELSA S.A.C	20556994618	JR. HUANUCO N° 3759 – S.M.P, LIMA	983606380
2	RANSA COMERCIAL S.A.C	20100039207	AV. ARGENTINA N° 2833 – CALLAO	01-3136000 01-2018200
3	ALBO LOGISTICA EXPRESS S.A	20601937647	CALLE UNO N° 383 – CALLAO	01-5742293

Fuente: Propia

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Puertos de Nueva York y Nueva Jersey.

Los puertos de Nueva York y Nueva Jersey están consolidados como única entidad portuaria. Ambas llegan a convertirse en el puerto con más comercio de la Costa Este y en el tercero mayor de los EE. UU, aportando con el 11% de la comercialización de contenedores del continente.

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

Los puertos de Nueva York y Nueva Jersey son los puertos más grandes de la Costa Este de EE. UU, que sirve a una población aproximada de 21 millones de personas.

Hay un desarrollo firme del volumen de carga durante los últimos años, no obstante, ha encontrado una serie de retos en la eficacia táctica, como la carencia de mano de obra, los errores del método operacional, una carencia de chasis y otros obstáculos por la construcción, el registro de la nieve, el hielo y los climas bajo cero, así como las catástrofes de la naturaleza.

El Puerto de Newark, la Autoridad Terminal Marina-Port Elizabeth, el Marine Terminal Howland Hook, la Autoridad de la Terminal Marítima de Brooklyn-Port, y la Terminal Red Hook, Maher Terminals, APM Terminals, GCT New York, CGT Bayonne, son administradas por la Autoridad Portuaria del Nueva York y Nueva Jersey.

Éste puerto se concentra mayormente en la carga en contenedores FCL, general (bultos) y fraccionada (LCL). Opera todo tipo de cargas, como, automóviles, contenedores, cargas líquidas, secas, fraccionadas y especializadas.

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

Los puertos de Nueva York y Nueva Jersey, por su situación geográfica, soberanamente estratégica, brindan camino a uno de los proveedores de consumo más concentrados de todo el mundo.

El volumen de contenedores en los Puertos de Nueva York y Nueva Jersey está cada vez en aumento debido a que se añadieron servicios marítimos al puerto, pero al ir trabajando en conjunto para efectuar las decisiones del Consejo de Rendimiento del Puerto (CPP), se pudo seguir siendo el puerto por excelencia de la Costa Este, incluso a medida que continuaban creciendo.

NUESTRO PRODUCTO CHOCOLATE CON SHICA SHICA TIENE COMO DESTINO EL PAÍS DE ESTADOS UNIDOS.

Figura 19
Rutas marítimas



The screenshot shows the SIICEX Rutas Marítimas website interface. At the top, there is a header with the SIICEX logo and the text 'Rutas Marítimas' and 'Actualizado al 11 de abril del 2022'. Below the header, a main message states: 'Contamos con más de 80 puertos y 41 países registrados en 21 rutas marítimas del Perú al exterior, TARIFAS DE FLETES INTERNACIONALES, opciones de líneas navieras y mucho más.' Below this, a sub-header reads: 'En 3 pasos infórmese sobre las opciones de Rutas Marítimas en el proceso de exportación'. The main content area is divided into three steps:
Paso 1: 'Elige el puerto de origen' with a dropdown menu showing 'Callao'.
Paso 2: 'Elige el país de destino' with a dropdown menu showing 'Estados Uni'.
Paso 3: 'Selecciona una o más Rutas' with a 'Seleccionar todo' checkbox and a checked checkbox for 'Costa Este EE.UU.'.

Fuente: SIICEX

PUERTO DE ORIGEN: CALLAO – PERÚ / PUERTO DE DESTINO: NEW YORK – ESTADOS UNIDOS

Figura 20

Puertos

Costa Este EE.UU.

VER MAPA PARA ESTA RUTA

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)			Mercadería Consolidada Tm/m ³	Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (***)	Líneas navieras
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	Balboa (Panamá)	1,600	2,100	2,800	80	3	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Miami (Estados Unidos)	1,800	2,300	3,550	90	16	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Port Everglades (Estados Unidos)	2,412	3,604	4,874	80	18	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Charleston (Estados Unidos)	2,300	3,500	4,700	110	18	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Norfolk (Estados Unidos)	2,400	3,600	4,750	100	19	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Baltimore (Estados Unidos)	2,500	3,650	4,750	80	24	SEMANAL	Ver líneas
Callao	New York (Estados Unidos)	2,650	3,650	4,800	80	14	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Montreal (Canadá)	2,700	3,650	5,300	120	19	SEMANAL	Ver líneas

Fuente: SIICEX

En lo que respecta a los puertos en el caso de las embarcaciones, estos saldrán desde el puerto del Callao – Perú con un tiempo de travesía de 14 días. Esto varía según los puntos de parada de las embarcaciones antes de que lleguen a su destino final de la exportación del país de Estados Unidos, siendo las principales navieras de la exportación que a continuación se mencionan:

Figura 21

Naviera



Fuente: SIICEX

Figura 22

Rutas Puerto



Fuente: SIICEX

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

Todo lo referente al proceso de importación y nacionalización de la mercancía en el país de EE. UU será responsabilidad del importador, puesto que se estaría realizando mediante el Incoterm FOB, que indica que nuestra parte como exportador llega una vez que la mercancía está en el puerto de salida.

