



UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS

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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN BARRA DE CHOCOLATE CHUNCHO CON
QUINOA AL PUERTO DE LOS ANGELES DE ESTADOS UNIDOS 2022”**

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

PRESENTADO POR:

BACH. OSCAR QUISPE AYMA

Código ORCID: 0000-0002-3663-0480

ASESORA

Mg. MARGOT CORILLA CONDOR

Código ORCID: 0000-0002-1578-6558

CUSCO - PERÚ

2022

DEDICATORIA

A Dios, fuente de vida y
luz para trazar mi camino

A mis Padres, por
enseñarme a buscar y lograr
mis sueños

A mis Maestros de la
UAP, por su dedicación y su
apoyo incondicional

A todos ellos, inspirado
en lo aprendí dedico este
esfuerzo, para lograr mi sueño.

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme vida, junto a
mi familia.

Agradezco a mis Maestros de
la Universidad por compartir su
conocimiento.

Agradezco a mi familia por el
apoyo y por ser mi inspiración, porque
juntos luchamos ante cualquier
dificultad de la vida.

INTRODUCCIÓN

Identificamos que en EEUU el modo de vida rápida y la busca de alimentos procesados, orgánicos, naturales, y nutricionales son una tendencia en un porcentaje alto.

Los consumidores estadounidenses perciben las barras energéticas como productos saludables, de buena calidad en sus componentes y eco amigables con el medio ambiente, por lo que Cusco Export E.I.R.L. en este Proyecto optó por desarrollar una barra energética y orgánica a base de cacao chuncho con quinua para exportar a los Estados Unidos.

Por ello, la empresa planteó temas como la falta de capacitación de los dueños en el mundo exportador y, como tema secundario, la falta de estrategias de ventas para llevar el producto al mercado internacional. Es así que determinamos lo siguiente: ¿Cuáles son los elementos que pueden influir en la exportación Barras de chocolate con quinua al país USA?

El objetivo es hallar los factores influyentes para que la empresa Cusco Export E.I.R.L. pueda comercializar barras de chocolate chuncho con quinua al mercado americano.

El chocolate Chuncho en barra de Cusco es orgánico y certificado de comercio justo. De esta forma, tiende a tener ofertas de exportación diferenciadas que se desplegarán en nichos de mercado diferenciados en el exterior debido a la demanda existente. Cacao Chuncho Cusco produce alrededor de 600 quintales (28 toneladas) en un área de producción de 160 hectáreas (Diario Gestión, 2019).

Por otro lado, la razón de ser de este proyecto, es que se enfoca en las posibilidades que tienen los proveedores de cacao de la ciudad del Cusco para comercializar sus productos con diversos derivados en

el mercado americano, con el fin de crear alianzas comerciales, donde sus resultados deben ser provechosos para sí mismos y para la región.

Finalmente, se describe cada uno de los capítulos de la siguiente forma:

Capítulo 1: describe el producto, ficha técnica y sus códigos arancelarios. Capítulo 2: Empresa Suministradora Receptora, Supervisión de Calidad y Costes de elaboración del Producto. Capítulo 3: Disposición y costes en el almacén. Capítulo 4: Descripción de etiquetas y rótulos y sus especificaciones. Capítulo 5: Implementación de empaques según especificación y costos correspondientes. En el Capítulo 6: la descripción de Ficha técnica que incluye embalaje y coste. Capítulo 7: Cubre el procedimiento de paletización de productos. Capítulo 8: Proceso de contenerización.

El Capítulo 9: Especificar modo de transporte para llegada del producto al puerto de destino en base al presupuesto marítimo y aéreo descrito en la monografía. Capítulo 10: Especificar agencia de aduanas y seguros de comercio internacional. Capítulo 11: Analizando los distintos puertos, se presenta en detalle la infraestructura del puerto de destino. Capítulo 12: Detalla los canales de marketing que se entregarán al mercado objetivo. Capítulo 13: Describe el costo de exportar un producto. Capítulo 14: Viabilidad detallada del producto.

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto de suficiencia actual se centró en las "exportación de chocolate en barra con quinua a los Estados Unidos", en el cual tiene como propósito identificar los factores determinantes que promueven la exportación del producto Barra de Chocolate Chuncho y Quinoa al mercado de Estados Unidos.

Al respecto se indaga lo siguiente: ¿Qué factores influyen en la exportación Barras de chocolate con quinua a los países de América del Norte? El código arancelario de este producto es 1806.20.90.00, el cual describe el proceso de elaboración de barras de chocolate con quinua y su selección de proveedores, etiquetado detallado, empaque, uniformidad, la documentación respectiva y la cotización para el proceso de exportación. Por lo tanto, se concluye que el proceso de exportación facilita a Cusco Export E.I.R.L. posicionarse en el entorno internacional.

La inversión capitalizada es de S/. 500.000,00, que permite el desarrollo del producto con los documentos correspondientes relacionados con la exportación. De esta forma, la viabilidad financiera se refleja en un VAN de S/. 647,891.84 y un TIR del 71 %.

Palabras clave: Exportación, Producto, USA.

ABSTRAC

The current project focused on the "export of Chuncho chocolate bars with quinoa to the United States", in which its purpose is to identify the determining factors that promote the export of the chuncho chocolate bar and quinoa product to the United States market.

In this regard, the following is investigated: What factors influence the export of chocolate bars with quinoa to the countries of North America? The tariff code of this product is 1806.20.90.00, which describes the process of making Cocoa bars with quinoa and its selection of suppliers, detailed labeling, packaging, uniformity, the respective documentation and the price for the export process. Therefore, it is concluded that the export process facilitates Cusco Export E.I.R.L. position itself in the international environment.

The capitalized investment is S/. 500,000.00, which allows the development of the product with the corresponding documents related to exportation. In this way, the financial viability is reflected in a NPV with S/. 647,891.84 and IRR 71%.

Keywords: Exportation, Product, USA.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN EJECUTIVO	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	xii
CAPITULO I	13
1. PRODUCTO A EXPORTAR	13
1.1. Ficha técnica del producto	15
1.2. Clasificación arancelaria del producto	17
1.3. Flujograma de proceso de producción	20
CAPITULO II	24
2. APROVISIONAMIENTO	24
2.1. Proveedores potenciales	24
2.2. Matriz de Selección de proveedores	26
2.3. Control de calidad	29
2.4. Costo de fabricación o adquisición	31
CAPITULO III	33
3. ALMACENAMIENTO	33
3.1. Estrategia de almacenamiento	33
3.2. Lay-out de almacén	34
3.2.1. Detalle mobiliario en el almacenamiento	35
3.3. Costo fijo de almacén	35
CAPITULO IV	37
4. ROTULADO Y ETIQUETADO	37
4.1. Modelo de etiquetas y rotulado del producto	38
4.2. Normas técnicas aplicables	38
4.3. Proceso de rotulado	39
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado	40
CAPITULO V	42

5. EMPAQUE	42
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado	42
5.2. Criterios usados para la selección de el empaque	43
5.3. Proceso de empaque	44
5.4. Tiempo y costos del proceso de empacado	45
CAPITULO VI	46
6. EMBALAJE	46
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado	46
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje	47
6.3. Proceso de embalaje.....	47
6.4. Tiempo y costos de proceso de embalaje	48
CAPITULO VII	50
7. UNITARIZACIÓN	55
7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado	55
7.2. Criterios usados para la selección del contenedor	56
7.3. Proceso de contenedorización	57
7.4. Plano de estiba del contenedor	58
7.5. Tiempo y costos de contenedorización	59
CAPITULO VIII	55
8. CONTENEDORIZACIÓN	¡Error! Marcador no definido.
8.1. Ficha técnica de pallet seleccionado	50
8.2. Criterios usados para la selección del pallet	51
8.3. Proceso de contenedorización	52
8.4. Plano de estiba del pallet.....	53
8.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado	53
CAPITULO IX	60
9. TRANSPORTE	60
9.1. Proveedores del transporte interno	60
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	61
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional	62
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	62
CAPITULO XII	63
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	63
10.1. Agentes de aduana.....	63
10.2. Costo de agenciamiento.....	64
10.3. Aseguradoras.....	64
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)	65
10.5. Terminales de almacenamiento	67
CAPITULO XI	68
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	68
11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	68
11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	69

11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos.....	69
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos).....	70
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial	73
11.6	Proveedores de servicios logísticos en país destino.....	73
CAPITULO XII.....		74
12.	DISTRIBUCIÓN.....	74
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor y consumidor.	75
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución.....	76
12.3.	Ficha de perfil de proveedores actuales.....	77
12.4.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	78
12.5.	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	79
12.6.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización	80
12.7.	Tendencias actuales de comercialización	80
CAPITULO XIII.....		81
13.	Matriz de costos de exportación.....	81
CAPITULO XIV		82
1.4.	Evaluación económica financiera.....	82
1.4.1.	Costo de oportunidad de capital.....	86
1.4.2.	Valor actual Neto	86
1.4.3.	Tasa Interna de Retorno	86
CONCLUSIONES.....		87
RECOMENDACIONES		88
REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS		89
ANEXOS.....		93
ANEXO 01. DUA.....		93
ANEXO 02. CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL		94
ANEXO 03. DOCUMENTO PACKING LIST.....		98
ANEXO 04. DOCUMENTO FACTURA COMERCIAL.....		99

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Beneficios del cacao chuncho	14
Tabla 2. Beneficios de la Quinoa	15
Tabla 3. Ficha técnica Barra energética a base de cacao	15
Tabla 4. Clasificación arancelaria del producto	18
Tabla 5. Proveedores para la elaboración del producto	25
Tabla 6. Proveedores potenciales de empaque	25
Tabla 7. Proveedores potenciales de Rotulado	26
Tabla 8. Matriz de selección de proveedores de materia prima	26
Tabla 9. Evaluación de proveedores de materia prima	27
Tabla 10. Matriz de selección de proveedores de empaque	27
Tabla 11. Evaluación de proveedores de empaque	28
Tabla 12. Evaluación de proveedores de rotulado	28
Tabla 13. Matriz de selección de proveedores de rotulado	28
Tabla 14. Costo de fabricación	32
Tabla 15. Mobiliario en el almacenamiento	35
Tabla 16. Costo fijo de almacén	35
Tabla 17. Flujograma de proceso rotulado	40
Tabla 18. Ficha técnica de empaque	43
Tabla 19. Flujograma de proceso empacado	45
Tabla 20. Costos del proceso de empacado	45
Tabla 21. Tiempo de proceso embalaje	48
Tabla 22. Costos de embalaje	49
Tabla 23. Ficha del contenedor	56
Tabla 24. Costos de contenedorización	59
Tabla 25. Ficha técnica de pallet	51
Tabla 26. Tiempo y costos del proceso de paletizado	53
Tabla 27. Costos de paletizado	54
Tabla 28. Empresa de transporte interno	61
Tabla 29. Costo de traslado interno	61
Tabla 30. Costo de agenciamiento	64
Tabla 31. Proceso de importación y nacionalización	71
Tabla 32. Ficha de perfil del producto	77
Tabla 33. Costos de exportación	81
Tabla 34. Flujo de caja financiero	83
Tabla 35. Costo de oportunidad	86
Tabla 36. VAN	86
Tabla 37. TIR	86

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Producto Barra energética a base de cacao con quinua.....	14
Figura 2. Subpartida del producto.....	18
Figura 3. Empresas exportadoras.....	19
Figura 4. Flujograma de Adquisición.....	22
Figura 5. Normativas peruanas de calidad.....	31
Figura 6. Lay-out de la planta	34
Figura 7. Etiqueta del producto.....	38
Figura 8. Rotulado del producto.....	40
Figura 10. Costos de rotulado.....	41
Figura 11. Empaque del producto.....	44
Figura 13. Ficha técnica del Film	46
Figura 14. Embalaje del producto	48
Figura 15. Tipo de Contenedor Reefer	57
Figura 16. Plano de estiba del contenedor.....	59
Figura 17. Material de pallet de madera	52
Figura 18. Pallet de madera.....	53
Figura 19. Empresa de transporte internacional	62
Figura 20. Agentes de aduana.....	63
Figura 21. Aseguradora Mapfre	65
Figura 22. Póliza de Seguros.....	66
Figura 23. Empresa Ransa.....	67
Figura 24. Proceso de Envío a Long Beach.....	72
Figura 25. Mapa de exportación a Long Beach	72
Figura 27. Servicios logísticos vía marítima y Servicios logísticos vía Área	73
Figura 28. Secuencia comercial proveedor y consumidor.....	75
Figura 29. Documento DUA.....	93
Figura 30. Contrato compraventa internacional	94
Figura 31. Packing List	98
Figura 32. Factura Comercial	99

CAPITULO I

1. PRODUCTO A EXPORTAR

“Exportación es la venta y transporte de productos nacionales o nacionalizados para uso o consumo en países extranjeros” (UIEG, 2020, p. 6). En definitiva, es la comercialización de productos nacionales en el mercado internacional para satisfacer las necesidades de los clientes.

Proyecto de exportación de Chocolate Chuncho con quinoa de Cusco al puerto de los Ángeles en EEUU. La barra de chocolate con quinua es uno de los productos favoritos de los consumidores estadounidenses porque se considera un producto saludable y aporta la energía, fibra y proteína necesarias para continuar con diversas actividades. Por ende, los hábitos alimentarios de los consumidores norteamericanos han cambiado en los últimos tiempos con una demanda creciente hacia la compra de productos nutritivos, saludables que busca una dieta balanceada.

