



UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS

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

**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE ACEITUNAS DE BOTIJA EN
SALMUERA – CHILE**

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

PRESENTADO POR:

Bach. Abimael Angel Santamaría Espinoza

(<https://orcid.org/0000-0002.2800-6805>)

ASESOR:

Mg. Margot Cecilia Corilla Conder

(<https://orcid.org/0000-0002-1578-6558>)

Huánuco – Enero

2023

Dedicatoria

A Alejandra, mi madre, cuyo amor, esfuerzo y paciencia hicieron posible mi desarrollo personal y profesional, así como la cristalización de mis metas. Nada de esto hubiera sido posible sin su ejemplo y sus valiosos consejos.

A mis Hermanos, Anyela y Dilanhm que, con su cariño y constante apoyo, me dieron el ánimo suficiente para continuar con mis metas; cada palabra y cada una de sus sonrisas me ayudaron a seguir adelante.

Agradecimiento

Mi eterna gratitud a cada uno de los asesores de cada uno de los cursos y los módulos. Fue una fuente inagotable de paciencia y conocimiento.

A cada uno de mis amigos y compañeros, a los que están presentes, a los que están lejos y a los que ya lo están. Gracias por su apoyo y por hacer realidad el sueño de ser profesional.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de suficiencia profesional referido a la Exportación de Aceitunas de Botija en Salmuera al mercado de Chile tiene como propósito principal servir de sustento para la obtención de mi título profesional en la carrera de Administración y Negocios Internacionales. Este proyecto detalla cuidadosamente los diversos aspectos y criterios a tener en cuenta para llevar a cabo un proyecto de exportación, en tal sentido, en el primer capítulo, se describen las características del producto a exportar, en este caso las aceitunas de botija en salmuera, envasadas en frascos de vidrio de 720 ml que contiene 600 gramos de producto y parte de su salmuera que ayuda a mantener la frescura y la calidad del producto, al momento de ser consumido. En este capítulo se detalla la clasificación arancelaria del producto y la ficha técnica correspondiente y el flujo grama del proceso productivo. El segundo capítulo se refiere al aprovisionamiento necesario, indicando información acerca de los proveedores, el control de calidad y el costo de adquisición y procesamiento. El tercer capítulo detalla todo lo referente al almacenamiento del producto, sus costos y sus etapas. El rotulado y etiquetado técnico son el tema del cuarto capítulo y él se detallan las normas aplicadas para el diseño de la etiqueta y el rotulado, así como los costos asumidos en este proceso. Los procesos de empaque y embalaje se quedarán en el sexto y séptimo capítulos, respectivamente; la unitarización y la contenedorización son temas inherentes al séptimo y octavo capítulo de forma

respectiva. En el capítulo diez se detallan los aspectos referidos al transporte de productos, tanto a nivel interno como en el país destino. El onceavo capítulo trata sobre los detalles del transporte hacia costas chilenas, mostrando información sobre los puertos de embarque y desembarque y la logística que se proyecta desplegar una vez desembarcada la mercancía. El capítulo doce versa sobre la distribución del producto en el país destino, los detalles del comprador o importador y las perspectivas relevantes al futuro del proyecto. Los capítulos finales, trece y catorce, muestran información referida a los costos del proyecto de exportación y su valuación financiera. Finalmente, se muestran las conclusiones a las cuales hemos arribado.

EL AUTOR

RESUMEN

La aceituna de botija, o aceituna negra peruana, es un fruto de gran calidad y con potencial competitivo frente a otros productos similares en todo el mundo. Su exquisito sabor, su pulpa jugosa y su presentación le han granjeado una gran popularidad y aceptación a nivel internacional. Este ha sido uno de los aspectos principales que se han considerado para la elección de la aceituna negra peruana como el producto para nuestro proyecto de exportación. En lo referente al destino, se ha elegido a Chile por su cercanía, y porque nuestro producto ya tiene cierta preferencia en ese mercado. El producto final que se proyecta exportar es la aceituna negra peruana o aceituna de botija, cosechada ya madura y con el color característico, que es transportada a la planta de procesamiento en donde será sometida a selección, lavado y clorado, esta última acción se realiza con la finalidad de eliminar el sabor amargo inicial del fruto; luego se realiza un nuevo lavado del producto y se procede a fermentarlo en salmuera. Finalizada esta etapa se procede al envasado del producto, para lo cual se utilizarán frascos de vidrio de tapa ancha y de 720 ml de capacidad, se rotula y etiqueta cada frasco y se embalada en cajas de cartón corrugado con capacidad para doce frascos. Luego se procede a preparar las cajas en pallets y contenedores para su transporte a costas chilenas. La vía de transporte elegida es la marítima y el puerto de partida el Callao; el puerto de destino preferido es el de Valparaíso, en Chile, debido a su

cercanía a la ciudad de Santiago donde se encuentra nuestro comprador o importador que es la cadena de supermercados Unimarc.

Luego de realizados los estudios económicos y financieros del proyecto, teniendo en cuenta los gastos que se van a realizar en todo el proceso, desde el momento de la compra de la materia prima en chacra, hasta la entrega del producto al importador, se ha determinado que es un proyecto factible y favorable, tal como se establece en las conclusiones a las cuales hemos arribado.

ABSTRACT

The botija olive, or Peruvian black olive, is a high-quality fruit with competitive potential compared to other similar products throughout the world. Its exquisite flavor, its juicy pulp and its presentation have earned it great popularity and acceptance at an international level. This has been one of the main aspects that have been considered for the choice of Peruvian black olives as the product for our export project. Regarding the destination, Chile has been chosen because of its proximity, and because our product already has a certain preference in that market. The final product that is planned to be exported is the Peruvian black olive or botija olive, harvested already ripe and with the characteristic color, which is transported to the processing plant where it will be subjected to selection, washing and chlorination, this last action is carried out in order to eliminate the initial bitter taste of the fruit; then a new washing of the product is carried out and it is proceeded to ferment it in brine. Once this stage is finished, the product is packaged, for which wide-lid glass jars with a capacity of 720 ml will be used. Each jar is labeled and labeled and packed in corrugated cardboard boxes with a capacity for twelve jars. Then we proceed to prepare the boxes in pallets and containers for transport to Chilean coasts. The transport route chosen is the sea and the port of departure is Callao; The preferred port of destination is Valparaíso, in Chile, due to its proximity to the city of Santiago where our buyer or importer is

located, which is the Unimarc supermarket chain.

After carrying out the economic and financial studies of the project, taking into account the expenses that are going to be carried out throughout the process, from the moment of the purchase of the raw material in the farm, until the delivery of the product to the importer, it has been determined that it is a feasible and favorable project, as established in the conclusions to which we have arrived.