Figura 23
Flujograma De Procesos De Importación



Fuente: PDM / PROMPERU

Tabla 26*Costo Y Tiempo Del Proceso De Importación*

<i>Tiempo para importar (cumplimiento fronterizo)</i>	<i>2 horas</i>
<i>Costo de importar (cumplimiento fronterizo)</i>	<i>\$.175</i>
<i>Tiempo para importar (cumplimiento documental)</i>	<i>8 horas</i>
<i>Costo de importar (cumplimiento documental)</i>	<i>\$.100</i>

Fuente: PDM / PROMPERU

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

1. Carta de responsabilidad:

La carta de responsabilidad antinarcoáticos, certificado que evalúa la Aduana, la cual lleva el informe personal (nombre completo, número documento identidad, huella y número de celular), información puntual del contenido y carta de compromiso, donde se indica que NO se envía ningún tipo de narcótico o material explosivo. Esta carta se le ejecuta al remitente, ya que lleva consigo el número de la guía de envío, la cual será remitida a su correo electrónico por la empresa encargada de transportarlo. Una vez recepcionada, debe de ser impresa por el cliente, para su firma y huella, la cual se adjuntará al respectivo paquete.

2. Guía de envío

La guía de envío, hará presencia en todos los envíos. Esta guía llevará la información necesaria, del remitente y del destinatario, para que el resultado sea exitoso. Sin esta guía, no será posible el proceso de envío y recolección del paquete.

3. Factura con descripción

Se realiza una factura proforma, la cual es una muestra de que el bien a enviar carece de valor comercial alguno y así, poder remitir de forma confiada muestras a EE. UU. Toda muestra que salga del país, está subyugado a cargo de costos por parte de la aduana del país destino.

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

Una vez que nuestra mercadería llegue a los EE. UU, la empresa importadora necesitará de servicios logísticos para que le transporten desde el puerto hasta su almacén, es por ello que a continuación se mencionan algunas empresas que brindan estos servicios en el país de destino:

Figura 24

Empresas Proveedoras De Servicios Logísticos En EE. UU

- C. H. ROBINSON WORLDWIDE INC
Estado: Transportista, empresa de transporte, transitario, empresa de logística, logística de almacén.
Envío: nacional e internacional. / ESTADOS UNIDOS – EDEN PRAIRIE, MN.
- EXPEDITORS INTERNATIONAL OF WASHINGTON INC
Estado: transitario, empresa de logística, logística de almacén.
Envío: Nacional e internacional. ESTADOS UNIDOS – SEATTLE, WA.
- DMR CARGO LOGISTICS INC
Estado: empresa de logística, logística de almacén.
Envío: nacional e internacional. ESTADOS UNIDOS – DORAL, FL
- ARCBEST CORP
Estado: transportista, empresa de transporte, transitario, empresa de logística, logística de almacén.
Envío: nacional e internacional. ESTADOS UNIDOS – FORT SMITH, AR.

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor

Se indica que la secuencia comercial, es todo el proceso que se debe tener presente para realizar una transacción internacional, aspectos que se tienen que tener presente con la finalidad de mejorar la relación proveedor-consumidor, donde se tiene que especificar dentro de la negociación la modalidad de transporte a contratar, los servicios logísticos a utilizar, y todos los demás servicios que sean relevantes y necesarios para dar por concluida la exportación del producto al país de Estados Unidos.

A continuación, se puede observar la secuencia que deben tener presente tanto el exportador como el importador, de tal manera que identifiquen de acuerdo a la transacción comercial acordada, donde deben participar (obligaciones) para que se desarrolle con normalidad el proceso de importación, sin retraso alguno.

Figura 25

Secuencia comercial proveedor-consumidor



12.2. Identificación y descripción de canales de distribución. (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)

PROMPEX (2015), refiere que en las transacciones comerciales internacionales hay dos canales de distribución, el canal directo y el canal indirecto, por lo que toda empresa que va a vender hacia el exterior debe analizar previamente estos canales de distribución.

Canal de distribución indirecto: Esta modalidad se da cuando existe un intermediario entre el consumidor y el importador, por lo que se requiere del servicio del intermediario (distribuidor) para llegar al consumidor final.

Canal de distribución directa: Es cuando no se necesita de intermediarios para llevar nuestro producto a otro mercado internacional, existiendo relación directa entre el productor, el vendedor y el consumidor final.

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

Según lo planteado en el punto anterior, el mejor y mayor flujo comercial que se presenta en las transacciones internacionales es el canal de distribución indirecta, el cual no pone en peligro la inversión del exportador, ni requiere de una mayor inversión para llegar a nuevos mercados que muchas veces son desconocidos para el exportador.