El consumo regular del producto puede proporcionar grandes beneficios para la salud que mejora el estado de ánimo, controla el azúcar en la sangre y protege el corazón. Además, la quinoa es considerada como

un alimento nutritivo y funcional ya que reduce el riesgo de diversas enfermedades y favorece el bienestar para cada cliente.

Figura 1. Producto Barra energética a base de cacao con quinua



Nota: Producto Barra de chocolate chuncho con quinoa. Fuente: Google.com

Tabla 1. Beneficios del cacao chuncho

BENEFICIOS DEL CACAO CHUNCHO		
<p>Rico en antioxidantes, previene enfermedades cardiovasculares Poder estimulante Promueve la sensación de bienestar Mitiga el síndrome pre menstrual</p>		<p>Reduce el estrés Protector anticáncer Mejora la función cerebral Afrrodisiaco natural Disminuye el colesterol malo y aumenta el colesterol bueno</p>

Nota: Ficha tecnica del produco descrito por Gestión (2 de Julio de 2017).

Tabla 2. Beneficios de la Quinoa

BENEFICIOS DE LA QUINOA		
<p>VALOR NUTRICIONAL cada 50 gr contiene: Calorías 399kcal Proteínas 6.5gr Hidratos de carbono 69gr Calcio 148 mg Hierro 13.2mg Magnesio 249.6mg Fosforo 383.7mg Zinc 4.4mg Fibra dietética 7gr</p>		<p>Considerado un Super alimento Importante fuente de calorías Ácidos grasos esenciales Alto valor de la vitamina E Fuente de Minerales Fuente de Hierro Fuente de las vitaminas B12</p>

Nota: Ficha técnica del producto descrito por Gestión (2 de Julio de 2017).

1.1. Ficha técnica del producto

Tabla 3. Ficha técnica Barra energética a base de cacao.

Ficha Técnica	
Cusco Export. I.E.R. L	
Denominación Comercial	Choco Quinoa
Nombre científico:	Theobroma cacao L (Variedad de cacao nativo llamado chuncho) Chenopodium quinoa wild
Descripción	Barra Energética a base de cacao chuncho con Quinoa
Contactos para pedidos	Oscar Quispe Ayma Celular: 974719666

	Oficina 24/7: 084607009
Página web	www.AmazingPeruIncas.com
	<p>CHOCOLATE CHUNCHO EN BARRA CON QUINOA ORGÁNICA</p> <p>Un gustito natural y orgánico que ayuda en el bienestar emocional, estimulando la función cerebral, de alto contenido proteico con granos orgánicos de quinoa</p>
Temperatura de Conservación	Mantener a temperatura de 10°C a 20°C y 50% - 60% de humedad relativa
Vida Útil	24 meses desde su elaboración
Producción y disponibilidad de venta	Todo el año
Presentación	Primario: Empaque de aluminio bio orientado metalizado. Secundario: Caja plegable, cartón troquelado
Forma de presentación	Barra de 50 gramos
Composición	Pasta de cacao chuncho, panela, manteca de cacao y quinoa 55% Cacao 45% Quinoa
Destino – mercado de exportación	EE. UU Caja de 60 barras x 50 GRMS
Uso	Recomendado para deportistas, personas que realicen bastante actividad física

Aspectos arancelarios	Se acoge al TLC con EEUU
<p style="text-align: center;">Unidad por 50 grms</p>	
<p style="text-align: center;">1 caja de 60 unidades / 50 gramos</p>	

Nota: Ficha tecnica del produco descrito por Gestión (2 de Julio de 2017).

1.2. Clasificación arancelaria del producto

La categorización arancelaria es a través de números codificados para todos los productos y tiene como objetivo permitir la identificación de los productos exportados.

Tabla 4. Clasificación arancelaria del producto

Partida arancelaria nacional	PRODUCTO	Subpartida arancelaria
18.06: Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao.	Barra Chocolate Chuncho con quinua 	18.06.90.00.00: Los demás, bloques, barras y tabletas x .

Nota: Descripción Arancelaria descrito por Aduanet (2022).

Confirmamos la presencia de subtítulos en el sitio web del gobierno de la SUNAT (fuente de primera mano), que es una clasificación de productos similares vendidos por MACHUPICCHU FOODS en EE.UU.

Figura 2. Subpartida del producto

Consulta de Declaraciones de Exportacion Definitiva aduanet.gob.pe												
06/07/2022	7558	1	78,400.00	3014	VERDE	20,000.00	800	CL CHILE	1	18.03.10.00.00	LICOR DE CACAO EN BLOQUE EN CAJAS DE 25 KG	
06/07/2022	4920	2	122,342.40	3014	VERDE	14,515.20	1440	US UNITED STATES	1	18.06.90.00.00	CHOCOLATE DE LECHE EN BARRA /CAJA X 10.08KG	
06/07/2022	4920	2	122,342.40	3014	VERDE	14,515.20	1440	US UNITED STATES	2	18.06.90.00.00	CHOCOLATE EN BARRA 55% CACAO CON QUINUA CHUNCH CAJA X 10.08KG	

COMERCIO PERÚ

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS

Empresa	%Var 20-19	%Part. 20
MACHU PICCHU FOODS S.A.C.	--	77%
COMPAÑIA NACIONAL DE CHOCOLATES D...	--	10%
ARCOR DE PERU S A	--	5%
F Y D INVERSIONES S.A.C.	--	3%
MOLITALIA S.A	--	2%
ECOANDINO S.A.C.	--	2%
EXPORTADORA LINOS PERU SOCIEDAD A...	--	0%
NUTRY BODY SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	--	0%
COOPERATIVA AGRARIA INDUSTRIAL NA...	--	0%
Otras Empresas (83)	--	0%

Fuente: SUNAT (Referente a la partida seleccionada)

PRINCIPALES MERCADOS

Mercado	%Var 20-19	%Part. 20	FOB-20 (miles US\$)
Estados Unidos	--	60%	11,829.94
Canadá	--	11%	2,166.52
Colombia	--	6%	1,224.51
Bolivia	--	5%	980.43
Chile	--	5%	924.23
Ecuador	--	5%	917.37
Australia	--	2%	313.37
Paraguay	--	1%	294.94
Brasil	--	1%	162.47
Otros Países (28)	--	4%	879.13

Fuente: SUNAT

Nota: Descripción Arancelaria descrito por Aduanet (2022).

Con base en nuestra investigación de mercado, en SIICEX notamos que esta empresa de alimentos de Machupicchu Foods, exporta a Estados Unidos por más de 20 años.

Figura 3. Empresas exportadoras

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

	2020												2019											
	DIC	NOV	OCT	SEP	AGO	JUL	JUN	MAY	ABR	MAR	FEB	ENE	DIC	NOV	OCT	SEP	AGO	JUL	JUN	MAY	ABR	MAR	FEB	ENE
KG	5.54	6.09	5.70	5.43	6.57	6.34	6.77	6.03	5.67	5.81	5.96	6.58	5.89	5.59	6.09	5.19	5.83	5.92	5.75	5.93	4.67	5.91	5.25	5.86

Fuente: SUNAT

ARANCELES PREFERENCIALES

CÓDIGO ARMONIZADO
 180690 CHOCOLATE Y DEMÁS PREPARACIONES ALIMENTICIAS QUE CONTENGAN CACAO, EN RECIPIENTES O ENVASES INMEDIATOS CON UN CONTENIDO 2 KG (EXC. EN BLOQUES, EN TABLETAS O EN BARRAS, ASÍ COMO EL CACAO EN POLVO)

APC PERU-EEUU (Cronograma EEUU)

Harmonized Tariff Schedule of the United States - US HTS (SA 2002)

Subpartida	Descripción	Arancel preferencial		
		Cuota (TM)	Intracuota (%)	Extracuota
				Específico (\$/kg) + Ad valorem (%)
18069001	Cocoa preps, not in blocks/slabs/bars, subj. to gen. note 15 of the HTS	0	0	0.00 \$/kg + 0.00 %
18069005	Cocoa preps, (dairy prod. descr. in add US note 1 to Ch.4), not in blocks, slabs or bars, subj. to add. US note 10 to Ch 4, not GN15	0	0	0.00 \$/kg + 0.00 %

Nota: Descripción Arancelaria descrito por Aduanet (2022).

También verificamos el precio FOB de Machupicchu Foods de USD/\$5.54 en diciembre de 2020. Hemos conciliado los precios en la tabla de EE. UU. y confirmamos que no habrá tarifas preferenciales en 2022.

Verificamos en Walmart que el precio del mismo producto se ofrece a un precio de US\$6.95 dólares americanos.



1.3. Flujograma de proceso de producción

Es una herramienta para representar la secuencia de acciones en un proceso (UIEG, 2020, p. 16). El proceso de fabricación se inicia con la compra de materias primas y seguirá los siguientes pasos.

Figura 4. Flujograma proceso de Producción

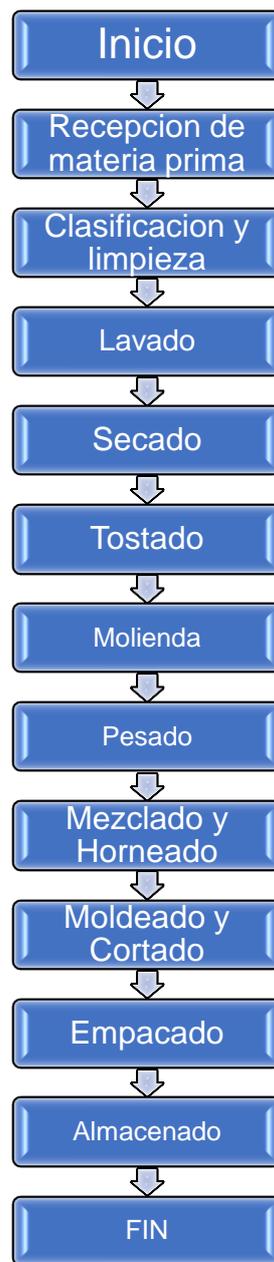


Figura 4. *Flujograma de Adquisición*



Nota: Proceso de producción del producto descrito por Chancay, M. (2016).

DESCRIPCION DEL FLUJOGRAMA

a) Adquisición del chocolate en barra con quinoa

La primera fase se enfoca en la compra de chocolate chuncho en barra con quinoa se verifica con un control de calidad, luego se le da una presentación final al producto.

b) Envasado

Este proceso consiste en envasar la barra de cacao con quinoa en una presentación de envoltura de aluminio bio-orientado metalizado con el peso neto de 50 gr.

c) Rotulado y etiquetado

En esta etapa se enfoca en rotular la etiqueta del producto cumpliendo con todos los requisitos de acuerdo al "Código de Regulaciones Federales: Etiquetado de Alimentos".

d) Empaquetado:

En esta etapa se empaquetará el producto en una caja de cartón reciclado corrugado para su presentación comercial del producto.

e) Almacenado

En esta etapa, el producto de chocolate chuncho en barra con quinoa ya se encuentran almacenadas como productos terminados en los respectivos empaques.

CAPITULO II

2. APROVISIONAMIENTO

“La gestión de aprovisionamiento se refiere al abanico de actividades que una empresa emprende para contratar proveedores” (Aguilar y Tejada, 2019, p. 3). En ese sentido, se basa en derivar reservas, donde puedan cumplir con los requisitos especificados y encaminar el trabajo hacia la entrega física.

2.1. Proveedores potenciales

Los proveedores tienen la obligación de producir el producto que se venderá en el mercado, satisfaciendo así la demanda real del mismo (Aguilar y Tejada, 2019, p. 6).

Tabla 5. Proveedores para la elaboración del producto

Proveedores potenciales del Producto					
Nombre	Rubro	Descripción de actividad	Moneda	Lugar	Ruc
AGRO INDUSTRIAS PUMA REAL S.R.L. (PUMATIY)	Productor de Chocolate con quinoa	Proveedor	Soles	Cusco	20603092873
CONVECA Perú S.A.C.	Productor de Chocolate con quinoa	Proveedor	Soles	Cusco	20607747530
INKAC QACHI S.A.C.	Productor de Chocolate con quinoa	Proveedor	Soles	Cusco	20604781664.

Tabla 6. Proveedores potenciales de empaque

Proveedores potenciales de empaque					
Nombre	Rubro	Descripción de actividad	Moneda	Lugar	Ruc
BIO CUSCO S.R.L.	Fabricación de Envases	Fabricante	Soles	Cusco	20450631940
CONSORCIO ROSAPACK S.A.C.	Fabricación de empaques	Fabricante	soles	Cusco	20607581844
ARTPACK PERÚ S.A.C	Fabricación de envases	Fabricante	soles	Cusco	20512906584

Tabla 7. Proveedores potenciales de Rotulado

Proveedores potenciales de rotulado					
Nombre	Rubro	Descripción de actividad	Moneda	Lugar	Ruc
COLOR SERVICIOS PUBLICITARIOS E.I.R.L.	Etiquetado e imprenta	Servicio	Soles	Cusco	20604026807
KEYSAN S.A.C.	Rotulado e gigantografía	Servicio	soles	Cusco	20600401557
GRUPO CAMARENA E.I.R.L.	Servicios de imprenta	Servicio	soles	Cusco	20607424897

Nota: Proveedores descrito por Andina (2018).