Índice de contenido

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	vi
ABSTRACT	viii
Índice de contenido	x
Índice de tablas	xv
Índice de figuras	xvi

CAPITULO I

1. PRODUCTO A EXPORTAR	17
1.1. Clasificación arancelaria del producto	19
1.2. Ficha Técnica del Producto	20
1.3. Flujograma de proceso de productivo	21

CAPITULO II

2. APROVISIONAMIENTO	23
2.1. Proveedores Potenciales	24
2.2. Matriz de selección de proveedores	25
2.3. Control de calidad	26
2.3.1. Consideraciones principales de composición y calidad	27
2.3.2. Documentos Obligatorios:	29
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición	30

CAPITULO III

3.	ALMACENAMIENTO	32
3.1.	Estrategia de almacenamiento.....	32
3.2.	Lay-out de almacén	34
3.3.	Detalle de mobiliario usado en almacenamiento	34
3.4.	Costo fijo de almacén	35

CAPITULO IV

4.	ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO	36
4.1.	Modelo de etiquetas / rotulado de producto	36
4.2.	Normas técnicas aplicables	38
4.3.	Proceso de rotulado	39
4.4.	Tiempos y costos del proceso de rotulado	40

CAPITULO V

5.	EMPAQUE	41
5.1.	Ficha técnica del frasco de envasado seleccionado	42
5.2.	Criterios usados para la selección del empaque	43
5.3.	Proceso de envasado y empackado	44
5.4.	Tiempo y costo del proceso de empackado	45

CAPITULO VI

6.	EMBALAJE	46
6.1.	Ficha técnica del embalaje seleccionado	47
6.2.	Criterios usados para la selección de embalaje	47
6.3.	Proceso de embalaje	48
6.4.	Tiempos y costos del proceso de embalaje	48

CAPITULO VII

7. UNITARIZACION	49
7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado	50
7.2. Criterios usados para la selección del pallet	51
7.3. Proceso de paletización	51
7.4. Modelo para el paletizado	52
7.5. Plano de estiba del pallet	52
7.6. Tiempos y costos del proceso de paletizado	53

CAPÍTULO VIII

8. CONTENEDORIZACION	54
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado	55
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor	56
8.3. Proceso de contenedorización	56
8.4. Plano de estiba del contenedor	56
8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización	57

CAPÍTULO IX

9. TRANSPORTE	58
9.1. Proveedores del transporte interno	59
9.2. Costo de transporte interno	60
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional	60
9.4. Cotizaciones de flete marítimo	60

CAPÍTULO X

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	62
---	----

10.1. Agentes de aduana	62
10.2. Costo de agenciamiento	63
10.3. Aseguradoras	64
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)	66
10.5. Depósitos temporales	

CAPÍTULO XI

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO	68
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	69
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria del país destino	69
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos	71
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino	74
11.5. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	75

CAPÍTULO XII

12. DISTRIBUCION	76
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	76
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución	77
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	78
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra.	
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización	

12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	80
---	----

CAPÍTULO XIII

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION	81
---	----

CAPÍTULO XIV

14. VALUACION ECONOMICA FINANCIERA	84
--	----

CONCLUSIONES	86
---------------------------	-----------

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA	89
---------------------------------------	-----------

Índice de tablas

Tabla 01	20
Tabla 02	20
Tabla 03	21
Tabla 04	25
Tabla 05	26
Tabla 06	27
Tabla 07	29
Tabla 08	32
Tabla 09	36
Tabla 10	41
Tabla 11	44
Tabla 12	46
Tabla 13	48
Tabla 14	49
Tabla 15	51
Tabla 16	54
Tabla 17	56
Tabla 18	58
Tabla 19	64
Tabla 20	65
Tabla 21	68
Tabla 22	68
Tabla 23	76

Tabla 24	76
Tabla 25	76
Tabla 26	78
Tabla 27	82
Tabla 28	83
Tabla 29	83
Tabla 30	84
Tabla 31	86

Índice de figuras

Figura 01	19
Figura 02	23
Figura 03	35
Figura 04	38
Figura 05	39
Figura 06	53
Figura 07	53
Figura 08	57
Figura 09	71
Figura 10	72
Figura 11	74
Figura 12	75
Figura 13	77
Figura 14	80

CAPITULO I

1. PRODUCTO A EXPORTAR

El producto que se ha seleccionado para desarrollar este proyecto de exportación recibe la denominación de Aceituna de Botija en salmuera que no es otra cosa que la aceituna negra de origen peruano que ha sido procesada en cloro para quitarle el amargor, fermentada en salmuera y envasada en frascos de 720 ml de volumen que contienen 600 gramos de producto y una parte de su salmuera que sirve para mantener el producto fresco y apto para el consumo humano. Una vez finalizado el proceso de producción, la aceituna de Botija es un alimento de consumo directo, por lo cual también recibe la denominación de aceituna de mesa. Es conveniente destacar la calidad de este producto en comparación con sus más cercanos competidores del mercado europeo y toda la parte del hemisferio sur; para esto han contribuido diversos factores desde el hecho de que las condiciones climáticas y geográficas de nuestro país han

hecho posible la maduración del fruto en árbol antes de la cosecha o recojo lo que da lugar a la obtención de un fruto muy sabroso y de pulpa jugosa.

La aceituna, el producto elegido para nuestro proyecto de exportación, no es otra cosa que el fruto del árbol que olivo (*Olea europea* L.); este fruto presenta una forma ovoide, con un tamaño que oscila entre 1 a 4 cm de longitud y con un diámetro aproximado de 0,6 a 2 cm. En un principio presentan una coloración verdosa, luego, conforme avanza su proceso de maduración, adoptan un color más oscuro como consecuencia de la síntesis de antocianina.

Figura 01

Aceituna
negra lista
para su
cosecha



El país de destino elegido para nuestro proyecto de exportación es la República de Chile, que ha sido elegido debido a la demanda del producto en

ese país como consecuencia de la explosión culinaria que se vive durante las últimas décadas. Del mismo modo la vigencia del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Chile y su cercanía para efectos de transporte, convierten a este destino como un objetivo deseable para los fines de este proyecto.