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

Para este trabajo de suficiencia profesional – TSP no se considera intermediario comercial que tenga que colocar nuestro producto en el mercado de Estados Unidos porque el producto ha sido entregado de manera directa al importador bajo la transacción FOB, siendo el propio importador responsable del canal de entrega de los chocolates con shica shica en el mercado local de destino.

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

El ministro de Comercio Exterior y Turismo, Roberto Sánchez, destacó la presencia peruana en el Salón del Cacao y Chocolate, realizada en Lima. El evento, logró que numerosas empresas exportadoras de ciudades como Ayacucho, Cusco, Huánuco, Junín, Lima, Madre de Dios y San Martín, den a conocer y ofrezcan sus excelentes productos cacaoteros a importadores de Suiza, Alemania, Reino Unido, Rusia, Polonia, Estados Unidos y Chile. Al finalizar la Rueda de Negocios Virtual, lograron generar US\$ 6 millones en potenciales negocios con 20 importadores e inversores de Europa, Sudamérica y América del Norte”, indicó el titular del Mincetur.

También se logró más de un centenar de citaciones comerciales. Este evento sirvió como vitrina comercial para dar a conocer la calidad del cacao peruano y promover su posicionamiento en los diferentes países del comercio internacional. “Este evento ha permitido promocionar el cacao peruano. Su posicionamiento beneficiará a toda la cadena cacaotera: pymes, asociaciones y cooperativas de productores, y empresas exportadoras. Es importante impulsar los productos peruanos en los mejores mercados internacionales”, señaló el ministro Roberto Sánchez.

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

Exportaciones al alza:

En mayo de 2022, la exportación peruana de cacao y derivados creció a US\$ 26 millones, 37.9 % más respecto a igual periodo de 2021. Por consiguiente, en el periodo acumulado enero-mayo 2022, el total de las exportaciones fueron US\$ 111 millones, 7.7 % más respecto a igual periodo de 2021. El 46 % de los envíos de cacao y derivados registrada entre enero y mayo del presente año (US\$ 51 millones), son de los envíos de cacao en grano, y el otro 54 % (US\$ 60 millones) a productos procedentes del cacao como la manteca de cacao y los chocolates. Los más importantes mercados del cacao y sus derivados del país son la Unión Europea y los EE. UU.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Son cuadros que sintetizan el trabajo de exportación, detallando los costos en los que se incide y los tiempos que se toman en ocurrir dichos trabajos.

A continuación, veremos los siguientes cuadros sobre las Inversiones y Financiamiento y Costos de Producción cada una con sus respectivas especificaciones.

1. Inversiones y financiamiento

Tabla 27
Activos Tangibles

TIPO DE BIEN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO S/.	COSTO ANUAL S/.	PRECIO UNITARIO \$	COSTO ANUAL \$
Escritorio De Melamine	1	S/. 700.00	S/. 700.00	\$ 178.85	\$ 178.85
Sillas Giratorias	2	S/. 90.00	S/. 180.00	\$ 22.99	\$ 45.99
Sillas De Madera	3	S/. 50.00	S/. 150.00	\$ 12.77	\$ 38.32
Computadora	1	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00	\$ 459.89	\$ 459.89
Impresora Multifuncional	1	S/. 2,500.00	S/. 2,500.00	\$ 638.73	\$ 638.73
Celular	1	S/. 700.00	S/. 700.00	\$ 178.85	\$ 178.85
Estantes De Acero	7	S/. 150.00	S/. 1,050.00	\$ 38.32	\$ 268.27
Mesas De Acero	3	S/. 200.00	S/. 600.00	\$ 51.10	\$ 153.30
Ventilador	1	S/. 120.00	S/. 120.00	\$ 30.66	\$ 30.66
Balanza Eléctrica	1	S/. 150.00	S/. 150.00	\$ 38.32	\$ 38.32
Extintor	1	S/. 45.00	S/. 45.00	\$ 11.50	\$ 11.50
Cajas De Cartón	30	S/. 7.00	S/. 210.00	\$ 1.79	\$ 53.65
Cajas De Mascarilla	5	S/. 7.00	S/. 35.00	\$ 1.79	\$ 8.94
Caja De Gorros Descartables	2	S/. 15.00	S/. 30.00	\$ 3.83	\$ 7.66
Cajas De Guantes Látex	2	S/. 13.00	S/. 26.00	\$ 3.32	\$ 6.64
Guardapolvos	6	S/. 30.00	S/. 180.00	\$ 7.66	\$ 45.99
40 Rollos De Papel Higiénico	2	S/. 25.00	S/. 50.00	\$ 6.39	\$ 12.77
Rollo De Papel Toalla	5	S/. 12.00	S/. 60.00	\$ 3.07	\$ 15.33
Jabón En Líquido	5	S/. 8.00	S/. 40.00	\$ 2.04	\$ 10.22
Alcohol	5	S/. 10.00	S/. 50.00	\$ 2.55	\$ 12.77
Tacho De Basura Industrial	2	S/. 20.00	S/. 40.00	\$ 5.11	\$ 10.22
COSTO TOTAL DE ACTIVOS TANGIBLES			S/. 8,716.00		\$ 2,226.88