2.2. Matriz de Selección de proveedores

Una matriz es una herramienta estratégica utilizada para analizar los proveedores de una empresa en las compras (Aguilar y Tejada, 2019, p. 12).

Tabla 8. Matriz de selección de proveedores de materia prima

Requisitos	Calificación	AGRO INDUSTRIAS PUMA REAL S.R.L. (PUMATIY)		Conveca Perú S.A.C.		INKAC QACHI S.A.C.	
		punto	valor	punto	Valor	Punto	Valor
Calidad de producto	30%	3	0.9	2	0.6	4	1.2
Precio	30%	4	1.2	2	0.6	3	0.9
Disponibilidad de entrega	20%	4	0.8	3	0.6	3	0.6
Competencia productiva	10%	4	0.4	3	0.3	4	0.4
Capacidad técnica de producto	10%	3	0.3	2	0.2	3	0.3
Total	100%		3.6		2.3		3.4
		Seleccionado					

Nota: Proveedores descrito por Peña y Rodríguez (2018).

Tabla 9. Evaluación de proveedores de materia prima

Ponderación
Muy malo: 1
Malo: 2
Bueno: 3
Muy bueno: 4

En la sección de proveedores se explica el proceso de selección de varias empresas para elegir quien es el adecuado para nuestro proveedor, de esta manera “AGRO INDUSTRIAS PUMA REAL S.R.L.” es Nuestro proveedor.

Matriz de selección de proveedor de empaque

Tabla 10. Matriz de selección de proveedores de empaque

Requisitos	Calificación	Bio Cusco S.R.L.		Consorcio Rosapack S.A.C.		Artpack Perú S.A.C	
		Punto	valor	Punto	Valor	Punto	Valor
Calidad de producto	30%	4	1.2	1	0.3	2	0.6
Precio	30%	4	1.2	2	0.6	3	0.9
Tiempos de entrega	20%	4	0.8	1	0.2	3	0.6
Ubicación del proveedor	10%	3	0.3	3	0.3	2	0.2
Certificación	10%	3	0.3	2	0.2	3	0.3
Total	100%		3.8		1.6		2.6
		Seleccionado					

Nota: Proveedores descrito por Peña y Rodríguez (2018).

Tabla 11. Evaluación de proveedores de empaque

Ponderación
Muy malo: 1
Malo: 2
Bueno: 3
Muy bueno: 4

La sección de proveedores en empaques muestra el proceso de selección de varias empresas para elegir a nuestro proveedor altamente calificado, a saber, "BIO CUSCO S.R.L." como nuestro proveedor.

Matriz de selección de proveedor de rotulado

Tabla 12. Matriz de selección de proveedores de rotulado

Matriz de selección de Proveedor de rotulado							
Requisitos	Calificación	Color Servicios Publicitarios E.I.R.L.		Keysan S.A.C.		Grupo Camarena E.I.R.L.	
		punt	valor	punt	Valor	Punto	Valor
Calidad de producto	30%	3	0.9	2	0.6	2	0.6
Precio	30%	4	1.2	1	0.3	3	0.9
Tiempos de entrega	20%	4	0.8	3	0.6	3	0.6
Ubicación del proveedor	10%	3	0.3	3	0.3	2	0.2
Certificación	10%	3	0.3	1	0.1	3	0.3
Total	100%		3.5		1.9		2.6
		Seleccionado					

Nota: Proveedores descrito por Peña y Rodríguez (2018).

Tabla 13. Evaluación de proveedores de rotulado

Ponderación
Muy malo: 1
Malo: 2
Bueno: 3
Muy bueno: 4

En la sección de proveedores de la etiqueta del producto se muestra el proceso de selección de varias empresas para elegir quien es elegido como nuestro proveedor, de esta manera "COLOR SERVICIOS PUBLICITARIOS E.I.R.L." Nuestro proveedor.

2.3. Control de calidad

El control de calidad esta supervisada por CODEX de la FAO y la OMS en Perú desarrollaron lineamientos alimentarios para resguardar la salud del cliente empleando tácticas seguras en la comercialización de alimentos para el mercado internacional (Promperú, 2015, p.36).

Por ello, la normativa internacional "ISO 22000" contiene varias normas que enfocan en la gestión de seguridad alimentaria durante el proceso de calidad del producto barras de cacao con quinua, donde la inocuidad de los alimentos hace posible hallar e inspeccionar los peligros vinculados con la elaboración de productos en un nivel aceptable.

Norma ISO 22000

La norma "NTP-ISO 22000.2006" describe los requisitos para la gestión de la inocuidad del producto de las barras de quinua cacao para garantizar la inocuidad en todo el procedimiento de fabricación hasta la entrega del producto al cliente final.

La División de Registro Sanitario y Certificación Sanitaria (DIGESA)

El objetivo de Digesa es evaluar el cumplimiento de acuerdo con la documentación técnica del producto con los requerimientos para la emisión del certificado de registro de higiene y generar un sistema de codificación único para los productos de barra de cacao con quinua (Minsa, 2020, p.19).

Certificado Oficial Sanitario (SENASA)

El certificado sanitario para la exportación de Chocolate en barra con quinua se emite a solicitud de la empresa, siguiendo los requisitos como inspección de lotes y análisis microbiológicos, que se especifican en la norma sanitaria vigente (Minsa, 2020).

Registro Sanitario

Según el art. Reglamento 102 del “Reglamento de Supervisión y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas”, los productos de barra cacao con quinua pasarán al D.S. 007-98-SA de acuerdo con los requisitos del registro (Minsa, 2020, p.3).

REQUISITOS DE ACCESO AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS SEGÚN EL RAM – PROMPERU (2020)

El sitio web de Requisitos de Acceso al Mercado (RAM) es la principal fuente de información creada por PROMPERÚ para brindar información regulatoria sobre los requisitos no arancelarios de los principales productos que ofrecemos para la exportación.

Toda la información recopilada en este sitio web proviene de fuentes oficiales, como las autoridades nacionales de cada país, según la búsqueda. (Minsa, 2020, pág. 3):

- Registro sanitario: es un documento que autoriza a una persona natural o jurídica a producir, envasar e importar productos destinados al consumo humano.
- Certificado de libre comercialización: quien haya emitido el certificado de acuerdo a las normas vigentes en el respectivo país.
- Certificado orgánico: confirmación de que los cultivos se manejan de acuerdo con las reglas de producción orgánica

- Certificados voluntarios: garantía de que los procesos, productos y servicios cumplen con los estándares de seguridad y calidad.

Figura 5. Normativas peruanas de calidad



Nota: Normativas peruanas. Fuente: Google.com

2.4. Costo de fabricación o adquisición

El costo total de producción es esencialmente un análisis de gastos que calcula la contribución de cada departamento de la empresa a la producción del producto final (Promperú, 2015, p. 36).

Tabla 12. Costo de Adquisición

COSTO DE ADQUISICION DE MATERIA PRIMA O PRODUCTO CHOCOLATE EN BARRA CHUNCHO CON QUINOA					
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDADES	COSTO UNITARIO S/	COSTO COMPRA S/.	COSTO ANUAL US\$
MERCANCIA (BARRA DE CHOCOLATE)	199,980	Und	2	399960	102553.85
TOTAL					
TIPO DE CAMBIO	3.9				

DETERMINACIÓN DE COSTOS, UNIDADES DE PRODUCCIÓN, ORDEN DE COMPRA Y NUMERO DE CAJA POR KG

DESCRIPCION	CANTIDAD	UNID.	COSTO UNITARIO EN S/		
UNIDAD DE PRODUCCIÓN	1	Barra Chocolate con Quinoa CHUNCHO	S/2.00		
COSTO DE PRODUCCIÓN	1	Kg. (20 unid.)	S/40.00		
UNIDAD COMERCIAL	1	Caja (60 Unid.)	S/120.00		
ORDEN DE COMPRA	3333	Cajas	60	199980	Unidades
PESO BRUTO	3	Kg. Por caja	Caja (60 Unid.)		
DIMENSIONES	Largo	Ancho	Alto		
	27 cm	21 cm	7 cm	3969 cm3	3.969 kg x caja

Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

CAPITULO III

3. ALMACENAMIENTO

“Un almacén puede definirse como un espacio planificado para el almacenamiento y manejo eficiente de mercancías físicas” (Bernando, 2016, p. 18). Por esta razón, toma la forma de actividades logísticas necesarias para apoyar el proceso de producción, el proceso de distribución.

3.1. Estrategia de almacenamiento

Una estrategia de almacenamiento es un conjunto de técnicas y técnicas encaminadas a mejorar la organización y el control del espacio durante el almacenamiento en almacenes (Bernando, 2016, p. 19).

Es importante contar con un buen almacén para los productos ya que permite verificar la infraestructura que este en buenas condiciones para el depósito de los productos. Esta es una razón importante por la cual una empresa mantiene inventario para aumentar las ganancias. El producto terminado se transporta a la fábrica en el congelador, donde se lleva a cabo el proceso de almacenamiento.

Cuzco tiene un clima templado con 19°C durante el día y 0°C por la noche, donde el clima de la ciudad es seco y nos permite crear un almacén que nos permite mantener bien nuestros productos en óptimas condiciones. Mucho espacio: se aprovecha el ambiente para recibir productos de barra de cacao y quinua, creando un ambiente fresco y sus respectivas ubicaciones.

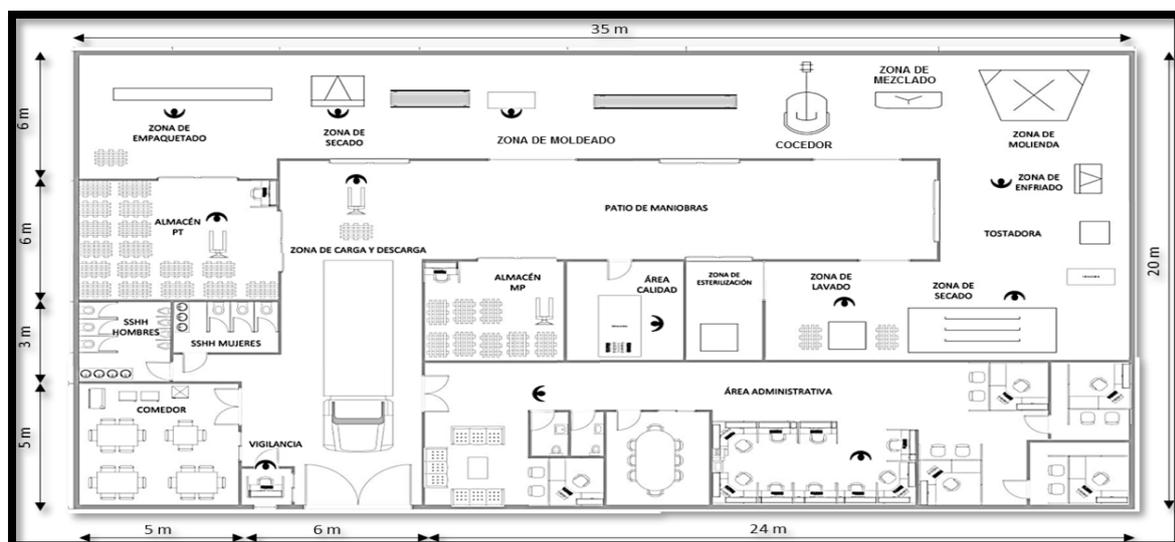
- Ubicación: Debe ser de fácil acceso.
- Equipo y condiciones ambientales: Se requiere un ambiente seco, impermeable y libre de humedad para proteger el equipo.

3.2. Lay-out de almacén

La planificación de almacenes es el diseño o distribución de almacenes según un plan como un paso adelante en la ejecución del proyecto (Bernando, 2016, p. 18).

Esta planta tiene una dimensión de 35 m² x 20 m², donde estará distribuido todas las áreas.

Figura 6. Lay-out de la planta



Nota: Elaboración propia.

3.2.1. Detalle mobiliario en el almacenamiento

El mobiliario es fundamental para un almacén bien distribuido, ya que permite que el proceso de distribución se desarrolle dentro del ambiente interno de la empresa (Bernando, 2016, p. 18).

Tabla 13. *Mobiliario en el almacenamiento*

COSTO MOBILIARIO Y ENSERES DE LOCAL				
TIPO DE BIEN	CANTIDAD	PRECIO UNIDAD S/	PRECIO TOTAL S/	PRECIO TOTAL US\$
Escritorio de madera	2	500	1000	256.41
Sillas	4	100	400	102.56
Laptop	1	2500	2500	641.03
Extintor	1	100	100	25.64
Impresora HP	1	350	350	89.74
Pallet de madera	11	20	220	56.41
Estantes de madera	2	500	1000	256.41
TV	1	1100	1100	282.05
Telefono	1	100	100	25.64
Celular mobil	2	800	1600	410.26
TOTAL			8370	1428.21
CAMBIO DE DÓLAR	3.9			

Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

3.3. Costo fijo de almacén

Son los costos de almacenamiento los que mantienen el almacén activo y su material fluyendo (Bernando, 2016, p. 10). 21).