1.1. Clasificación arancelaria del producto

Tabla 01
Clasificación arancelaria – Perú

Partida arancelaria	Descripción
2005.70.00.00	Aceitunas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o ácido acético), sin congelar, excepto los productos de la partida 20.06

Fuente: MEF (DS N° 404-2021-EF)

Tabla 02
Clasificación arancelaria - Chile

Código el Sistema Armonizado	Descripción
-------------------------------------	--------------------

2005.7000	Las demás hortalizas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar, excepto los productos de la partida 20.06.
-----------	---

Fuente: DIRECCIÓN NACIONAL DE ADUANAS - CHILE

1.2. Ficha Técnica del Producto

Tabla 03

 EL ÁNGEL S.R.L.	FICHA TÉCNICA “ACEITUNAS DE BOTIJA EN SALMUERA”		R.U.C.
			DIRECCIÓN
			Av. Arica 1056 – Lima
			REPRESENTANTE LEGAL
Lugar de origen	e-mail	TELÉFONO	
Lima			
Nombre del producto	<i>ACEITUNAS DE BOTIJA EN SALMUERA</i>		
Proveedores	CAMPO GRANDE PERÚ – R.U.C. 20112515680 OLIAMÉRICA S.A.C. – R.U.C. 20532464359		
DESCRIPCIÓN FÍSICA DEL PRODUCTO	Es un producto elaborado a partir de la aceituna negra entera, que horadar y fermentada en salmuera	Unidad: Frasco de 600 gr	Caja: 12 frascos de 600 gr
			
INGREDIENTES PRINCIP.	Aceituna negra	Registro sanitario	RSAA05133314
INGREDIENTES SEC.	Agua, Sal		
CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DE LA MATERIA PRIMA	Color	Lila oscuro	
	Olor	Característico	
	Sabor	Salado característico	
	Textura	Jugosa	
	Ph	3,8 a 4,0	
CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO	Conservar en un lugar fresco y seco		
DURACIÓN (VIDA ÚTIL)	36 meses		
ENVASE		EMPAQUE	
Primario	Frasco de vidrio	Primario	Caja de cartón corrugado

Diámetro	92 mm	Medidas	45 cm x 33 cm x 20 cm
Peso	290 gramos	Peso	70 gramos
Capacidad	720 ml	Capacidad	12 frascos
PARTIDA ARANCELARIA PERÚ		PARTIDA ARANCELARIA CHILE	
2005.70.00.00		2005.7000	
INFORMACIÓN NUTRICIONAL (Por cada 100 gr de producto)			
Kcal	299	Magnesio	22 mg
Grasas	29,8 gr	Sodio	54 mg
Calcio	61 mg	Potasio	432 mg

1.3. Flujograma de proceso de productivo

El primer lugar, es necesario entender que un flujograma o diagrama de flujo, no es otra cosa que la representación gráfica de un proceso; es decir, un programa que representa la secuencia de acciones que deben seguirse para llevar a cabo una tarea determinada. En consonancia con esto, Beltrán et al (2016) afirman que:

Estos diagramas facilitan la interpretación de las actividades en su conjunto, debido a que se permite una percepción visual del flujo y la secuencia de las mismas, incluyendo las entradas y salidas necesarias para el proceso y los límites del mismo. (p. 25)

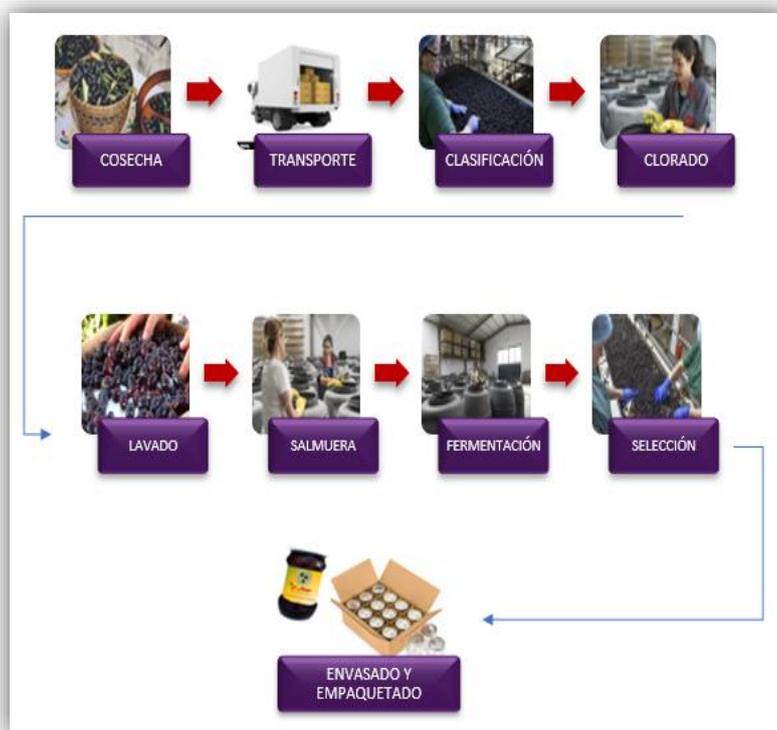
Siguiendo este orden de ideas, las actividades implicadas en el proceso de producción de la Aceituna de Botija en Salmuera y que representa el fundamento principal de este proyecto, se relacionan, en primer lugar, con la cosecha y el transporte de la materia prima hasta la planta de procesamiento; ya en la planta se inicia el proceso de clasificación del producto para luego iniciar la etapa de cloración que tiene por objetivo quitarle el amargor original del fruto. Finalizada la etapa

declaración, el producto es lavado cuidadosamente y luego se coloca en fermentación en salmuera, proceso que se realiza en barriles y ardientes esterilizados y dispuestos para tal efecto. Finalizada la fermentación, se da inicio a una nueva etapa de selección y, finalmente, tiene lugar el proceso de envasado y empaquetado.

Para representar visualmente el proceso de producción anteriormente descrito, la Figura 02 que se muestra a continuación, representa el flujograma correspondiente con cada una de las actividades que se han descrito.

Figura 02

Flujograma del proceso de producción de la Aceituna de Botija en Salmuera



Fuente: elaboración propia

CAPITULO II

2. APROVISIONAMIENTO

El aprovisionamiento no es otra cosa que aquel grupo de actividades que constituyen un proceso logístico cuyo objetivo, en este caso, es la compra, adquisición, aprovisionamiento, o abastecimiento de materia prima al proceso productivo; en específico, para el caso que nos interesa, se refiere al aprovisionamiento de aceitunas negras que han alcanzado su madurez en chacra. Indudablemente, el aprovisionamiento es un proceso de gestión que contribuye con los objetivos de la empresa y se relaciona con el establecimiento de líneas de coordinación entre las diversas secciones o departamentos de la empresa una vez que se hayan definido adecuadamente las necesidades y los presupuestos. Sobre este aspecto, Escudero (2011), nos manifiesta en relación al aprovisionamiento:

Es el conjunto de operaciones que realiza la empresa para abastecerse de los materiales necesarios cuando tienen que realizar las actividades de fabricación o comercialización de sus productos. Comprende la planificación y gestión de las compras, el almacenaje de los productos necesarios y la aplicación de técnicas que permitan mantener unas existencias mínimas de cada material, procurando que todo ello se realice en las mejores condiciones y al menor coste posible. (p. 06)

2.1. Proveedores Potenciales

Siendo un producto originalmente peruano, la aceituna negra de botija cuenta con un gran número de proveedores potenciales que dan sustento a nuestro proyecto de exportación; de ese grupo hemos seleccionado dos que consideramos más accesibles y adecuados para nuestros propósitos. Estos proveedores se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 04
Proveedores Potenciales