TIPO DE CAMBIO 3.914
Fuente: Propio

Tabla 28*Activos Intangibles*

CONCEPTO	COSTO TOTAL S/.	COSTO TOTAL \$
BUSQUEDA DE NOMBRE	S/. 5.00	\$ 1.28
RESERVA DE NOMBRE	S/. 22.00	\$ 5.62
ELABORACIÒN DEL ACTO CONSTITUTIVO (MINUTA)	S/. 300.00	\$ 76.65
ELABORACIÒN DE ESCRITURA PUBLICA	S/. 200.00	\$ 51.10
INSCRIPCIÒN EN REGISTROS PUBLICOS	S/. 500.00	\$ 127.75
OTROS GASTOS DE CONSTITUCIÒN	S/. 100.00	\$ 25.55
MARCA REGISTRADA	S/. 600.00	\$ 153.30
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO	S/. 178.80	\$ 45.68
OTROS GASTOS DE LICENCIA	S/. 70.00	\$ 17.88
INVERSIÒN INTANGIBLE	S/. 1,975.80	\$ 504.80

TIPO DE CAMBIO 3.914

Fuente: Propio

Tabla 29*Capital De Trabajo*

CONCEPTO	COSTO ANUAL S/.	COSTO ANUAL \$
COSTO DE PRODUCCIÒN	S/. 98,223.71	\$ 25,095.48
COSTO DE PERSONAL	S/. 30,493.50	\$ 7,790.88
MATERIALES INDIRECTOS	S/. 250.00	\$ 63.87
GASTOS FIJOS	S/. 11,040.00	\$ 2,820.64
COSTOS POR EMBARQUE	S/. 89.00	\$ 22.74
COSTOS ADMINISTRATIVOS	S/. 200.00	\$ 51.10
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	S/. 140,296.21	\$ 35,844.71

TIPO DE CAMBIO 3.914

Fuente: Propio

Tabla 30*Inversión Total*

INVERSIÓN TOTAL	COSTO S/.	COSTO \$
	S/.	\$
INVERSIÓN TANGIBLE	8,716.00	2,226.88
INVERSIÓN INTANGIBLE	S/. 1,975.80	\$ 504.80
CAPITAL DE TRABAJO	S/. 140,296.21	\$ 35,844.71
TOTAL	S/. 150,988.01	\$ 38,576.39

Fuente: Propio

Tabla 31*Aportaciones*

FUENTE DE INVERSIÓN	APORTES S/.	APORTES \$
	S/.	\$
CAPITAL PROPIO	45,296.40	11,572.92
CAPITAL INTERBANK	S/. 105,691.61	\$ 27,003.48
TOTAL	S/. 150,988.01	\$ 38,576.39

TIPO DE CAMBIO 3.914

Fuente: Propio

Tabla 32*Financiamiento De La Empresa*

FECHA	SALDO	AMORTIZACIÓN	INTERESES	CUOTA S/.	CUOTA \$
2022	S/. 105,691.61				
2023	S/. 89,381.85	S/. 16,309.75	S/. 13,739.91	S/. 30,049.66	\$ 7,677.48
2024	S/. 70,951.83	S/. 18,430.02	S/. 11,619.64	S/. 30,049.66	\$ 7,677.48
2025	S/. 50,125.91	S/. 20,825.92	9,223.74	S/. 30,049.66	\$ 7,677.48
2026	S/. 26,592.62	S/. 23,533.29	6,516.37	S/. 30,049.66	\$ 7,677.48
2027	S/. 0.00	S/. 26,592.62	3,457.04	S/. 30,049.66	\$ 7,677.48
TOTAL		S/. 105,691.61	S/. 44,556.70	S/. 150,248.30	\$ 38,387.41

Tipo de cambio: 3.914 Fuente: Propio

Financiamiento otorgado por el Banco Interbank, con una tasa efectiva anual de 13%

Tabla 33*Financiamiento Total De La Empresa*

FINANCIAMIENTO	PORCENTAJE	APORTACIÓN
APORTE PROPIO	30%	S/. 45,296.40
FINANCIADO	70%	S/. 105,691.61
TOTAL	100%	S/. 150,988.01

Fuente: Propio

2. Costos de producción

Tabla 34*Costos de Materiales Directos:**COSTO DE MATERIALES DIRECTOS*

Productos finales	Unidad de Medida	Cantidad por mes	Costo unitario S/.	Costo unitario \$
Chocolates	Tableta 10gr	10,000	S/. 0.80	\$ 0.20
Stickers	Planchas De 250 S	4	S/. 23.50	\$ 6.00
Bolsas trilaminadas	Millar	1	S/. 95.00	\$ 24.27
TOTAL:			S/. 119.30	\$ 30.48