Tabla 14. *Costo fijo de almacén*

COSTOS GENERALES OFICINA ADMINISTRATIVA (Cusco)			
DESCRIPCION	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL	COSTO US\$
Pago de alquiler de local	1500	S/ 18,000.00	4615.38
Servicio de luz	30	S/ 360.00	92.31
Servicio de agua	20	S/ 240.00	61.54
Servicio de transporte interno	40	S/ 480.00	123.08
Servicio de teléfono e internet	80	S/ 960.00	246.15
TOTAL	1670	S/ 20,040.00	5138.46154

Cambio de dólar	3.9		
-----------------	-----	--	--

Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

CAPITULO IV

4. ROTULADO Y ETIQUETADO

Las etiquetas nos permiten conocer los alimentos, de dónde proceden, cómo se han conservado, de qué están hechos o cómo contribuyen a nuestra dieta. Es por esto que la información nutricional de los alimentos es la razón por la cual es tan importante tener una regulación (Zippelius, 2017, p. 17).

Como se mencionó, el etiquetado de alimentos significa proporcionar a los consumidores información suficientemente de manera clara y comprensible permitiendo tomar una decisión correcta.

4.1. Modelo de etiquetas y rotulado del producto

Las etiquetas y rótulos se basan en la marca e imágenes descriptivas que identifican el producto dentro de su envase (Zippelius, 2017, p. 19).

Figura 7. Etiqueta del producto



Nota: Elaboración propia.

4.2. Normas técnicas aplicables

Los estándares actuales requieren que las etiquetas incluyan información comercial básica para que los consumidores sepan cuáles son los contenidos (Zippelius, 2017, p. 19).

Todos los alimentos extranjeros vendidos en los Estados Unidos deben estar etiquetados de acuerdo con las reglamentaciones aplicables que se hallan en el "Código de Regulaciones Federales: Título 21, Parte 101, Etiquetado de Alimentos" (21 CFR 101). De lo opuesto, las autoridades de USA impiden la entrada de productos a su zona.

4.3. Proceso de rotulado

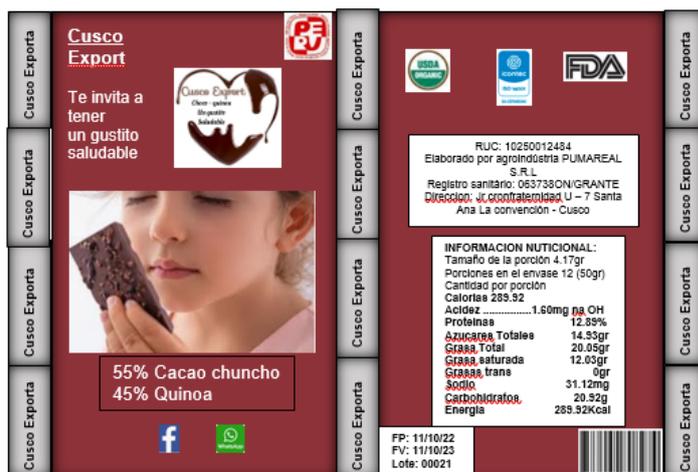
El enfoque del proceso es proporcionar a los consumidores información sobre las características específicas del producto, sus métodos de fabricación, procesamiento y/o conservación, propiedades y contenido (Zippelius, 2017, p. 19).

Deben contener la información necesaria para ser incluidas en las etiquetas generales y declaraciones nutricionales, incluidas las etiquetas de los productos:

- ❖ Nombre Comercial: Permite posicionar en el mercado.
- ❖ País de origen: Producto peruano, reconocido mundialmente como un producto orgánico de calidad.
- ❖ Imagen del producto.
- ❖ Contenido neto: la cantidad de nuestro producto es de 50gr
- ❖ Valor nutricional: la información y las especificaciones muestran su valor nutricional en porcentaje
- ❖ Imagen de Origen: Muestra el origen de la población y la región en la que se creó la población
- ❖ Códigos de barras: Proporcionan información legible.
- ❖ Certificación: La certificación más importante para productos orgánicos es USDA ORGANIC

La información general de la etiqueta debe medirse en libras u onzas y debe estar en inglés, indicando la cantidad necesaria de nutrientes en los alimentos que sirve. También, debe tener la forma de una tabla de nutrición. Si se traduce correctamente, esta información también está disponible en ambos idiomas.

Figura 8. Rotulado del producto



Nota: Elaboración propia.

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

En la presenta tabla se detalla los tiempos y costos del proceso de rotulado en un flujograma

Tabla 15. Flujograma de proceso rotulado

DIAGRAMA DE PROCESO					
ROTULADO y ETIQUETADO DE CACAO CHUNCHO EN BARRA CON QUINOA					
ACTIVIDAD	OPERACION	INSPECCION	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCION
Revisar la etiqueta					2 minutos
Colocar la etiqueta en el producto					3 minutos
Ordenar el producto listo					2 minutos
Total	4	3	0	3	7 minutos

Figura 9. Costos de rotulado

COSTO PROCESO DE ROTULADO Y ETIQUETADO					
CONCEPTO	UNIDAD	COSTO S/	COSTO TOTAL	COSTO	COSTO
			S/	MES	\$
Etiquetado	3333	0.2	S/ 666.6		170.92
Rotulado	3333	0.2	S/ 666.6		170.92
TOTAL					
			S/ 1,333.2		341.84
TIPO DE CAMBIO	3.9				

Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

CAPITULO V

5. EMPAQUE

"El empaque se considera un contenedor protector y un paquete de objetivos comerciales" (Alberto, 2019, p. 19). Se menciona anteriormente, el empaque tiene como objetivo principal de proteger productos durante su transporte a través de contenedores.

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

La ficha técnica es una herramienta que necesitan los exportadores para comunicar los parámetros técnicos de sus productos de forma estandarizada y sencilla (Alberto, 2019, p. 19).

Tabla 16. *Ficha técnica de empaque*

Ficha técnica	
Características físicas del Empaque secundario	
Ancho	8 cm
Alto	1 cm
Largo	16 cm
Color	Guinda oscura
Tipo	Caja
Material	Reciclable
Capacidad	1 unidad

Nota: Embalaje descrito por Propecarton (2022).

5.2. Criterios usados para la selección de el empaque

Teniendo en cuenta sus características, los envases se pueden dividir en: Envases primarios. Envases secundarios. Envases terciarios (Alberto, 2019, p. 21).

Seleccione cuidadosamente nuestro envasado de productos y las cuales son los siguientes:

- Los materiales utilizados son biodegradables y pueden transportar fácilmente y una amplia protección del producto.
- Brinda protección asequible y rápida.
- La calidad del embalaje es muy resistente a los impactos.
- Colores naturales respetuosos con el medio ambiente.
- Disponible en diferentes colores.

5.3. Proceso de empaque

Es el proceso de acopio y embalaje de los artículos destinados al transporte, refiriéndose no solo al embalaje como presentación e imagen del producto, sino a todo el proceso que asegura la adecuada captación y optimización de los recursos (Alberto, 2019, p. 23).

Envase secundario:

El material utilizado es de cartulina simple eco-amigable en el cual estará sobrepuesto el rotulado y el etiquetado de nuestro producto, permitirá la buena conservación que producto se dañe y se manipule directamente, las medidas son de 16cm X 8cm x 1 cm, el cual permite un mejor cuidado del producto.

Envase terciario:

Este tipo de cartón troquelado se procesa en diferentes patrones de acuerdo a las necesidades de su producto, por lo que no hay costo de fabricación de moldes.

Las cajas de cartón corrugado recortadas hechas de materiales reciclables son de 27cm x 21cm x 7cm para garantizar una entrega óptima y mantener el producto intacto al momento de trasladarlo al puerto destino.

Figura 10. Empaque del producto



Nota: Elaboración propia.

5.4. Tiempo y costos del proceso de empaçado

Tabla 17. *Flujograma de proceso empaçado*

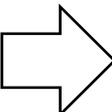
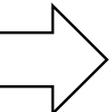
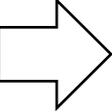
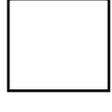
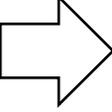
DIAGRAMA DE PROCESO					
EMPAÇADO DE BARRA DE CHOCOLATE CHUNCHO CON QUINOA					
ACTIVIDAD	OPERACION	INSPECCION	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCION
Revisar que este correctamente Rotulado y etiquetado					3 minutos
Revisar que la fecha de producción y vencimiento sea el exigido					3 minutos
Retoques finales					2 minutos
Colocar y ordenar en la caja					2 minutos
Total	4	3	0	2	10 minutos

Tabla 18. *Costos del proceso de empaçado*

COSTO PROCESO DE EMPACADO				
CONCEPTO	UNIDAD	COSTO S/	COSTO TOTAL S/	COSTO MES \$
Servicio Empaque de cartón	3333	0.5	S/ 1,666.50	427.31
TOTAL			S/ 1,666.50	427.31
TIPO DE CAMBIO	3.9			

Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

CAPITULO VI

6. EMBALAJE

“El empaque es un material utilizado para proteger la estructura de la primera y segunda capa, lo que permite el apilamiento, la facilidad de manejo y la formación de unidades en grandes cantidades” (Alberto, 2019, p. 22). En resumen, como se mencionó anteriormente, el embalaje protege el producto durante el envío y facilita el almacenamiento.

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Figura 11. *Ficha técnica del Film*

Ficha técnica del embalaje	
Materiales para embalaje: Film STRETCH	
Características físicas	
Código	SF20A-15.0
Metros lineales	1500 metros
Color	Transparente
Adherencia	Ambas caras

Espesor	20 micras
Peso neto	13.80 kg 240 kg
Peso bruto	15.00 kg 241 kg

Nota: Embalaje descrito por Andexport. (2022).

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

El criterio se basa en la identificación de las condiciones de envío para posibles soluciones y la indicación del tipo de embalaje requerido (Alberto, 2019, p. 26).

El criterio usado en el embalaje de productos debe considerarse de acuerdo el tipo de transporte, temperatura, humedad e influencia que determinaran las posibles soluciones. Entre ellos, muestra los tipos de embalaje requeridos.

6.3. Proceso de embalaje

Esto es todo lo que se requiere durante el acondicionamiento de los productos para protegerlos y/o agruparlos temporalmente para dar cuenta de su manejo, transporte y almacenamiento (Alberto, 2019, p. 27).

Fabricada con polietileno 100%, dicho material es estirable tiene propiedades adhesivas y de estiramiento, alta resistencia, elongación y transparencia, y se utiliza principalmente para envasar y contener productos para un transporte o almacenamiento seguro.

Nuestro material de Film Stretch están fabricadas con polietileno de baja densidad utilizando la mejor tecnología para permitir que sean 100% reciclables. El producto se caracteriza por su resistencia al estiramiento y adherencia.

Figura 12. Embalaje del producto



Nota: Material Film. Fuente: Google.com

6.4. Tiempo y costos de proceso de embalaje

Tabla 19. Tiempo de proceso embalaje

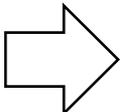
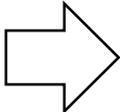
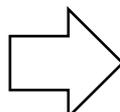
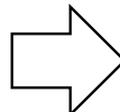
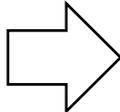
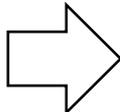
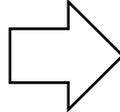
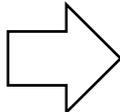
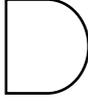
DIAGRAMA DE PROCESO					
EMBALAJE DE BARRA DE CHOCOLATE CHUNCHO CON QUINOA					
ACTIVIDAD	OPERACION	INSPECCION	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCION
Revisar las cajas su marcado					4 minutos
Armar las cajas					6 minutos
Colocar los esquineros en el interior de las cajas					5 minutos
Colocar estiker de rotulado de exportación					5 minutos
Contabilizar las 40 barras de chocolate dentro de la caja					5 minutos
Colocar zuncho a la caja					6 minutos
Cerrar cada caja con cinta stretch film					5 minutos
Colocar y apilarlo en el área de recojo					4 minutos
Total	8	7	0	7	40

Tabla 20. Costos de embalaje

COSTO DE PROCESO DE EMBALAJE						
EMBALAJE	No.	UNIDAD	COSTO S/	COSTO TOTAL	COSTO US\$	
Servicio de embalaje	3333	cajas	0.4	S/ 1,333.20	341.8461538	
Cinta stretch film	200	Rollos	25	S/ 5,000.00	1282.051282	
TOTAL				S/ 6,333.20	1623.897436	

TIPO DE CAMBIO	3.9				
----------------	-----	--	--	--	--

Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

CAPITULO VII

7. UNITARIZACION

La paletización es un proceso logístico forma parte de las diversas actividades de procesamiento requeridas para preparar pedidos (Gonzales 2014, p. 45).

7.1. Ficha técnica de pallet seleccionado

La documentación técnica del pallet le permitirá ver sus especificaciones logísticas en función del almacenamiento, manipulación, embalaje, transporte y carga (Schettini, 2007, p. 66).

Tabla 21. *Ficha técnica de pallet*

Ficha de técnica del pallet	
Características físicas	
Descripción	Pallet de Madera "Europallets"
Área	1200 x 800 mm
Longitud	1000 mm
Peso aprox.	25kg
Carga movida	2 000 kg
Carga paralizada	5 500 kg
Accesos	3
Material	Madera
Importe de cajas por pallet	18 cajas

Nota: Pallet seleccionado descrito por Transeop (2022).

7.2. Criterios usados para la selección del pallet

Al transportar mercancías, paletizar mercancías, se debe procurar llevar todo el pallet con el peso adecuado (Schettini, 2007, p. 68).

Elegirlos correctamente en base a factores como el tamaño o la resistencia, asegura la buena labor de la cadena transportadora.