PROVEEDOR	DIRECCIÓN	SITIO WEB	PRODUCTOS
CAMPO GRANDE PERÚ	Jr. Teófilo Castillo 771 La Victoria – Lima	campograndeperu.com	Aceituna negra entera
OLIAMÉRICA S.A.C.	Coo. 1ro de Setiembre, CPM Augusto B. Leguía TACNA	oliamerica.com/	Aceituna negra entera
PRO OLIVO	Urb.Patty B-2, Pasaje Raimondi - Tacna – Perú	proolivo.com/	Aceituna negra entera
ASOCIACIÓN DE PROD. LA YARADA	Calle Coronel Odriozola 171, San Isidro, Lima	https://agroideas.gob.pe/project/la-yarada-aceituna/	Aceituna negra entera
OLIVOS DEL SUR	Los Rosales 321, Lurín 15823	https://olivosedelur.com/categoria/aceitunas/	Aceituna negra entera

2.2. Matriz de selección de proveedores

Tabla 05

PROVEEDOR 1					
Empresa		CAMPO GRANDE PERÚ			
Contacto		Gabriel J. Rodríguez			
Teléfono		992 594 947			
e-mail/Web Site		oliamerica.com			
R.U.C.		20112515680			
FODA				PROVINCIA	PRECIO/Kg
Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas	Provincia de Lima Distrito de La Victoria	S/. 13.50
Productos de alta calidad. Atención eficiente a cargo de personal capacitado y con experiencia	La aceituna de Botija en salmuera, se encuentra entre sus productos más vendidos Existe una relación adecuada entre calidad y precio	Su amplia gama de productos no permite la exclusividad de la comercialización de la aceituna	Desastres naturales y fenómenos climatológicos que, usualmente, afectan el proceso de producción.		

Tabla 06

PROVEEDOR 2					
Empresa		OLIAMÉRICA S.A.C.			
Contacto		Julia Carrillo Yapuchura			
Teléfono		990 806141			
e-mail/Web Site		https://oliamerica.com/			
R.U.C.		20532464359			
FODA				PROVINCIA	PRECIO/Kg
Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas		

Productos de alta calidad. Centro de producción y procesamiento en la provincia más cercana al destino de exportación	La aceituna de Botija en salmuera, se encuentra entre sus productos más vendidos Existe una relación adecuada entre calidad y precio	Su amplia gama de productos no permite la exclusividad de la comercialización de la aceituna	Desastres naturales y fenómenos climatológicos que, usualmente, afectan el proceso de producción.	TACNA	S/. 11.50
--	---	--	---	-------	-----------

2.3. Control de calidad

Con el propósito de garantizar la calidad del producto a exportar, el control de calidad del mismo se debe realizar en consonancia con lo establecido en el Codex Alimentarius elaborado por la Organización Mundial de la Salud; es decir, el conjunto de normas y especificaciones alimentarias que contemplan las directrices códigos inherentes a las prácticas internacionales en el comercio de alimentos, cuyo objetivo es que los consumidores tengan la plena confianza en que los productos alimenticios que adquieren e ingieren se han saludables y de buena calidad. Esta norma contempla un apartado que se aplica a dos segundos del olivo cultivado (*Olea europaea*) y define a la “aceituna de mesa” al preparado que se obtiene a partir de frutos sanos y madurados apropiadamente considerando su “volumen, forman, proporción de pulpa respecto al hueso, delicadeza de punta, sabor, firmeza”, entre otros aspectos para ser considerado como apto para el procesamiento y el consumo; el producto es descrito y clasificado como aceituna entera con o sin pedúnculo y que conservan su forma original y no han sido deshuesadas. Las normas que se refieren a la salmuera como medio de cobertura o salmuera de acondicionamiento e indica que la misma debe estar limpia y libre de

cualquier tipo de materiales o partículas extrañas, así también de sabores y olores extraños que pueda convertir al producto en algo no apto para el consumo humano. (OMS, 2013, p.02-04)

En consonancia con lo establecido en los párrafos precedentes, procederemos a detallar las características que el Codex Alimentarius recomienda tener en cuenta en la manipulación de la aceituna de Botija, considerada como aceituna de mesa o aceituna negra entera, que se deben considerar para su comercialización y exportación.

2.4.1. Consideraciones principales de composición y calidad

- **Condiciones generales**

El Codex Alimentarius establece que el producto debe verificar las siguientes condiciones para garantizar su calidad. Las aceitunas deben estar:

- ✓ Sanas y limpias
- ✓ Libres de olores y sabores anormales
- ✓ Con la madurez adecuada
- ✓ Libres de defectos que afecten su adecuado consumo y conservación
- ✓ Libres de materias extrañas (no se consideran así a los ingredientes autorizados)
- ✓ Presentar una sola variedad en el mismo envase
- ✓ Mostrar un color uniforme

- **Características referentes a las Salmueras de**

acondicionamiento

La norma establece que la salmueras deben ser obtenidas a través de un proceso de disolución de cloruro de sodio comestible en agua apta para el consumo humano con una concentración mínima del 7%, con o sin adición de sustancias autorizadas.

- **Tolerancia los defectos**

La siguiente tabla resume los niveles de tolerancia a los defectos considerados en el Codex Alimentarius que, por uno u otro motivo, podrían presentarse durante el proceso de producción.

Tabla 07

Niveles de tolerancia a los defectos

Posible defecto	Nivel de tolerancia
Partículas extrañas inocuas	Uno por kilogramo
Defectos ajenos a la pulpa	Doce
Defectos en la pulpa	Ocho
Arrugas	Diez
Fruta blanda o fibrosa	Doce
Color extraño	Diez
Defectos por micosis	Doce
Defectos por <i>Dacus oleae</i>	Diez
Pedúnculos	Cinco

2.4.2. Documentos Obligatorios:

Los procesos de exportación de comestibles en el Perú, en cuanto a la calidad del producto a comercializar, se encuentran regulados por la Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria (DIGESA), que emite el registro sanitario del producto y su respectiva habilitación sanitaria. Asimismo, el Servicio Nacional de Seguridad Agraria del Perú (SENASA), a través de la expedición del Certificado Fitosanitario, garantizar que el producto ha sido elaborado en concordancia con procedimientos adecuados y son considerados exentos de cualquier tipo de plaga o cualquier otra característica perjudicial o que no esté en concordancia con la regulación fitosanitaria de los países importadores.

El propósito de la obtención de esta documentación es la certificación de origen que emite el país exportador garantizando el estricto cumplimiento de las exigencias internacionales para tal efecto y que se encuentra cargo de nuestro Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR).