COSTO DE MATERIALES DIRECTOS

Productos finales	Cantidad por mes	Costo mensual S/.	Costo Anual S/.	Costo mensual \$	Costo Anual \$
Chocolates	10,000	S/. 8,000.00	S/. 96,000.00	\$ 2,043.94	\$ 24,527.34
Stickers	4	S/. 94.00	S/. 1,128.00	\$ 24.02	\$ 288.20
Bolsas trilaminadas	1	S/. 95.00	S/. 1,140.00	\$ 24.27	\$ 291.26
TOTAL:		S/. 8,189.00	S/. 98,268.00	\$ 2,091.29	\$ 25,106.80

Fuente:
Propio

Tabla 35*Costos De Exportación*

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL S/.	COSTO ANUAL S/.	COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL \$
CERTIFICADO DE ORIGEN	S/. 400.00	S/. 4,800.00	\$ 102.20	\$ 1,226.37
COMISIÓN AGENTE DE ADUANAS	S/. 720.18	S/. 8,642.11	\$ 184.00	\$ 2,208.00
DERECHO DE EMBARQUE	S/. 89.00	S/. 1,068.00	\$ 22.74	\$ 272.87
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. 200.00	S/. 2,400.00	\$ 51.10	\$ 613.18
TOTAL	S/. 1,409.18	S/. 16,910.11	\$ 360.03	\$ 4,320.42
	S/.			
TIPO DE CAMBIO	3.914			
Fuente: Propio				

Tabla 36*Mano De Obra Indirecta*

MANO DE OBRA INDIRECTA								
PERSONAL	CANT.	SUELDO	13% ONP	ES SALUD	CTS	GRATF.	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
ASISTENTE ADMINISTRATIVO	1	S/. 1,150.00	S/. 149.50	S/. 103.50	S/. 47.92	S/. 191.67	S/. 1,343.58	S/. 16,123.00
ALMACENERO	1	S/. 1,025.00	S/. 133.25	S/. 92.25	S/. 42.71	S/. 170.83	S/. 1,197.54	S/. 14,370.50
TOTALES		S/. 2,175.00	S/. 282.75	S/. 195.75	S/. 90.63	S/. 362.50	S/. 2,541.13	S/. 30,493.50
MANO DE OBRA EXTERNA								
ASESOR CONTABLE	1	S/. 800.00	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 800.00	S/. 9,600.00
ASISTENTE DE MARKETING	1	S/. 500.00	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 500.00	S/. 6,000.00
TOTALES		S/. 1,300.00	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. 1,300.00	S/. 15,600.00
COSTOS TOTALES								S/. 46,093.50

Fuente: Propio

Tabla 37*Materiales Indirectos*

MATERIALES DE LIMPIEZA	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO S/.	COSTO ANUAL S/.	COSTO UNITARIO \$	COSTO ANUAL \$
MANTENIMIENTO DE LOCAL			S/. 120.00	S/. 120.00	\$ 30.66	\$ 30.66
PAPELERA	UNIDAD	1	S/. 7.00	S/. 7.00	\$ 1.79	\$ 1.79
ESCOBAS	UNIDAD	2	S/. 5.00	S/. 10.00	\$ 1.28	\$ 2.55
TRAPEADOR	UNIDAD	2	S/. 10.00	S/. 20.00	\$ 2.55	\$ 5.11
RECOGEDOR	UNIDAD	1	S/. 3.00	S/. 3.00	\$ 0.77	\$ 0.77
DETERGENTE	KILOS	9	S/. 10.00	S/. 90.00	\$ 2.55	\$ 22.99
TOTAL			S/. 155.00	S/. 250.00	\$ 39.60	\$ 63.87

TIPO DE CAMBIO 3.914
Fuente: Propio

Tabla 38*Costos Generales*

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL S/.	COSTO ANUAL S/.	COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL \$
PAGO DE ALQUILER DE LOCAL	S/. 750.00	S/. 9,000.00	\$ 191.62	\$ 2,299.44
PAGO DE SERVICIO DE LUZ	S/. 70.00	S/. 840.00	\$ 17.88	\$ 214.61
PAGO DE SERVICIO DE AGUA	S/. 30.00	S/. 360.00	\$ 7.66	\$ 91.98
PAGO DE SERVICIOS DE TELÉFONO E INTERNET	S/. 70.00	S/. 840.00	\$ 17.88	\$ 214.61
TOTAL	S/. 920.00	S/. 11,040.00	\$ 235.05	\$ 2,820.64