Los pallets de madera conquistan un lugar más significativo en el almacén de las empresas exportadoras. Es por esta razón, que son mejores que las alternativas anteriores, reduciendo así los costes de envío.

7.3. Proceso de paletización

Las medidas del pallet de madera son 1200 mm x 800 mm, su altura es de 150 mm, su capacidad de carga es de 5500 kg y su peso propio es de 25 kg.

Para exportación hay 11 tarimas en el contenedor, cada tarima contiene 18 cajas de cartón corrugado retornables.

Este aspecto es fundamental porque garantiza que la madera esté tratada químicamente para evitar la presencia de hongos o insectos, lo que asegura que estamos ante pallets que no tienen características fúngicas, que garantizamos el correcto tratamiento de nuestra mercancía.

Figura 13. Material de pallet de madera

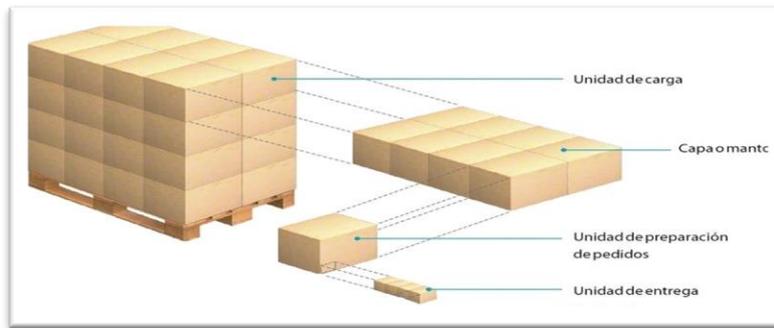


Nota: Pallet de madera. Fuente: (2022).

7.4. Plano de estiba del pallet

El apilamiento es el proceso de colocar y distribuir correctamente las mercancías en diferentes unidades de carga (Schettini, 2007, p. 69).

Figura 14. Pallet de madera



Nota: Plano para pallet de madera. Fuente: Transeop (2022).

7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado

Tabla 22. Tiempo y costos del proceso de paletizado

DIAGRAMA DE PROCESO					
TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE PALETIZACION					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
Revisamos el tamaño de la carga y la paleta	●	■	➡	◐	10 min
Aseguramos la carga	●	■	➡	◐	10 min
Se recubre la carga	●	■	➡	◐	10 min
Embarque	●	□	➡	◐	10 min
TOTAL	4	3	0	3	40

Tabla 23. Costos de paletizado

COSTOS DEL PROCESO DE PALETIZACION							
UNITARIZACION	Cantidad	Unidad	Costo Unitario		Costo mensual S/.		Costo mensual \$
Caja	3333	Cajas	S/	0.20	S/	666.60	170.923077
Pallet	11	Unid.	S/	2.50	S/	27.50	7.05128205
TOTAL					S/	694.10	177.974359
Tipo de cambio	3.9						

Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

CAPITULO VIII

8. CONTENEDORIZACION

Es un contenedor mecánico con características específicas, cuyo propósito es proteger y recoger las mercancías para facilitar su movimiento y transporte, el cual es considerado como una sola unidad de carga (Schettini, 2007, p. 63).

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Esta hoja de datos se refiere a unidades estándar y debe considerarse solo como una guía, ya que el tamaño del contenedor varía según el modelo y el fabricante (Gonzales, 2014, p. 45).

Tabla 24. Ficha del contenedor

Ficha de técnica de tipo contenedor	
Características físicas	
Nombre	Contenedores Reefer 20 pies
Longitud interior	5, 44 m
Ancho interior	2, 29 m
Alto interno	2, 27 m
Puerta Ancha	2, 23 m
Alto puerta	2, 10 m
Tara	3.080 kg
Carga Max.	27, 400 kg
Bulto	28,30 cm ³

Nota: Contenedor seleccionado, descrito por Trafimar (2022).

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

Para elegir el tipo de contenedor adecuado, tenga en cuenta lo siguiente: Tamaño. Tanto la cantidad como las características del producto determinan el tamaño del envase (Gonzales, 2014, p. 48).

En el traslado marítimo existe varias clases de contenedores, cada uno diseñado para un propósito específico. Si elige el producto correcto, puede garantizar que su producto llegará a su destino a tiempo. Entre las ventajas de los contenedores destaca la seguridad y confianza que brindan.

Es importante comprender la certificación de contenedores y el cumplimiento de ISO. Los estándares internacionales lo ayudarán a elegir el

contenedor adecuado. Por último, verifique los códigos de cumplimiento ISO, los certificados y el revestimiento del tanque.

8.3. Proceso de contenedorización

Es la práctica de transportar mercancías en contenedores de la misma forma y tamaño (Gonzales, 2014, p. 50).

Un refrigerador de 20 pies mide 5,00 m de largo, 2,29 m de ancho y 2,27 m de alto. La carga útil estimada es de 27, 400 kg.

Para exportación, el contenedor contiene 18 tarimas de 397 cajas de cartón corrugado retornables cada una, sumando un total de 11.910 barras de chocolate de cacao y quinua.

Características del enfriador:

- ❖ Tanques aislados con equipo eléctrico para enfriar o calentar el aire del contenedor.
- ❖ Especialmente diseñado para el transporte de productos a temperatura controlada de productos perecederos.
- ❖ Aplica para los modos de traslado marítimo y aéreo.

Figura 15. Tipo de Contenedor a MAERSK Reefer

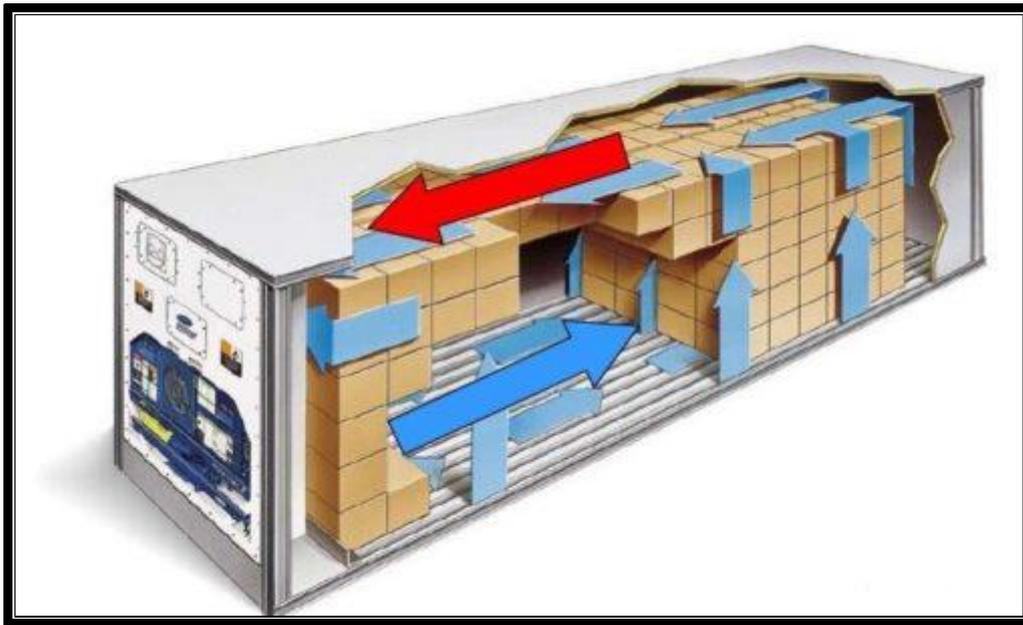


Nota: Contenedor seleccionado, descrito por noticiaslogisticaytransporte.com (2022).

8.4. Plano de estiba del contenedor

El plano de carga es un documento que deben llevar todos los buques que transporten contenedores. Consiste en un croquis que muestra la ubicación de cada contenedor en el barco. (Gonzales, 2014, p. 51).

Figura 16. Plano de estiba del contenedor



Nota: Plano de estiba del contenedor reefer Maerks. Fuente: RFL CARGO (2022).

8.5. Tiempo y costos de contenedorización

Tabla 25. Costos de contenedorización

COSTOS DEL PROCESO DE CONTENEDORIZACION				
CONCEPTOS	Unidades		COSTO S/	COSTO US\$
Alquiler de contenedor	1	S/	9,000.00	2307.69
Cintas y sujetadoras de carga	6000	S/	2,500.00	641.03
Alquiler de maquinaria para estiba y desestiba	2	S/	1,000.00	256.41
Operador	2	S/	1,200.00	307.69
TOTAL		S/	13,700.00	3512.82
TIPO DE CAMBIO EN DOLARES	3.9			

Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

CAPITULO IX

9. TRANSPORTE

El transporte implica el movimiento de personas o mercancías en el espacio físico, facilita la movilidad, brinda acceso al territorio y juega un papel importante en el desarrollo económico y social de un país (González, 2013, p. 11).

9.1. Proveedores del transporte interno

Suelen ser empresas que se especializan en clientes muy específicos o regiones que entregan localmente (González, 2013, p. 14).

Cuenta con mucha experiencia permitiendo brindar un mejor servicio de calidad de forma eficiente.

Tabla 26. Empresa de transporte interno



Nota: Transporte Interno. Fuente: Jetsmart (2020).

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

Los costos de flete son costos asociados con los bienes y suministros utilizados durante los servicios, distribución, retiro y la entrega de los bienes (González, 2013, p. 15).

Tabla 27. Costo de traslado interno

COSTO DEL TRANSPORTE INTERNO			
	COSTO TOTAL		
Embarque	S/	70.00	17.95
Manipuleo (Movilización)	S/	15.00	3.85
Tracción	S/	20.00	5.13
Almacenaje	S/	25.00	6.41
Gasto Administrativo	S/	45.00	11.54
Pesaje /Re-pesaje	S/	45.00	11.54
Inspección de precintos y daños	S/	50.00	12.82
Uso del Muelle	S/	30.00	7.69
Verificación de Temperaturas	S/	25.00	6.41
Monitoreo y Registro	S/	25.00	6.41
Conexión y Registro	S/	15.00	3.85
TOTAL	S/	365.00	93.59
Cambio de dólar		3.9	

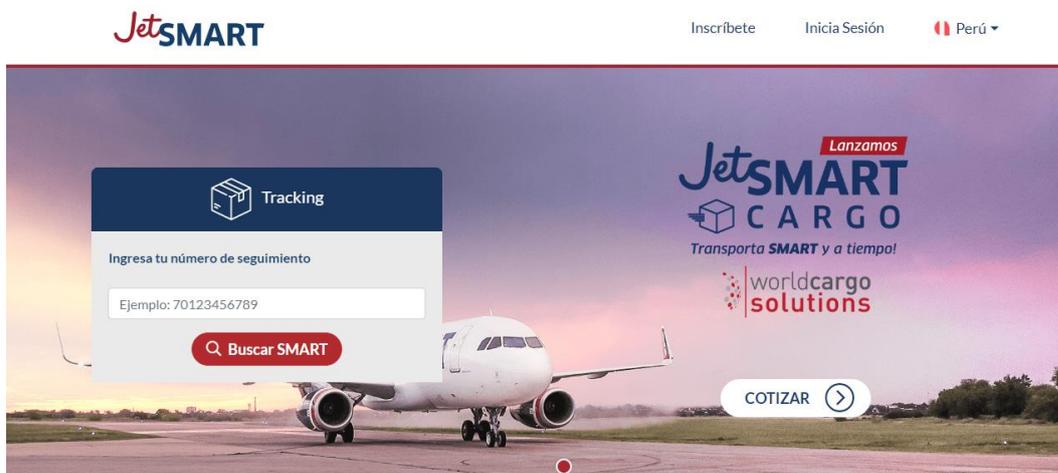
Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

El transporte internacional es un conjunto de medios de transporte que posibilita el movimiento de personas y mercancías entre países (González, 2013, p. 17).

Jetsmart brinda el servicio de envío internacional teniendo la garantía del servicio brindado a través de su certificación.

Figura 17. Empresa de transporte internacional



Nota: Transporte Internacional. Fuente: Tahan Logistic (2022).

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

El flete aéreo es el precio que paga un usuario por transportar mercancías de un aeropuerto a otro. El flete marítimo, por su parte, es el costo de los servicios de transbordo de mercancías en contenedores que se transbordan en un buque (González, 2013, p. 19).

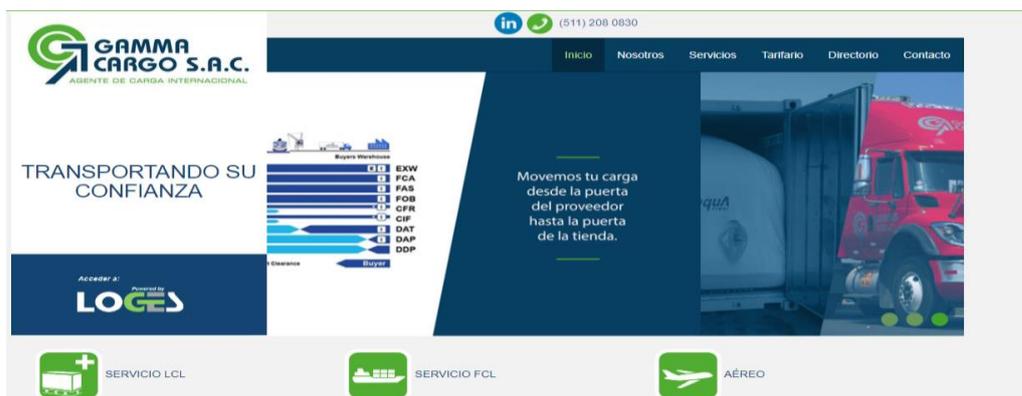
CAPITULO X

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio internacional es una relación de propiedad que dicta que las transacciones se consideran realizadas dentro de una sola empresa (Durán y Ventura, 2003, p. 54).