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

El proceso producción de las aceitunas de botija en salmuera para su exportación al mercado chileno, se realiza desde el aprovisionamiento de la materia prima, es decir desde la cosecha del fruto del olivo para luego ser transportado hacia la planta de procesamiento donde tendrá lugar la clasificación y selección del producto, seguido del proceso de clorado y posterior lavado. Inmediatamente tiene lugar la colocación en salmuera lo que conlleva a la etapa de fermentación. Culminada la fermentación se procede a una nueva selección y depuración para proceder con el envasado y el empaquetado.

Para poder establecer el costo aproximado de fabricación del producto final que, en este caso, será un frasco de vidrio de 720 ml de volumen que va a contener 600 gramos de aceituna de Botija en salmuera, se ha estimado una capacidad de procesamiento mensual de 1200 kg de materia prima, es decir de aceituna de botija madura que, una vez procesada, será envasada en un total de 2000 frascos que serán empaquetadas en cajas de cartón corrugado con capacidad de 20 frascos. En líneas generales, la siguiente tabla representa un costo estimado de todo este proceso de producción.

Tabla 08*Costo estimado del proceso de producción*

Concepto	cantidad	Unidades	Costo por unidad S/ (1KG)	Costo por unidad \$ (1KG)	Costo mensual S/	Costo Mensual \$	Costo Anual \$	Costo Anual s /
Costo de materia prima(ACEITUNA)	1,200	kilos	11.5	3.04	13,800	3,646	43,752	165,600
otros					4,000	1,057	12,682	48,000
Costo de embase	2,000		0.6	0.16	1,200	317	3,804	14,400
Embalado y rotulado	2,000		0.15	0.04	300	79	951	3,600
Total			12.25	3.2	19,300	5,099	61,189	231,600

Fuente: Elaboración propia

Análisis.

En la tabla 8, se muestra la información correspondiente a los costos de producción del proyecto de exportación de aceituna, donde se observa, la cantidad a adquirir de materia prima, como es la aceituna negra, así como el costo unitario por kilo de aceituna. la pro

CAPITULO III

3. ALMACENAMIENTO

Dentro de las múltiples actividades que forman parte del proceso productivo, el almacenamiento representa al conjunto de procesos que tienen el propósito de ubicar la mercancía o materia prima, en este caso las aceitunas de botija, en zonas idóneas y adecuadas del almacén, de tal manera que sea fácil acceder a las mismas y también faciliten su ubicación. Con este propósito, es necesario recurrir a los denominados medios de transporte interno, es decir, materiales e instrumentos tales como: cintas de transporte, elevadores, carretillas, montacargas, entre otros; asimismo se usan de medios fijos como estanterías, depósitos, instalaciones, soportes, entre otros. (Escudero, 2011, p. 21)

3.1. Estrategia de almacenamiento

La planta de procesamiento de las aceitunas de botija para exportación, será un espacio amplio y adecuado que contará con la señalización respectiva que permitirán una efectiva identificación de cada espacio y su propósito dentro del proceso de producción. Las estrategias de almacenaje se han establecido en función al momento del proceso productivo y se detallada continuación:

- **Antes del procesamiento de la materia prima**

Una vez recepción a la mercadería en la planta de procesamiento, ésta

debe ser almacenada en contenedores amplios que permitan su fácil manipulación para su inmediata selección que debe realizarse en el mismo día en que se recepción a la mercadería para pasar lo antes posible a la etapa del colorado en contenedores amplios dispuestos para tal efecto.

- **Durante las etapas de procesamiento**

Finalizada la etapa del colorado y posterior lavado, la aceituna se coloca en las botijas de salmuera que, en la práctica, representan su sistema de almacenamiento mientras finalice esta etapa y la de fermentación. Posteriormente, ya fermentadas pasan a un proceso de selección que, por la naturaleza del producto, debe realizarse de manera inmediata para dar pase al envasado y empaquetado.

- **Después del envasado**

Una vez obtenidos los frascos del producto final, esto se empacan en cajas de cartón de 20 unidades que serán almacenadas en un nuevo ambiente suficientemente amplio, fresco y seco que impida cualquier alteración de la calidad del producto.

3.2. Lay-out de almacén

Teniendo en cuenta que una estrategia de almacenamiento representa un proceso lineal, el diseño o lay – out de almacén de nuestro proceso productivo está representado en el siguiente gráfico:

Figura 03



3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

Los principales elementos que serán utilizados en las etapas de almacenamiento, descritas anteriormente, se detallan a continuación:

- Pallets
- Anaqueles
- Transportador de paleta anual
- Montacargas
- Botijas de madera

3.4. Costo fijo de almacén

La siguiente tabla describe el costo fijo mensual y anual que representa el almacén en el proceso productivo:

Tabla 09

Costo fijo anual y mensual del almacén

Descripcion	Costo mensual S/.	Costo anual S/.	Costo mensual \$	Costo anual \$
Alquiler de almacen y oficinas	1,600	19,200	423	5,073
Servicio de luz	150	1,800	40	476
Servicio de agua	40	480	11	127
Servicio de tel e internet	139	1,668	37	441
Total	1,929	23,148	510	6,116

Fuente: Elaboración Propia

Análisis

En la Tabla nueve se presentan, los costos correspondientes al funcionamiento del almacén, que es el área o espacio donde se guardaran los productos o mercancías que se van a procesar y comercializar, brindando la seguridad correspondiente para el buen cuidado de los materiales de producción así como el producto final.

CAPITULO IV

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

En este capítulo detallaremos las características principales del rotulado y el etiquetado de nuestro producto; todo ello, de conformidad con lo estipulado en la normativa técnica vigente en nuestro país para tal efecto. Se muestra también la propuesta de diseño de las etiquetas en el anverso y reverso de cada uno de los frascos que constituye el producto final de nuestra propuesta de exportación.

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

El modelo de etiquetado que se presenta a continuación contiene la disposición fundamental de la información a consignar; si bien es cierto que parte de la información oficial está ausente, lo que se busca es mostrar de forma genérica la distribución de la información que, de acuerdo a la normativa vigente, deben considerar nuestras etiquetas.

Figura 04

Anverso de la etiqueta del producto



La imagen anterior muestra el anverso o parte frontal de nuestra propuesta de etiqueta, en la cual pueden apreciarse la marca del producto, su eslogan y el contenido neto.

Figura 05

Reverso de la etiqueta del producto



En esta segunda imagen apreciamos la etiqueta del reverso donde se consigna la tabla de valor nutricional, la imagen de procedencia del producto, el logotipo de la empresa productora, el país de procedencia y su respectivo código de barras.

4.2. Normas técnicas aplicables

Las normas técnicas que tienen vigencia inaplicabilidad a este proceso de exportación son los siguientes:

- ✓ Norma Técnica Peruana NTP 209.038:2009 ALIMENTOS ENVASADOS. Etiquetado, 7ª Edición, el 20 de febrero de 2010. Que establece la información que debe llevar todo alimento envasado destinado al consumo humano.