S/.
TIPO DE CAMBIO 3.914
Fuente: Propio

Tabla 39*Gastos Administrativos*

MATERIALES DE OFICINA	CANT.	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO S/.	COSTO MENSUAL S/.	COSTO ANUAL S/.	COSTO UNITARIO \$	COSTO MENSUAL \$	COSTO ANUAL \$
HOJAS BOND	1	MILLAR	S/. 10.00	S/. 10.00	S/. 10.00	\$ 2.55	\$ 2.55	\$ 2.55
HOJAS MEMBRETADAS	1	MILLAR	S/. 12.00	S/. 12.00	S/. 12.00	\$ 3.07	\$ 3.07	\$ 3.07
FOLDER	1	CIENTO	S/. 14.00	S/. 14.00	S/. 14.00	\$ 3.58	\$ 3.58	\$ 3.58
SOBRE MANILA	1	CIENTO	S/. 8.00	S/. 8.00	S/. 8.00	\$ 2.04	\$ 2.04	\$ 2.04
ENGRAMPADOR	2	UNIDAD	S/. 2.50	S/. 5.00	S/. 5.00	\$ 0.64	\$ 1.28	\$ 1.28
PERFORADOR	2	UNIDAD	S/. 2.50	S/. 5.00	S/. 5.00	\$ 0.64	\$ 1.28	\$ 1.28
LAPICEROS	1	CIENTO	S/. 20.00	S/. 20.00	S/. 20.00	\$ 5.11	\$ 5.11	\$ 5.11
SELLOS	2	UNIDAD	S/. 7.50	S/. 15.00	S/. 15.00	\$ 1.92	\$ 3.83	\$ 3.83
ARCHIVADORES	1	DOCENA	S/. 70.00	S/. 70.00	S/. 70.00	\$ 17.88	\$ 17.88	\$ 17.88
GRAPAS	5	CAJAS	S/. 2.50	S/. 12.50	S/. 12.50	\$ 0.64	\$ 3.19	\$ 3.19
TOTAL			S/. 149.00	S/. 171.50	S/. 171.50	\$ 38.07	\$ 43.82	\$ 43.82

TIPO DE CAMBIO 3.914

Fuente: Propio

CAPÍTULO XIV

EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

14.1. Costo de oportunidad de capital

Samuelson & Nordhaus (1986) nos explica que el costo de oportunidad es reemplazar un bien o un servicio por otro que tenga un mayor valor.

14.2. Valor actual Neto

Rocabert (2007) nos explica que el VAN evalúa la viabilidad de un proyecto en términos absolutos, computa la cuantía total en que ha crecido el capital como resultado del proyecto.

14.3. Tasa Interna de Retorno

Baca (2010) indica que la TIR es la tasa de rebaja que hace que el VAN sea igual a cero.

Al igual que el VAN ambos son criterios utilizados para la toma de decisiones sobre proyectos de inversión y financiamiento.

A continuación, se presentan los resultados del Estado de Resultados, Presupuesto de Egreso, Flujo de Caja y Evaluación Económica y Financiera (COK, VAN y TIR).

Cada cuadro irá acompañado de sus respectivas explicaciones como corresponde.

Tabla 40*Presupuesto De Egreso*

	2023	2024	2025	2026	2027
I. Costos del servicio	S/. 97,140.00	S/. 97,140.00	S/. 97,140.00	S/. 97,140.00	S/. 97,140.00
1.1 Costos directos	S/. 96,000.00	S/. 96,000.00	S/. 96,000.00	S/. 96,000.00	S/. 96,000.00
1.1.1 mercancías	S/. 96,000.00	S/. 96,000.00	S/. 96,000.00	S/. 96,000.00	S/. 96,000.00
1.1.2 mano de obra directa	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
1.2 Costos indirectos	S/. 1,140.00	S/. 1,140.00	S/. 1,140.00	S/. 1,140.00	S/. 1,140.00
1.2.1 materiales indirectos	S/. 1,140.00	S/. 1,140.00	S/. 1,140.00	S/. 1,140.00	S/. 1,140.00
1.2.2 mano de obra indirecta	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
1.2.3 otros costos indirectos	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
II. Gastos de operación	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00
II.1 Gastos de venta	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
II.2 Gastos administrativos	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00
II.2.1 Gastos administrativos de personal	S/. 30,493.50	S/. 30,493.50	S/. 30,493.50	S/. 30,493.50	S/. 30,493.50
II.2.2 Gastos de materiales de oficina	S/. 171.50	S/. 171.50	S/. 171.50	S/. 171.50	S/. 171.50
III. Depre. De activo fijo y amortización de intangibles.	S/. 1,743.20	S/. 1,743.20	S/. 1,743.20	S/. 1,743.20	S/. 1,743.20
IV. Gastos financieros	S/. 30,049.66	S/. 30,049.66	S/. 30,049.66	S/. 30,049.66	S/. 30,049.66
IV.1 Interés préstamo y amortización	S/. 30,049.66	S/. 30,049.66	S/. 30,049.66	S/. 30,049.66	S/. 30,049.66
IV.2 Mantenimiento, seguros y comisiones	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
TOTAL EGRESOS	S/. 159,597.86	S/. 159,597.86	S/. 159,597.86	S/. 159,597.86	S/. 159,597.86

Fuente: Propio

Según el cuadro se puede observar que los egresos son moderados, es decir no son gastos excesivos, en algunos conceptos no tengo egresos y eso me es de mucha ayuda.