10.1. Agentes de aduana

Figura 18. Agentes de aduana



Nota: Agente de aduana. Fuente: Gamma Cargo S.A.C. (2022).

10.2. Costo de agenciamiento

Forman parte del valor en aduana y corresponden al valor generado por las importaciones (Durán y Ventura, 2003, p. 55).

El RH en la cadena logística se identifica paso a paso a los clientes y demostramos todo nuestro conocimiento y gestión en esta materia (Durán y Ventura, 2003, p. 62)

Tabla 28. Costo de agenciamiento

COTIZACION DE COSTOS DE AGENCIAMIENTO			
CONCEPTO	20/40 DRY (US\$)	RH	UNIDAD
Control documentario de agencia	70	50	BL
Coordinación y supervisión de embarque	100	130	Contenedor
Gastos administrativos	50	4	Factura
TOTAL	220		

Nota: Elaboración propia. Fuente: Exel (2022).

10.3. Aseguradoras

Es una entidad comercial privada cuyo objeto es brindar seguros de riesgo a personas físicas y jurídicas para protegerlas de posibles daños y accidentes (Durán y Ventura, 2003, p. 63)

Figura 19. Aseguradora Mapfre



Nota: Aseguradora. Fuente: Mapfre (2022).

CLAUSULAS DE SEGURO MAPFRE

La aseguradora se encarga de indemnizar a pérdida o daño de los bienes declarados durante el transporte, hasta lograr el límite de la suma asegurada.

La mercadería será embalada correctamente para lograr su propósito de proteger la carga.

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

Se busca lograr una aseguradora para el tipo de carga marítima y cuide de todo riesgo que pueda sufrir la mercadería durante el transporte, manipuleo. Riesgos de pérdida, robo, desastre

Una póliza es un documento que forma un contrato de seguro (Durán y Ventura, 2003, p. 75).

Figura 20. Póliza de Seguros



POLIZA DE SEGUROS TRANSPORTE

Nº 137 - 10944 - 02377

MAPFRE seguros generales considerando:

La propuesta de seguros presentada por el contratante o la cotización efectuada por el asegurador y su aceptación por parte del contratante y con arreglo a las condiciones generales y particulares estipuladas e incorporadas a este contrato, conocidas y aceptadas por ambas partes, todo lo cual se considera parte integrante de la presente póliza, asegura a:

IDENTIFICACION DE LA POLIZA

Producto	Barra de cacao con quinoa	Periodo de vigencia
Sucursal	BANCA SEGUROS TRADICIONAL	Desde las 00:00 hrs. del 22 / 09 / 2022
Corredor	BBVA Corredora Técnica de Seguros Ltda.	Hasta las 24:00 hrs. del 21 / 08 / 2023
RUT Corredor	89.540.400- 7	



IDENTIFICACION DE LA POLIZA

Proponente	: Cusco Export E.I.R.L.		
Asegurado	: OSCAR QUIspe AYMA	RUT Asegurado	: 97.022.000 - 7
Dirección	: Pasaje los pinos s/n, Cachimayo	Fono	: +51 974 719 666
		Ciudad	: Cachimayo - Cusco

CONDICIONES DEL CONTRATO

Póliza Hipotecaria Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Chile (BBVA y/o Banco)	
Cartera Incendio	
* Contratante: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Chile	
* Beneficiario: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Chile	
* VIGENCIA DE LA COBERTURA	
Inicio: 00:00 hrs del 22 de Septiembre 2022	TOTAL: US\$ 62.20
Termino: 24:00 hrs del 21 de Agosto 2023	

Página 1

Nota: Aseguradora. Fuente: Mapfre (2022).

10.5. Terminales de almacenamiento

Una terminal de almacenamiento es un depósito utilizado para almacenar mercancías cargadas o descargadas por vía aérea, marítima o terrestre (Ransa, 2021).

Ransa tiene el servicio de logística en almacenamiento temporal y posee contenedores especializados como refrigerados, graneleros, carga rodante y carga de proyecto en diversos sectores de la industria del comercio exterior.

- Almacenamiento de mercancías en términos temporales.
- Brindar facilidades y recursos para los trámites aduaneros.
- Control y seguridad de la carga.

Figura 21. Empresa Ransa



Nota: Terminal de almacenamiento. Fuente: Ransa (2021).

CAPITULO XI

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

La infraestructura portuaria es crucial para el comercio, ya que la mayoría de las importaciones y exportaciones se transportan a través de puertos marítimos (Sanguinetti, 2021, p. 51).

La logística internacional es un proceso logístico diseñado en torno a la entrega de productos a un mercado internacional en los términos acordados por compradores y vendedores (Sanguinetti, 2021, p. 53).

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

Puerto de los Ángeles

El puerto de los Ángeles es un puerto importante para la comercialización entre los Estados Unidos y Sudamérica. Por ello, se manifiesta como el puerto más activo de USA, con una continuidad de más 100 años de servicio.

Al mismo tiempo, es uno de los primordiales puertos del mundo con equipos eléctricos con manejo de carga que garantizan servicios rápidos a varias partes del mundo.

Figura 23. Puerto marítimo de los Ángeles



Nota: Fotografía tomada de google

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

USA posee un plano aproximadamente 9.833.517 kilómetros cuadrados. Este país posee una infraestructura desarrollada para el transporte marítimo y aéreo, cuya infraestructura es muy eficiente que accede llegadas de personas y embarcaciones por medio de otros mercados externos. Del mismo modo, su infraestructura portuaria y aeroportuaria enfatiza en el mundo como el primer puesto en manipulación de carga.

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

Puertos marítimos

Puerto de Miami

Miami es uno de los centros económicos del sur de la Florida y las terminales emplean aproximadamente a 300.000 personas. De hecho, en 2020 los casos de Covid-19 aumentó en un 1,5 % en las actividades comerciales.

Puerto de Los Ángeles

El número de contenedores en el edificio compuesto del puerto de Los Ángeles ha alcanzado 84 embarcaciones, y se continúan eliminando cada vez más baterías de contenedores vacías y completas pasando por alto ambos puertos en dos puertos.

Aeropuertos

- **Aeropuerto San Diego**

Se manifiesta como el aeropuerto más concurrido de los Estados Unidos, con más de 570 vuelos diarios a destinos nacionales e internacionales, y las aerolíneas que operan aquí atienden a 50 destinos sin escalas durante todo el año.

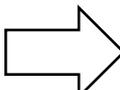
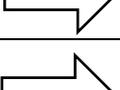
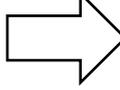
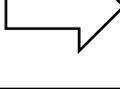
- **Aeropuerto Jhon Kenedy**

Se contempla como el aeropuerto más enorme del noreste de los Estados Unidos, lo que permite atender el tráfico aéreo internacional e intercontinental de larga distancia de manera directa y sin escalas.

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

El proceso de exportación es una serie de actividades que se deben realizar para vender un producto fuera del país en el que se produjo (Sanguinetti, 2021, p. 60).

Tabla 29. Proceso de importación y nacionalización

DIAGRAMA DE PROCESO					
ESTRUCTURA DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Solicitud de Información</i>					2 días
<i>Envío de Lista de Precios</i>					1 día
<i>Solicitud de Cotización</i>					1 día
<i>Envío de la Proceso de Importación</i>					2 días
<i>Confirmación de la PI</i>					1 día
<i>Solicitud Orden de Compra Oficial</i>					1 día
<i>Envío de Costo de importacion oficial</i>					1 día
<i>Lead Time (arribo de carga – tiempo de entrega) (Auditoría en Origen)</i>					20 días
<i>ETA (hora estimada de arribo) ETB (hora de atraque) ETD (hora de desembarque)</i>					30 días
<i>Proceso de Nacionalización En EEUU</i>					5 días
<i>Proceso de Levante y Traslado</i>					2 días
TOTAL	11	7	4	11	63

El tránsito empieza desde la salida del puerto Callao - Perú al puerto de los Ángeles – EE. UU., cuyo tránsito es de 20 días.

Figura 22. Proceso de Envío a los Ángeles EEUU

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)				Días de tránsito (***)	Frecuencia de salida (***)	Líneas navieras
		Contenedores			Mercadería Consolidada Tm/m ³			
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	Manzanillo (México)	2,400	3,700	5,500	80	7	SEMANAL	Ver líneas
Callao	San Diego (Estados Unidos)	2,500	3,700	5,500	80	20	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Long Beach (Estados Unidos)	2,600	3,750	5,600	80	22	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Los Angeles (Estados Unidos)	2,650	3,750	5,650	80	20	SEMANAL	Ver líneas

Nota: Exportación a puerto los Ángeles. Fuente: Siicex. (2022).

Figura 23. Mapa de exportación a los Ángeles



Nota: Mapa de exportación. Fuente: Siicex. (2022).

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

El proceso de envío de barras de cacao, chocolate y turrón a los Estados Unidos está sujeto a regulaciones federales y estatales diseñadas para asegurar a los consumidores estadounidenses que los productos importados cumplen ciertos estándares de salud, composición, calidad y son reconocidos por las agencias competentes (Sunat, 2021, p.13).

Los envíos de muestras sin valor comercial deben utilizar los procedimientos de Envíos y Procedimientos Especiales de Control de “Mercancías Limitadas (INTA-PE.00.06)”. Para utilizar este procedimiento, las excepciones especificadas del número 5 del departamento anterior y otros procedimientos especiales relacionados.

11.6 Proveedores de servicios logísticos en país destino

Figura 24. Servicios logísticos vía marítima y Servicios logísticos vía Área



Nota: Servicios logísticos en Estados Unidos. Fuente: Thelogisticsworl. (2022).

CAPITULO XII

12. DISTRIBUCIÓN

La logística internacional corresponde a los procesos logísticos destinados a llevar los productos al mercado internacional en pleno cumplimiento de las condiciones previamente pactadas entre compradores y vendedores (Garzón, 2017, p. 78).

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor y consumidor.

Figura 25. Secuencia comercial proveedor y consumidor



Nota: Elaboración propia. Fuente: Alicia, A. (2022).

Proveedor:

La función es abastecer el mercado internacional con Barra de cacao con quinoa para satisfacer la demanda internacional del producto.

Brokers:

Promover la venta de productos a cambio de una agencia independiente y pueden actuar en nombre de importadores o exportadores

Distribuidor

Sus funciones incluyen acopio y repartición de mercancías permitiendo ser responsable en brindar servicios relacionados para asegurar la entrega y venta de productos.

Importador:

Son empresas que se encargan en que los productos enviados cumplan con los requisitos aduaneros en el país importador, donde sean entregados para su venta o enviados a un almacén.

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

Un canal de distribución es un conjunto de rutas que elige una empresa para llevar un producto desde el momento de su creación hasta el consumidor final (Garzón, 2017, p. 80).

Para comercializar en el mercado estadounidense hay varias maneras de distribuir los productos, pero, la más conveniente es establecer una relación con:

- Mercado minorista:

Supermercados que entregan productos directamente a los consumidores y realizan ciertas promociones coordinadas en sus instalaciones para incrementar las ventas.

- Cadenas de supermercados

El canal enfocado en supermercado son las pequeñas empresas llamadas tiendas de conveniencia o tiendas de la esquina donde cobran alguna ganancia.

- Tiendas y cadenas de productos naturales

Los productos de las tiendas de cadena, como el expendio de chocolate en barra, son tiendas, Walmart, Target, Mac'ys.

Fig. 26 Supermercado Walmart



Fig. 27 Supermercado Target



Nota: tomada de google

12.3. Ficha de perfil de proveedores actuales

Un proveedor es una empresa o individuo que suministra bienes o servicios a otra persona o empresa (Garzón, 2017, p. 83).

Tabla 30. Ficha de perfil del producto

Nombre de la empresa	Nombre comercial	Lugares de venta	Costo	Descripción	Figura
Peruvian Amazon	Oquidea	Tiendas mayoristas	\$ 12.50	Chocolate orgánico quinua 80 GR	
The Obroma Inversiones S.A.C.	QuinoaCrunch	Market	\$ 11.90	Chocolate caja tableta renzo costa quinua crunch 35 Gr	
Republica del cacao	Dark chocolate	Hipermercado	\$ 13.00	Chocolate Negro 75% con Quinoa Tostada	
Foods S.A.C.	Quinoa Bars	Supermercado	\$ 12.00	Barra de quinua con pasas y chocolate	
San Leticia S.A.C.	Nutry body	Tienda retail	\$ 11.99	Quinoa, Chocolate Bitter 70%	

Nota: Empresas exportadoras. Fuente: Siicex (2022).

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

Los canales más influyentes en USA son (Siicex, 2021):

- ✓ Supermercados e hipermercados: Los supermercados se consideran como los negocios con grandes ventas anuales.
- ✓ Supercentros: Son establecimientos ubicados en las afueras de los núcleos urbanos que comercializan diferentes tipos de productos en una misma zona.