- ✓ Decreto Legislativo 1304, Decreto que aprueba la ley de etiquetado y verificación de los reglamentos técnicos de los productos industriales manufacturados, regula la información que debe ser consignada en las etiquetas de los productos que exporta el Perú

4.3. Proceso de rotulado

El artículo 3 del Decreto Legislativo 1304, Decreto que aprueba la ley de etiquetado y verificación de los reglamentos técnicos de los productos industriales manufacturados, regula la información que debe ser consignada en las etiquetas de los productos que exporta el Perú; literalmente, dicha norma señala que:

Artículo 3.- Información del etiquetado

El etiquetado debe contener la siguiente información:

- a) Nombre o denominación del producto.
- b) País de fabricación.
- c) Si el producto es perecible:
 - c.1 Fecha de vencimiento.
 - c.2 Condiciones de conservación.
 - c.3 Observaciones.
- d) Condición del producto, en caso se trate de un producto defectuoso, usado, reconstruido o remanufacturado.
- e) Contenido neto del producto, expresado en unidades de masa o volumen, según corresponda.

- f) En caso de que el producto, contenga algún insumo o materia prima que represente algún riesgo para el consumidor o usuario, debe ser declarado.
- g) Nombre y domicilio legal en el Perú del fabricante o importador o envasador o distribuidor responsable, según corresponda, así como su número de Registro Único de Contribuyente (RUC).
- h) Advertencia del riesgo o peligro que pudiera derivarse de la naturaleza del producto, así como de su empleo, cuando éstos sean previsibles.
- i) El tratamiento de urgencia en caso de daño a la salud del usuario, cuando sea aplicable.

(DL 1304, 2016, artículo 3)

En consonancia con lo establecido en esta norma, se ha procedido a diseñar el modelo de las etiquetas de nuestro producto.

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

Tabla 10

Proceso de Rotulado

Concepto	Costo s/	total s/	Tiempo	Costo \$	total\$
rotulado	0.2	400.00	1 Minuto	0.05	106
Cierre al vacío	0.15	300.00	1 Minuto	0.04	79
Total	0.35	700.00	1 Minuto	0.09	185

Fuente. Elaboración Propia

CAPITULO V

5. EMPAQUE

Indudablemente el envase de un producto representa aquel elemento fundamental para la experiencia del consumidor que, da inicio desde la fabricación del indicado producto, su transporte, su almacenaje, la selección de los puntos de venta es el transporte hasta su destino final. En concordancia con esto, el éxito del producto en el mercado se relaciona también con la comodidad ofrecida por el envase que lo contiene, la imagen que brinda al público, el apropiado diseño y rotulado, su eficacia en lo referente a resistencia y durabilidad, entre otros aspectos que dan lugar al disfrute esperado de un producto que llega en óptimas condiciones al consumidor final.

Sobre este aspecto, el MINCETUR (2009), en Su Guía de Envases y Embalajes, define a un envase utilizando los siguientes términos:

Es el recipiente de cualquier material y forma que adopte destinado a contener mercancías para su empleo. Asimismo, se caracteriza por individualizar, dosificar, conservar, presentar y describir unilateralmente a los productos, pudiendo estar confeccionando con uno o más materiales distintos simultáneamente. (p. 10)

5.1. Ficha técnica del frasco de envasado seleccionado

El frasco seleccionado para el envasado de las aceitunas de Botija en salmuera, que ha sido elegido pensando en su eficacia para la conservación óptima de la calidad del producto, es un envase fabricado en vidrio con tapa metálica hermética que posee una capacidad de 720 mililitros de volumen, en este frasco se procederá a envasar 600 gramos de aceituna de botija además de una porción de salmuera para conservar el producto en las condiciones idóneas para su consumo y que poseía antes del proceso de envasado.

En ese sentido, es importante conocer las características de dicho envase, ya que es el soporte fundamental para garantizar que el éxito del producto en el mercado de destino. Para tal efecto, se ha construido una tabla en la que se muestran todos los detalles referidos a las especificaciones del envase:

Tabla 11

Etiqueta de envasado

Ficha Técnica – envasado		Frasco de
Nombre del producto	C-322 Frasco de Vidrio 720ml Food Tapa 82mm	
Capacidad	720 ml	
Color	Incoloro	

Peso	290 gramos
Diámetro	92 mm
Altura	139 mm
Tipo de la tapa	Twist off, metálica
Diámetro de la tapa	82 mm

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

Los criterios que se han tenido en cuenta para la selección del envase de nuestro producto están relacionados directamente con las características del frasco para mantener fresco el producto y óptimas condiciones para su consumo. Estos criterios se pueden verificar en el hecho de que nuestro envase seleccionado es inerte, concretamente higiénico y no tiene ninguna interferencia con respecto al sabor de las aceitunas, garantizando su calidad original por tratarse de un material completamente neutro con relación al producto envasado. Evelio, por sus características, no mantiene ninguna interacción química con el producto que envasad, manteniéndolo fresco a lo largo de su vida útil. Asimismo, impide el traspaso de oxígeno o gas carbónico del exterior y no alterar el color ni el sabor de las aceitunas envasadas.

5.3. Proceso de envasado y empackado

En líneas generales, el proceso de envase del producto terminado se resume en las siguientes acciones:

Una vez finalizado la etapa de fermentación del producto, éste se encuentra expedito para ser envasado en los frascos de vidrio que, para

esta etapa ya se encuentran debidamente dispuestos, rotulados y estériles.

El personal encargado del envasado esteriliza el ambiente de trabajo y los materiales necesarios y proceder a realizar el pesado (600 gramos por envase) mientras realiza último proceso de control de calidad eliminando el producto que pueda presentar algún defecto a la vista.

Se vierten las aceitunas en los envases, se agrega un poco de su salmuera se tapan y se sellan.

Finalmente, se esteriliza exteriormente cada frasco y pasan a los anaqueles del área de almacenamiento donde esperarán la etapa del empacado o embalaje.

5.4. Tiempo y costo del proceso de empacado

Tabla 12

Proceso de empacado

Empaque	Costo Unitario S/	Costo Unitario \$	Total s /	Total \$
bolsas grandes	0.60	0.16	60	15.85
TOTAL	0.60	0.16	60.00	15.85

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO VI

6. EMBALAJE

Una vez que el producto ha sido envasado en los respectivos frascos, se encuentra expedito para su embalaje y próximo a su transporte al país de destino. Para tal efecto, se ha considerado la utilización de cajas de cartón corrugado conservadores del mismo material en el que serán ubicados doce frascos de producto. El material de embalaje, es cartón corrugado, ha sido seleccionado en función a la mentalidad de protección del ambiente que tiene la empresa, puesto que nos interesa que nuestro trabajo tenga el menor impacto ambiental posible, lo que nos llega a preferir materiales reciclables y biodegradables y que minimicen la generación de residuos.