Tabla 41*Estado De Resultados*

Concepto	2023	2024	2025	2026	2027
INGRESOS	S/. 300,000.00	S/. 300,000.00	S/. 300,000.00	S/. 300,000.00	S/. 300,000.00
COSTO DEL SERVICIO	S/. 97,140.00	S/. 97,140.00	S/. 97,140.00	S/. 97,140.00	S/. 97,140.00
UTILIDAD BRUTA	S/. 202,860.00	S/. 202,860.00	S/. 202,860.00	S/. 202,860.00	S/. 202,860.00
GASTOS DE OPERACIÓN	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00
GASTOS DE VENTA	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00
DEP. DE ACT. FIJ. Y AMORT. DE INTANG.	S/. 1,743.20	S/. 1,743.20	S/. 1,743.20	S/. 1,743.20	S/. 1,743.20
UTILIDAD OPERATIVA	S/. 170,451.80	S/. 170,451.80	S/. 170,451.80	S/. 170,451.80	S/. 170,451.80
GASTOS FINANCIEROS	S/. 13,739.91	S/. 11,619.64	S/. 9,223.74	S/. 6,516.37	S/. 3,457.04
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/. 156,711.89	S/. 158,832.16	S/. 161,228.06	S/. 163,935.43	S/. 166,994.76
IMPUESTO A LA RENTA (30%)	S/. 47,013.57	S/. 47,649.65	S/. 48,368.42	S/. 49,180.63	S/. 50,098.43
UTILIDAD NETA	S/. 109,698.32	S/. 111,182.51	S/. 112,859.64	S/. 114,754.80	S/. 116,896.33

Fuente: Propio

Se puede observar que mi utilidad neta irá incrementándose al pasar los años.

Tabla 42*Flujo De Caja*

CONCEPTO	2022	2023	2024	2025	2026	2027
I. INGRESOS		S/. 300,000.00	S/. 300,000.00	S/. 300,000.00	S/. 300,000.00	S/. 300,000.00
INGRESOS POR VENTA		S/. 300,000.00	S/. 300,000.00	S/. 300,000.00	S/. 300,000.00	S/. 300,000.00
VALOR RESIDUAL		S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
II. EGRESOS		S/. 174,818.57	S/. 175,454.65	S/. 176,173.42	S/. 176,985.63	S/. 177,903.43
II.1 INVERSION TOTAL	S/. 150,988.01					
II.2 COSTOS DEL SERVICIO		S/. 97,140.00	S/. 97,140.00	S/. 97,140.00	S/. 97,140.00	S/. 97,140.00
II.3 GASTOS DE OPERACIÓN		S/. 30,665.00	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00
II.4 IMPUESTO A LA RENTA		S/. 47,013.57	S/. 47,649.65	S/. 48,368.42	S/. 49,180.63	S/. 50,098.43
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	S/. - 150,988.01	S/. 125,181.43	S/. 124,545.35	S/. 123,826.58	S/. 123,014.37	S/. 122,096.57
PRESTAMO	S/. 105,691.61					
SERVICIO DE DEUDA		S/. 34,171.63	S/. 33,535.55	S/. 32,816.78	S/. 32,004.57	S/. 31,086.77
AMORTIZACION		S/. 16,309.75	S/. 18,430.02	S/. 20,825.92	S/. 23,533.29	S/. 26,592.62
INTERES		S/. 13,739.91	S/. 11,619.64	S/. 9,223.74	S/. 6,516.37	S/. 3,457.04
ESCUDO TRIBUTARIO		S/. 4,121.97	S/. 3,485.89	S/. 2,767.12	S/. 1,954.91	S/. 1,037.11
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	S/. - 45,296.40	S/. 91,009.80	S/. 91,009.80	S/. 91,009.80	S/. 91,009.80	S/. 91,009.80
APORTE DE CAPITAL	S/. 45,296.40					
SALDO DE CAJA RESIDUAL	S/. -					
SALDO DE CAJA ACUMULADA	S/. -	S/. 91,009.80	S/. 182,019.60	S/. 273,029.40	S/. 364,039.20	S/. 455,049.00

Fuente: Propio

Se puede observar que los ingresos superan altamente a los egresos y eso hace posible que se encamine el presente proyecto.

Tabla 43
Evaluación Económica Y Financiera

CONCEPTO	2022	2023	2024	2025	2026	2027
I. INGRESOS		S/. 300,000.00	S/. 300,000.00	S/. 300,000.00	S/. 300,000.00	S/. 300,000.00
INGRESOS POR VENTA		S/. 300,000.00	S/. 300,000.00	S/. 300,000.00	S/. 300,000.00	S/. 300,000.00
II. EGRESOS		S/. 174,818.57	S/. 175,454.65	S/. 176,173.42	S/. 176,985.63	S/. 177,903.43
II.1 INVERSION TOTAL	S/. 150,988.01					
II.2 COSTOS DEL SERVICIO		S/. 97,140.00	S/. 97,140.00	S/. 97,140.00	S/. 97,140.00	S/. 97,140.00
II.3 GASTOS DE OPERACIÓN		S/. 30,665.00	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00	S/. 30,665.00
II.4 IMPUESTO A LA RENTA		S/. 47,013.57	S/. 47,649.65	S/. 48,368.42	S/. 49,180.63	S/. 50,098.43
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	S/. - 150,988.01	S/. 125,181.43	S/. 124,545.35	S/. 123,826.58	S/. 123,014.37	S/. 122,096.57
VAN	S/. 469,596.92					
TIR	78%					
COK	10%					
PRESTAMO	S/. 105,691.61					
SERVICIO DE DEUDA		S/. 34,171.63	S/. 33,535.55	S/. 32,816.78	S/. 32,004.57	S/. 31,086.77
AMORTIZACION		S/. 16,309.75	S/. 18,430.02	S/. 20,825.92	S/. 23,533.29	S/. 26,592.62
INTERES		S/. 13,739.91	S/. 11,619.64	S/. 9,223.74	S/. 6,516.37	S/. 3,457.04
ESCUDO TRIBUTARIO		S/. 4,121.97	S/. 3,485.89	S/. 2,767.12	S/. 1,954.91	S/. 1,037.11
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	S/. - 45,296.40	S/. 91,009.80	S/. 91,009.80	S/. 91,009.80	S/. 91,009.80	S/. 91,009.80
VANF	S/. 450,690.35					
TIRF	200%					
WACC	12%					