- ✓ Tiendas gourmet: Este establecimiento ha permitido general un posicionamiento muy importante en los últimos tiempos.
- ✓ Walmart es una multinacional americana, con una oferta de empleo a más 2 millones de personas. Walmart cuenta con más de 11 000 tiendas, sus precios bajos y la variedad de productos importados permite liderar como un hipermercado, llamado también super centro
- ✓ Target es una gran cadena de almacenes que tiene ventas al por menor, detrás de Walmart en EEUU resulta siendo una cadena grande de supermercado en EEUU y en otros países.

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

INCOTERMS es un conjunto de reglas que definen las obligaciones de los compradores y vendedores en las ventas internacionales en relación con la entrega de mercancías de manera sencilla y transparente (Siicex, 2021, p. 34)

En el Incoterm FOB el exportador asume la obligación de entregar mercadería a borde del buque en el puerto de destino. Colabora con los tramites de aduana de exportación, también en el proceso de carga de la mercadería en el buque.

El importador deberá pagar el flete y el seguro de la mercadería que está adquiriendo, de posibles dañoso perdidas cuando la mercadería sobre pasa la borda del buque. (Mincetur, plan estratégico nacional exportador 2013)

El Incoterms utilizado es FOB para el envío de chocolate en barra con quinua, cuya elección es elegido por Cusco Export E.I.R.L. porque les permite controlar sus envíos y elegir la ruta y el tiempo de tránsito. En el procedimiento de exportación inicial se utiliza una carta de crédito a 90 días, que ofrece mayor seguridad al mayorista reduciendo el riesgo de que el importador no cumpla su promesa.

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

La entrega de alimentos en EE. UU. generalmente se realiza a través de la entrega minorista.

Las empresas que ingresan a este mercado por primera vez, especialmente las pequeñas y medianas empresas, suelen utilizar una combinación de ambos tipos de agencias, distribuidores o intermediarios comerciales.

En este sentido, el grupo de compras ha prestado más atención al lado de las compras y ha ayudado a los minoristas a aumentar las ganancias y ganar más participación de mercado.

Agentes de carga – Transporte marítimo – agente de aduna

12.7. Tendencias actuales de comercialización

Al cierre del 2020, las exportaciones de cacao de Perú tuvieron un valor de \$279,8 millones, siendo los principales destinos para los países como Estados Unidos, Italia, Malasia, España, México y Chile (Diario Peruano, 2021).

CAPITULO XIII

13. Matriz de costos de exportación

Cuadro resumen que muestra toda la operación de exportación, detallado los costos en los que incurre (Siisex, Prompex)

Tabla 31. Costos de exportación

MATRIZ DE COSTO A EXPORTAR			
CONCEPTOS	No. Unidades	COSTO TOTAL S/.	COSTO US\$
COSTO DE MATERIA PRIMA	199980	S/ 399,960.00	102553.85
COSTO DE EMPACADO		S/ 1,666.50	427.31
PROCESO DE EMBALAJE		S/ 6,333.20	1623.90
PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN		S/ 26,466.50	6786.28
PROCESO DE PALETIZACIÓN		S/ 694.10	177.97
COSTOS DOCUMENTO DE EXPORTADOR		S/ 50.00	12.82
COSTO DE TRANSPORTE INTERNO		S/ 7,166.50	1837.56
MANEJO DE CARGA		S/ 880.00	225.64
PESAJE O CUBICAJE DE CARGA		S/ 40.00	10.26
TOTAL COSTO DE SERVICIO		S/ 399,960.00	102553.85
Cambio de dólar	3.9		

Nota: Elaboración propia. Fuente: Excel (2022).

CAPITULO XIV

14. Evaluación económica financiera

Resulta en cuadro de divisiones, en el cual se muestra las inversiones del proyecto, el financiamiento, presupuestos de ingresos y egresos, y finalmente el estado financiero. Este cuadro nos permite observar la rentabilidad de nuestro proyecto con financiamiento o sin financiamiento. (Economia.unam.mx)

Tabla 32. Flujo de caja financiero

FLUJO DE CAJA ECONOMICO Y FINANCIERO DE 5 AÑOS						
CONCEPTO	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
I. INGRESOS						
INGRESOS POR VENTA		S/ 1,999,800.00	S/ 2,099,790.00	S/ 2,199,780.00	S/ 2,299,770.00	S/ 2,399,760.00
VALOR RESIDUAL		-	-	-	-	-
II. EGRESOS		-S/ 1,637,076.32	-S/ 1,710,112.40	-S/ 1,797,099.78	-S/ 1,901,484.63	-S/ 2,026,746.45
II.1. INVERSION TOTAL	-S/ 500,000.00					
II.2. COSTOS DEL SERVICIO		-S/ 506,493.20	-S/ 607,791.84	-S/ 729,350.21	-S/ 875,220.25	-S/ 1,050,264.30
II.3. GASTOS DE OPERACIÓN		-S/ 101,915.00	-S/ 122,298.00	-S/ 146,757.60	-S/ 176,109.12	-S/ 211,330.94
II.4. IMPUESTO A LA RENTA		-S/ 386,094.41	-S/ 351,605.91	-S/ 308,203.72	-S/ 256,121.10	-S/ 193,621.94
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	- 500,000.00	S/ 362,723.68	S/ 389,677.60	S/ 402,680.22	S/ 398,285.37	S/ 373,013.55
VAN	S/ 647,891.84					
TIR		71%				
TKO		20%				
INVERSION	-S/ 500,000.00					
PRESTAMO	S/ 350,000.00					
SERVICIO DE DEUDA		-S/88,660.44	-S/ 90,996.41	-S/ 93,682.78	-S/ 96,772.10	-S/ 100,324.82

GASTOS FINANCIEROS - INTERES		-S/ 52,500.00	-S/ 44,713.43	-S/ 35,758.88	-S/ 25,461.15	-S/ 13,618.75
AMORTIZACIONES		-S/51,910.44	-S/59,697.01	-S/68,651.56	-S/78,949.30	-S/90,791.69
ESCUDO TRIBUTARIO		- 15,750.00	- 13,414.03	- 10,727.66	- 7,638.34	- 4,085.63
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 150,000.00	S/ 153,902.79	S/ 180,856.71	S/ 193,859.33	S/ 189,464.48	S/ 164,192.66
VANF	S/ 438,007.54					
TIRF	113%					
WACC	15%					
APOORTE DE CAPITAL	350,000.00					
SALDO DE LA CAJA RESIDUAL	0					
SALDO NETO		S/ 153,902.79	S/ 180,856.71	S/ 193,859.33	S/ 189,464.48	S/ 164,192.66

Nota: Elaboración propia. Fuente: Excel (2022).

14.1.1. Costo de oportunidad de capital

Tabla 33. Costo de oportunidad

WACC	15%
------	-----

Nota: Elaboración propia. Fuente: Excel (2022).

14.1.2. Valor actual Neto

Tabla 34. VAN

VAN	647,891.84
-----	------------

Nota: Elaboración propia. Fuente: Excel (2022).

14.1.3. Tasa Interna de Retorno

Tabla 35. TIR

TIR	71%
-----	-----

Nota: Elaboración propia. Fuente: Excel (2022).

CONCLUSIONES

1. Se concluye que el producto de barra energética a base chocolate con quinua ha crecido en el mercado estadounidense y los consumidores están demandando más productos orgánicos creando un mercado que necesita ser desarrollado.
2. El mercado estadounidense tiene dominio adquisitivo y está dispuesto a cancelar por productos beneficiosos para su salud.
3. El mercado de Estados Unidos se ha envuelto una pieza clave para las exportaciones de la empresa Cusco Export E.I.R.L., debido a la gran demanda donde podrán exportar 3333 cajas Barras de Chocolate Chuncho con quinua en 4 container Reefer de 20 pies.
4. El Incoterm seleccionado es "FOB", donde cumplirá un papel fundamental en todo el proceso de exportación. Al respecto, la empresa "Gamma Cargo S.A.C." desempeña un papel de apoyo como agente de aduanas.
5. La exportación de barras de cacao con quinua requiere de un capital de S/.500.000.00 de los cuales S/.350.000.00 son prestados por caja.
6. Financieramente el trabajo de monografía es factible con una TIR de 71% y un valor presente neto de S/. 647,891.84

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda analizar periódicamente la actitud de los clientes que ingresan al mercado objetivo, especialmente a los nuevos mercados, para adaptarse a los cambios y brindar buenos productos de calidad con el fin de satisfacer sus necesidades.
2. Se propone promocionar tanto el producto como la marca comercial para incrementar ganancias para la empresa Cusco Export en nuevos supermercados.
3. Se recomienda analizar otros segmentos de mercado con demanda creciente para reducir costos de producción y brindarnos precios más competitivos.
4. Se recomienda elegir nuevos proveedores y asegurarse de que cuenten con certificados de calidad para cumplir con demandas mayores del producto que exportamos.
5. Se recomienda diversificar las presentaciones del producto como barras de chocolate con frutas, con café, con sal de maras.
6. Es aconsejable analizar la ruta estableciendo una nueva estrategia de mejora cada trimestre donde la compañía puede tener una mejor distribución.
7. Se sugiere realizar un plan estratégico de ventas a corto, mediano y largo plazo

REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS

- Aguilar, B., & Tejada, C. (2018). *Gestión de aprovisionamiento interno y su relación con la competitividad en empresa*.
https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2281/Bryan_Aguilar_Carmen_Tejada_Tesis_Titulo_Profesional_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Alberto, T. (2019). *SISTEMA DE EMPAQUE, ENVASE, EMBALAJE Y ETIQUETAS*.
[https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/14382/Guía Práctica Sistema de Empaque Envase Embalaje y Etiqueta para una Exportación %28002%29.pdf?sequence=5&isAllowed=y](https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/14382/Guía_Práctica_Sistema_de_Empaque_Envase_Embalaje_y_Etiqueta_para_una_Exportación_%28002%29.pdf?sequence=5&isAllowed=y)
- Alicia, R. (2022). *El proceso de desarrollo de productos en 6 etapas* .
<https://asana.com/es/resources/product-development-process>
- Andexport. (2022). *FICHA DE REQUISITOS TÉCNICOS DE ACCESO AL MERCADO DE EE.UU.* Revista de Exportemos.
[https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/Chocolate en tableta.pdf](https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/Chocolate_en_tableta.pdf)
- Andina. (2018). *Empresas de cacao de Cusco logran convenios comerciales*. Agencia de Andina. <https://andina.pe/agencia/noticia-empresas-cacao-cusco-logran-convenios-comerciales-belgica-704096.aspx>
- Bernando, A. (2016). *GESTIÓN DE INVENTARIOS Y ALMACENAMIENTO FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES. Corporación Universitaria*.
- Chancay, J. (2016). *UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABI Elaboración de una barra energética a base de Quinoa y Stevia como fuente de proteínas y aceites (omega 6 y omega 3) PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL. UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO* .

- Diario el exportador. (2022). *PROMPERU, Directorio Logístico*.
<https://directoriologistico.promperu.gob.pe/Consulta/Resultado?servicio=2&pais=1&departamento=7&empresa>
- Diario Gestión. (2019). *Chocolateros peruanos tienen las mayores oportunidades en mercado Premium de EE.UU. | ECONOMIA | GESTIÓN*.
<https://gestion.pe/economia/chocolateros-peruanos-mayores-oportunidades-mercado-premium-ee-uu-263497-noticia/>
- Diario Peruano. (2021). *Chocolate y cacao peruanos destacan en el International Chocolate Awards 2020-2021*. <https://elperuano.pe/noticia/120719-chocolate-y-cacao-peruanos-destacan-en-el-international-chocolate-awards-2020-2021>
- Durán, J., & Ventura, V. (2013). *Comerci o intrafirma: concepto alcance y magnitud*.
- Gamma Cargo S.A.C. (2022). *Agente Internacional de Carga*.
<https://www.gammacargo.com/>
- Garzón, A. (2017). *Distribución Física Internacional*.
<http://www.areandina.edu.co>
- GESTIÓN. (2017). *Cacao Chuncho del Cusco ingresará a mercados extranjeros con marca colectiva Kall Kakao*. <https://gestion.pe/economia/cacao-chuncho-cusco-ingresara-mercados-extranjeros-marca-colectiva-kall-kakao-138544-noticia/>
- Gonzales, M. (2014). *Clasificación de las Cargas Logísticas*.
http://www.cefadigital.edu.ar/bitstream/1847939/403/1/TFI_2014_EPGRM_G4C4_21.pdf
- González, P. (2013). *Transporte y Logística Internacional. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria*.
- JetSMART. (2022). *Vuelos de Carga, JetSMART Perú Sitio Oficial*.

https://jetsmart.com/pe/es/?gclid=Cj0KCQjw4omaBhDqARIsADXULuU1pF4vNCoudU91U8IM4U3sNyEODnDejnXtX5-AacURaUIkJTssJB4aAqzNEALw_wcB

MAPFRE. (2022). *Seguros de Transportes*. <https://www.mapfre.com.pe/seguro-transportes/>

Minsa. (2020). *Certificación y Registro Sanitario | DIGESA*. <http://www.digesa.minsa.gob.pe/DHAZ/certificacion.asp>

Peña, L., & Rodríguez, Y. (2018). Procedimiento de Evaluación y Selección de Proveedores basado en el Proceso de Análisis Jerárquico y en un Modelo de Programación Lineal Entera Mixta. *Ingeniería*, 23(3). <https://doi.org/10.14483/23448393.13316>

Promperú. (2015). *RAM, Requisitos para el mercado internacional*. <http://ram.promperu.gob.pe/condiciones-uso.html>

Propecartón. (2022). *Cajas Troquedas*. <https://propecarton.com.pe/cajas-troquedas/>

Ransa. (2021). *Almacenaje - RANSA*. <https://www.ransa.biz/peru-almacenaje/>

RFL CARGO. (2022). Soluciones Logísticas a medidas. *Uniwersytet Śląski*, 7(1), 343–354. <https://doi.org/10.2/JQUERY.MIN.JS>

Sanguinetti, J. (2021). *Facilitación del comercio, infraestructura y cadenas globales de valor*.