En tal sentido, en la siguiente tabla se detallan las características principales del material de embalaje seleccionado para nuestro proceso productivo.

6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado

Tabla 13

Ficha técnica

Ficha Técnica – Caja de cartón con separadores



Nombre del producto	Caja de cartón corrugado con separadores
Capacidad	Doce frascos de 720 ml
Aplicaciones	Alimentos embotellados, deshidratados, entre otros
Dimensiones	Largo: 45 cm Ancho: 33 cm Alto: 20 cm

Fuente: Elaboración propia

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

Los criterios que se han tenido en cuenta para la selección del tipo de embalaje, es decir, el uso de las cajas de cartón corrugado con separadores, se relaciona con la idoneidad de este material para con nuestros propósitos, propiamente estamos refiriéndonos a la resistencia de este material frente a cualquier eventualidad durante el transporte, asimismo se ha tenido en cuenta el costo y su característica de ser reciclable y de bajo impacto ambiental. Del mismo modo, se ha tenido en cuenta su fácil manejo que agredía el proceso de embalaje y empaclado.

6.3. Proceso de embalaje

Una vez que se ha finalizado el proceso de envasador del producto en los frascos de vidrio y una vez que éstos se encuentran dispuestos en los anaqueles del almacén, nos preparamos para el respectivo embalaje en las cajas de cartón corrugado con separadores. Los dos operarios realizan el control de calidad de las cajas adquiridas en las disponen para recibir, cada una de ellas, un total de dos en frascos. Luego se procede al sellado con cinta autoadhesiva. Cada caja es apilada en el área del almacén específica para tal efecto. En este punto, nuestro producto está a la espera de la etapa de transporte.

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Tabla 14

Proceso de embalaje

Embalaje	Costo Unitario S/	Costo Unitario \$	Total s /	Total \$
Cajas	0.80	0.21	80	21.14
cintas Strech film	15	4	120	31.70
TOTAL	15.80	4.17	200.00	52.84

Fuente. Elaboración Propia

CAPITULO VII

7. UNITARIZACION

Cuando nos referimos al proceso de unitarización, estamos hablando de las actividades orientadas a convertir la carga en una Unidad de Transporte Intermodal (UTI) con el propósito de que pueda ser paletizada y, posteriormente si es necesario, contenedorizada; todo ello con propósitos de logística, es decir para que se permita la optimización de espacios, reducción de superficies de almacenamiento y se facilite las operaciones de transporte y manipulación de los productos, ya que con este proceso la carga alcanza el mayor nivel de unitarización.

Mendoza et al (2015), hacen referencia al proceso de unitarización mencionando lo siguiente:

El concepto de unidad de carga significa el agrupamiento de uno o más tipos de carga general que se movilizan como unidad indivisible de carga. (...). En la actualidad, la mayoría del tráfico de cargas generales está compuesto por cargas unitarizadas, siendo la paletización y la contenedorización las más utilizadas. (p. 31)

7.1. Ficha técnica de seleccionado

Tabla 15

Pallet

Pallet Arlog Reforzado	
	
Características	Pallet reemplazo del normalizado IRAM en la cadena de suministro económica. Clavado Neumático (Apto Exportación con tratamiento NIMF 15).
Medidas	120 cm x 100 cm
Peso a soportar	Hasta 500 kg
Mercadería a estibar	Cajas de cartón
Forma de traslado	Autoelevador
Almacenamiento	A piso y cargado hasta en dos niveles

7.2. Criterios usados para la selección del pallet

Los criterios que se han tomado en cuenta para la selección de este elemento de úнитарización es que los pallets de tipo Arlog, constituyen uno de los elementos más populares en el mercado para este propósito debido

a su funcionalidad, sus precios bajos y su capacidad para mantener la higiene del contenido, así como el hecho de facilitar el transporte de la carga y su manejabilidad durante la estiba.

Es necesario destacar su característica de fácil apilado, así como la facilidad para el desmontaje de la carga; todo ello sin mencionar los beneficios en relación a al material de su estructura que lo convierten en un elemento reutilizable y ecológico.

7.3. Proceso de paletización

El proceso de paletización de las cajas con productos se realiza apilándolas de manera un informe sobre la superficie del pallet, colocando entre cada nivel las planchas de paletizado que nos permitirán mayor estabilidad; con el mismo propósito de mejorar la estabilidad, se usarán también las cantoneras de paletizado que impedirán el desacomodo de las cajas como consecuencia de algún movimiento brusco durante el transporte. Se tendrá en cuenta la ubicación adecuada de la documentación respectiva en lugares estratégicos y con protección plástica. El apilado recomendable es de un máximo de hasta cuatro niveles y se finaliza cubriendo la carga con una cubierta de film autoadhesiva.

7.4. Modelo para el paletizado

Figura 06

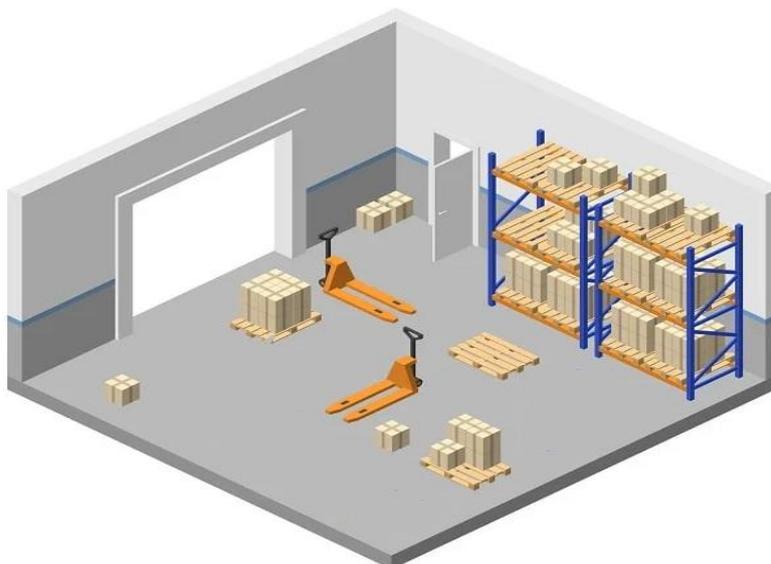
Pallet



7.5. Plano de estiba del pallet

Figura 07

Plano de Estiba



7.6. Tiempos y costos del proceso de paletizado

Tabla 16

Proceso de Palletizado

Concepto	Costos Mensual s/	Costo anual S/.	Costo mensual \$	Costo anual \$	Tiempo
Cintas sujetadoras de carga para pallet	30	360.00	7.93	95.11	1 Dia
Alquiler de maquina para estiba y desestiba	260	3,120.00	68.69	824.31	1 Dia
Total	290	3480	76.62	919.42	3 Dias

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VIII

8. CONTENEDORIZACION

El proceso de contenedorización es el conjunto de actividades son técnicas orientadas a facilitar el transporte de productos en contenedores de un mismo tamaño, facilitando su manipulación, desembarque, almacenaje y inmovilización de la mercancía a través de la vía marítima. Es un procedimiento usualmente requerido para el transporte de grandes cantidades de productos o de considerables dimensiones.