Fuente: Propio

Se puede observar con los resultados del COK, VAN y TIR que el presente proyecto es viable y debe ser llevado a su ejecución.

CONCLUSIONES

1. Al finalizar este trabajo de manera minuciosa se llega a concluir que nuestro chocolate con shica shica impactará de manera próspera en el país de los Estados Unidos puesto que hay segmentos de mercado donde se conocen las particularidades y beneficios del chocolate con shica shica.
2. Los proveedores serán seleccionados bajo criterios importantes y necesarios para este proyecto como la calidad y el precio que garanticen la calidad de nuestro producto.
3. Nuestro almacén estará muy ordenado de modo que facilite el trabajo práctico de todo el proceso a seguir para la exportación de nuestro producto.
4. El rotulado y/o etiquetado de nuestro producto estará bajo la normativa de nuestro país y de la entidad encargada para que nuestro país pueda ingresar al país de destino.
5. El empaque de nuestro producto estará siempre bajo supervisión de tal manera que no haya problemas al momento de llegar a nuestro país de exportación.
6. El embalaje de nuestro producto está seleccionado de acuerdo a nuestra necesidad de exportación de modo que garantice el traslado del producto.

7. Una vez unitarizada el producto tendremos mayor cuidado al momento de ubicarlos en las paletas para que el producto esté asegurado y no sufra golpes.
8. Se debe prestar bastante énfasis al momento que el producto esté dentro del contenedor tomando en cuenta que no se contamine con otros productos y llegue en óptimas condiciones al país de entrega.
9. Si bien el importador tomará la decisión sobre el transporte internacional, resulta necesario hacer recomendaciones como exportador para que el producto mantenga toda su originalidad. Pero el transporte local si estará en manos nuestras y cumpliremos con todo lo necesario hasta el puerto.
10. Queda en manos del importador ver el tema del aseguramiento del producto dentro del transporte internacional y que todo se conduzca de acuerdo a los tratados firmados.
11. Nueva York tiene uno de los excelentes puertos con buena técnica que ayuda al buen manejo de mercancías más eficaz y eficiente y eso hace que la distribución sea más rápida y llegue al consumidor.
12. Nuestro país destino seleccionado de la exportación es el país de EE. UU, orientándose Alisum Peru en exportar los chocolates con shica shica al mercado objetivo de la ciudad de Nueva York, puesto que establece un mercado atrayente para los intereses de Alisum Peru. Además, existe una gran clientela que consume chocolates.

13. Se muestran todos los cuadros de costos de exportación y de todos los otros costos que se toman en cuenta para llegar a la exportación de nuestro producto.

14. En este último capítulo mostramos los valores a tomar en cuenta para ver si nuestro proyecto es viable y según los resultados es confiable y por tanto se dará en marcha nuestro proyecto para exportar el chocolate con shica shica.

BIBLIOGRAFÍA

Diario del Exportador (diariodelexportador.com) Ficha Técnica.

Plataforma Digital Única del Estado Peruano (gob.pe) Clasificación arancelaria.

Chiavenato Idalberto (1993), Flujograma.

Escudero (2014), La gestión de aprovisionamiento.

Castro, Gómez, & Franco, (2009) La selección de proveedores.

Guía de Requisitos de Acceso de Alimentos a los Estados Unidos:

<https://recursos.exportemos.pe//guia-requisitos-acceso-alimentos-estadosunidos-guia-exportacion-2015.pdf>

Requisitos Sanitarios – Agroindustria:

<http://ram.promperu.gob.pe/index.html#/?product=146&partida=1806.31.00.00&country=1>

Certificaciones en la industria del cacao y chocolate:

https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/342811/2_Perfil_ChocolatesGourmet_EEUU6.pdf?v=1563395967

NTP-107.306:2018 (Norma Técnica Peruana), establecida por el INC 2018 (Instituto Nacional de Calidad), Factores de calidad.

Bureau (2011, p. 220), Almacenamiento.

Diario del Exportador (diariodelexportador.com), La Unitarización

Diario del Exportador (diariodelexportador.com) La Contenedorización

Samuelson & Nordhaus (1986) costo de oportunidad

Rocabert (2007) VAN

Baca (2010) TIR