Schettini, G. (2022). Envases, unitarización. *Revista Idex*.

Siicex. (2022). *Index - Rutas Maritimas*. <https://rutasmарitimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,3,2,17>

Sunat. (2021). *Procedimientos - IMPORTACION DEFINITIVA - MUESTRAS*. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/importacion/importac/procEspecif/inta-pe-01-06.htm>

Thelogisticsworl. (2022). *Soluciones Logísticas*. <https://thelogisticsworld.com/>

Trafimar. (2022). *Trafimar – Expertos en Movilidad Internacional, Logística y Servicios Portuarios. mpulsamos la innovación en soluciones de servicio a través del compromiso, excelencia, precisión y agilidad, trabajando siempre con pasión*. <https://trafimar.com.mx/>

Transeop. (2022). *¿Necesitas Enviar Palets? Envío de Pallets al Mejor Precio* 🏆. <https://www.transeop.com/>

UIEG. (2020). RUTA PARA EXPORTAR. *Portal de Economía*.

Zippelius, V. (2017). *Nueva regulación en el etiquetado, rotulado, envases y publicidad en los alimentos*. <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:jaJCOiL5lxsJ:https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/derechoysociedad/article/download/19892/19930/&cd=15&hl=es&ct=clnk&gl=pe>

ANEXOS

ANEXO 01. DUA

Figura 26. Documento DUA

DUA PROV. DE EXPORTACION						
Aduana	Código	DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)			2	REGISTRO DE ADUANA
MARÍTIMA DEL CALLAO	122					
Nº Orden	Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	Nº DUA Prov.	Nº Declaración: 072520	
003585	42	2	NORMAL	2022 - 072520	Fecha Numeración: 22/09/22	
1 IDENTIFICACION	1.1 Importador/Exportador				Sujeto a: BARRA DE CACAO CON QUINOA	
	CUSCO EXPORT E.I.R.L.					
1.2 Código y Documento de Identificación		1.3 Dirección de Importador/Exportador			1.4 Cod.Ubi.Geo.	
2- 19444825830		PASAJE LOS PINOS S/N, CACHIMAYO, CUSCO				
3 TRANSPORTE	3.1 Empresa Transporte		3.2 Nº Manifiesto	3.3 Vía Transporte		
	RANSA			1 - MARITIMO		
3.4 Fecha Termino Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) Código		3.6 Unidad Transporte (T/R)		3.7 Aduana D/S Código
--/------		-				
4 ALMACEN	4.1 Depósito Temporal Código		4.2 Depósito A.Autorizado Código		4.3 Plazo Solicitado	
	3033		-		0	
5 TRANSACCION	5.1 Entidad Financiera Código			5.2 Modalidad Código		
	- 0			OTRAS FORMAS DE PAGO - 7		
6 VALOR ADUANA	6.1 Valor Clausula de Venta	6.2 Comisión Exterior(Referencial)	6.3 Otros Gastos Deducibles	6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Neto de Entrega(FOB)	
		0	0	0	US\$ 73,385.90	
OTROS DATOS DILIGENCIA	Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.Físicas	Total U.Comercial.	
	1,167 kg	1,167 kg	183 cajas	183 cajas	US\$ 536.19	

ANEXO 02. CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Figura 27. Contrato compraventa internacional

CONTRATO DE COMPRA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento, el Contrato de Compra Venta que celebran de una parte CUSCO EXPORT E.I.R.L., empresa constituida bajo las leyes del Perú, señalando domicilio para efectos del presente contrato en Pasaje los pinos s/n – Cachimayo, departamento de Cuzco, debidamente representada por el Sr. Oscar Quispe Ayma, identificada con DNI 25001248 a quien en adelante se le denominará "El Vendedor"; y, de la otra parte, ZM GLOBAL TRADING, debidamente representada por Rafael Moisés Gil Pastor, con RUC. 20563578239 señalando domicilio para efectos del presente contrato en 150 East 58th St., 30th Floor, New York, N.Y. 10155, EE. UU, según poder inscrito en EE.UU. a quien en adelante se le denominará "El Comprador", en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA: (OBJETO DEL CONTRATO)

Teniendo en consideración las actividades que cada una de las partes realiza, éstas dejan constancia por el presente documento, que consienten en celebrar un Contrato de Compraventa, las cuales deberán cumplir con las siguientes condiciones:

- o **Presentación del producto:** Barra de cacao Chuncho con quinua cuyo envase es Envoltura de papel aluminio el cual contiene 50 gr de producto.
- o **Presentación del embalaje:** Será embalado con el material de Film Stretch para las cajas de cartón corrugado con un contenido de 20 unidades.
- o **Cantidad por embarque:** 5490 unidades dentro de 183 cajas de cartón corrugado doblecontenidos en un pallet.

"El Comprador" se compromete a pagar la mercancía enviada una vez recibida en el lugar designado por ambas partes.

"El Vendedor" se compromete a enviar la mercancía señalada al lugar determinado por ambas partes en el plazo indicado por "El Comprador".

TERCERA: (OBLIGACIONES DE EL COMPRADOR)

6. "El Comprador" debe pagar el precio según lo dispuesto en la Cláusula Quinta del presente contrato.
7. "El Comprador" debe obtener, a su propio riesgo y expensas, cualquier licencia de importación o autorización oficial y realizar, si es necesario, todos los trámites aduaneros, para la importación de la mercancía y, si es necesario, para tránsito de cualquier otro país.
8. "El Comprador" deberá pagar todos los gastos relativos a la mercancía desde el momento en que haya recibido la carga, así como de cualquier otro gasto adicional en que haya incurrido.
9. "El Comprador" debe pagar los gastos previos al embarque de la mercancía, excepto cuando la inspección sea ordenada por las autoridades del país de exportación.
10. "El Comprador" debe cubrir todos los gastos que haya incurrido en obtener los documentos y/o mensajes electrónicos que confirmen la entrega de la mercancía, así como rembolsar aquellos gastos incurridos por "El Vendedor" al prestar su ayuda al respecto.

CUARTA: (TRASPASO DE RIESGO Y DE LA PROPIEDAD)

La modalidad de entrega en el presente contrato será a través del FOB 2010 (Free on Board), donde "El Vendedor" realiza la entrega cuando la mercancía se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque convenido. Eso significa que, "El Comprador" debe soportar todos los costos y riesgo de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto.

"El Vendedor" debe entregar la mercancía a bordo del buque designado por "El Comprador" en la fecha o dentro del plazo acordado, en el puerto de embarque convenido.

"El Vendedor" debe soportar los riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta el momento en que esté a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.

"El Comprador" debe soportar todos los riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde el momento en que esté a bordo del buque en el puerto de embarque convenido.

"El Comprador" debe contratar el transporte de las mercancías desde el puerto de embarque convenido.

QUINTA: (PRECIO Y MODALIDAD DE PAGO)

Como resultado de la valorización de la mercancía, el precio pactado por las partes es de US\$ 73,385.90 FOB con un precio unitario de 1.59 dólares FOB el cual será cancelado por "El Comprador" mediante una carta de crédito irrevocable confirmada una vez recibida la mercancía en correcto estado para su adecuado uso y/o distribución. Para ello, "El Comprador", deberá confirmar a "El Vendedor" la llegada de la mercancía en el buque y punto de carga acordado por ambas partes.

Por tal hecho, "El Comprador" deberá otorgar a "El Vendedor" una carta de crédito a fin de garantizar el compromiso de pago en plazo acordado. Dicha carta de crédito será de carácter irrevocable y con un plazo de vigencia de 4 meses, realizada por el Banco de Crédito del Perú. El monto de la carta de crédito incluye intereses compensatorios a una Tasa Efectiva Anual de 16 %.

En caso que el precio no sea pagado dentro del plazo acordado por las partes, se ejecutará automáticamente la carta de crédito por parte de "El Vendedor", a fin de garantizar el pago de la mercancía vendida y embarcada al punto de embarque determinado por "El Comprador".

Ambas partes dejan expresa constancia que el precio pactado por la adquisición de la mercancía materia del presente contrato equivale al valor de las mismas, renunciando en forma irrevocable al ejercicio de cualquier acción o pretensión que tenga por objeto cuestionar dicho precio.

SEXTA: MARCAS REGISTRADAS, SECRETO PROFESIONAL Y PROPIEDAD INDUSTRIAL DEL VENDEDOR

"El Comprador" no utilizará las marcas comerciales, los nombres registrados ni violará el secreto profesional de "El Vendedor" con fines de lucro sin autorización previa de "El Vendedor"

"El Comprador" se compromete a no registrar ni solicitar el registro de ningún nombre, marca comercial o símbolos de "El Vendedor" (o de otros similares que induzcan a confusión con los de "El Vendedor") en el territorio de llegada de la mercancía o en cualquier otro lugar.

SÉPTIMA: CONDICIÓN RESOLUTORIA

El presente contrato quedará resuelto sin responsabilidad alguna para las partes si, con anterioridad a la fecha de entrega de la mercadería acordada en el presente Contrato, tanto "El Vendedor" como "El Comprador" no han obtenido las debidas autorizaciones, licencias de exportación e importación y trámites aduaneros correspondientes de la mercancía por parte de sus representantes legales. En caso de producirse la presente condición resolutoria, "El Vendedor" procederá a la restitución de todas las cantidades entregadas por "El Comprador" en virtud del presente contrato.

En señal de conformidad, los representantes legales de los partes debidamente autorizados de acuerdo a lo señalado en la parte introductoria suscriben el presente contrato que se emite por duplicado y en los idiomas que correspondan tanto a "El Comprador" como "El Vendedor".

OCTAVA: ARBITRAJE

Toda controversia o desacuerdo entre las partes que se derive de la interpretación o ejecución del presente acuerdo, serán sometidos a la decisión inapelable de un Tribunal Arbitral compuesto por tres miembros, uno de los cuales será nombrado por cada una de las partes y el tercero será designado por los árbitros así nombrados. Si no existiera acuerdo sobre la designación de este tercer árbitro o si cualquiera de las partes no designase al suyo dentro de los diez días de ser requerida por la otra parte, el nombramiento correspondiente será efectuado por la Cámara de Comercio de Lima.

El arbitraje será de derecho y se sujetará a las normas de procedimiento establecidas por el Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima.

Cualquier divergencia derivada o relacionada con el presente contrato se resolverá definitivamente con el Reglamento de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional por uno o más árbitros nombrados conforme a este reglamento.

Toda cuestión relacionada con el presente Contrato que no esté expresada o tácitamente establecida por las disposiciones de este Contrato, se regirá por los principios legales generales reconocidos en Comercio Internacional, con exclusión de las leyes nacionales

Firmado en Lima, a los 22 días del mes de Septiembre del 2022.

.....
CUSCO EXPORT E.I.R.L.

.....
ZM GLOBAL TRADING

ANEXO 03. DOCUMENTO PACKING LIST

Figura 28. Packing List

PACKING LIST

SOLD TO	CUSCO EXPORT E.I.R.L Sr. Oscar Quispe Ayma
----------------	--

SHIP TO	, ZM GLOBAL TRADING Rafael Moisés Gil
----------------	---

P.O. # Verbal - George S.

INVOICE # 501

TERMS:

DATE:

QTY	ITEM	PRICE/PER	EXT.
183	CAJAS BARRAS DE CACAO CHUNCHO CON QUINOA	US\$ 58,59	US\$ 10, 721.97
TOTAL INVOICE			

ANEXO 04. DOCUMENTO FACTURA COMERCIAL

Figura 29. Factura Comercial

FACTURA COMERCIAL			
FACTURA COMERCIAL			
EXPORTADOR/SHIPPER		CONSIGNATARIO/CONSIGNEE	
Nombre/Name: CUSCO EXPORT E.I.R.L. Dirección/Address: Pasaje los pinos s/n – Cachimayo Persona Contacto/Contact Name: Teléfono/Telephone: Sr. Oscar Quispe +51 974 719 666 Ayma		Nombre/Name: ZM GLOBAL TRADING Dirección/Address: 150 East 58th St., 30th Floor, New York, N.Y. 10155, EE. UU Persona Contacto/Contact Name: Rafael Moisés Teléfono/Telephone: Gil + 1 202 55-4080	
Fecha de Emisión/Emission Date:		Guía de despacho/AWB:	
DATOS DE CONTENIDO DEL ENVIO / DESCRIPTION OF CONTENT			
Cant./Qty	DESCRIPCIÓN/DESCRIPTION	Valor Unitario/ Unit Value	Valor Total/ Total Value
183 cajas	Barra de cacao Chuncho con quinua	US\$ 58.59	US\$ 10,721.97
TOTALES/TOTALS:			
Factura emitida solo para propósitos de aduana/Invoice only or custom purposes			
RAZON DE LA EXPORTACIÓN/REASON FOR EXPORT			
FIRMA DEL EXPORTADOR			