En referencia al proceso de contenedorización, Quintero et al (2018), nos hacen notar lo siguiente:

La contenedorización implica el uso de contenedores, los cuales son recipientes de transporte generalmente construidos de acero o aluminio, con sistemas de cierre muy seguros; estos presentan variaciones en sus características de acuerdo con el tipo de mercancía que se desee transportar (p. 23)

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Tabla 17

Contenedorización

CONTENEDOR ESTÁNDAR DE 20 PIES



DESCRIPCIÓN	Es un contenedor cerrado y seco utilizado con fines de transporte de cualquier tipo de productos, ya sea por barco, camiones o ferrocarriles. Son unidades completamente herméticas y poseen sistemas de ventilación o refrigeración.		
CAPACIDAD	10 pallets Arlog		
ESTRUCTURA	Metal		
DIMENSIONES EXTERNAS	Largo	Ancho	Altura
	6.05 m	2.43 m	2.59 m
DIMENSIONES INTERNAS	Largo	Ancho	Altura
	5.9 m	2.34 m	2.4 m
PUERTA ABIERTA	ancho	alto	
	2.33 m	2.29 m	
PESO MÁXIMO	28 toneladas		
PROMEDIO DE TARA	De 2300/2500. kg		
CARGA ÚTIL	22 toneladas (22.000 kg)		

Fuente: Elaboración propia

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

La selección de este contenedor ha sido realizada atendiendo a su versatilidad y porque facilita el transporte del producto hacia el país de destino. Del mismo modo este tipo de contenedor brinda una facilidad en el manejo y manipulación del cargamento tanto durante la carrera del

producto, la estiba y el descargue. Por todas estas razones el contenedor estándar de 20 pies es el más utilizado en el intercambio internacional de mercancías.

8.3. Proceso de contenedorización

Una vez finalizado el proceso de paletización y unitarización de las cajas de aceitunas en salmuera, tiene lugar la etapa de contenedorización, que se hacen con la ayuda de montacargas en los correspondientes puertos de embarque. Se realiza el sellado del contenedor que se realiza después de una adecuada selección de materiales para la estiba.

8.4. Plano de estiba del contenedor

Figura 08

Plano de estiba



Fuente: Elaboración Propia

8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Tabla 18

Contenedorización

Concepto	Costos Mensual s/	Costo anual S/.	Costo mensual \$	Costo anual \$	Tiempo
Alquiler del contenedor	935	11,220.00	247.03	2,964.33	3 Dias
Total	935	11,220	247.03	2964.33	3 Dias

Fuente. Elaboración Propia

CAPÍTULO IX

9. TRANSPORTE

Para efectos del comercio internacional, la actividad del transporte se entiende como el proceso mediante el cual las mercancías o productos se desplazan de un lugar específico hacia otro. Para el caso de nuestro proyecto, vamos a requerir el transporte necesario de la materia prima desde la zona de producción o chacra hasta nuestra planta de procesamiento; asimismo, desde nuestra planta de procesamiento hasta los puertos de embarque para el traslado al país de destino; todo esto como necesidades de transporte interno. Para el caso del transporte internacional hacia el país de destino, en este caso Chile, se va a requerir el transporte marítimo.

Siguiendo una vez más a Quintero et al (2018), en cuanto a los beneficios del transporte marítimo, se afirma que, con respecto de los demás medios de transporte, presenta una gran flexibilidad en el manejo de la carga y en el itinerario debido a que el tamaño de sus buques o embarcaciones son diferentes y variados y no se encuentran condicionados por una estructura determinada; hacen referencia también a la gran capacidad de carga, lo que es muy adecuada para trasladar grandes masas a grandes distancias; señalan también que el costo del transporte es comparativamente bajo. (p. 20)

9.1. Proveedores del transporte interno

- TRANSPORTE DE CARGA GUIZADO S.A.C

RUC: 20564099989

DIRECCIÓN: Jr. Luna Pizarro Nro. 488 / Lima - Lima - La Victoria

TELÉFONO: 959484800

- EMPRESA DE TRANSPORTE DE CARGA Y MERCANCIA RYJ
SAC

RUC: 20551841945

DIRECCIÓN: Los Tulipanes Lote 18 Mz E Los Olivos - Lima

TELÉFONO: 015354565

- PERÚ LOGISTIC S.A.C

RUC: 20499442093

DIRECCIÓN: La Campiña – Chorrillos, Calle Universo 373 - Lima

TELÉFONO: 014673132

- ATLAS CARGO S.A.C.

RUC: 20495330126

DIRECCIÓN: Asociación Santa María del Triunfo Mz K Lt. 8

TELÉFONO: 952209130

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

El costo de transporte interno de Tacna a Lima se cubre en un tiempo aproximado de 22 a 24 horas para transporte de carga y su costo aproximado es de 5,000 nuevos soles.

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

- Grupo IFS Perú | Operador Logístico Internacional - Agente de Carga Perú.
RUC: 20507205781
DIRECCIÓN: Calle 2 de mayo 920 – Miraflores, Lima.
TELÉFONO: 017062828

- INTERNATIONAL FORWARDER S.A.C.
RUC: 20521174961
DIRECCIÓN: Maria Parado de Bellido 180 - Magdalena del Mar
TELÉFONO: (01)461-6464

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

El costo del envío internacional de un contenedor de 20 pies desde y hasta Chile, de acuerdo al portal icontainers.com oscila entre los 590 y los 2000 dólares americanos, este último costo para los contenedores más grandes. Este precio está sujeto a variaciones de acuerdo al destino e indica también que el tiempo de tránsito puede ser de hasta 3 semanas.

CAPÍTULO X

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

El servicio de soporte al comercio internacional considera una serie de procedimientos y actividades relacionados con la negociación de los instrumentos financieros implicados en el proceso de exportación; asimismo, se relaciona con la obtención de una cobertura de seguros y con el cumplimiento cuidadoso y adecuado de los trámites burocráticos inherentes a este proceso comercial. En este sentido, se verifica el irrestricto cumplimiento de la normativa comercial entre el país de origen y el país de destino en aspectos como el de embalaje y etiquetado del producto, el envío del producto y el servicio postventa, entre otros.

10.1. Agentes de aduana

Los agentes de aduana son personas naturales o empresas habilitados ante el Servicio Nacional de Aduanas para brindar servicios a terceros como gestores en el despacho internacional de mercadería. La tabla que se muestra continuación contiene los detalles de los despachadores de aduanas que hemos encontrado después de hacer una consulta en la página web de Aduanet.

Tabla 19

CÓDIGO	RAZÓN SOCIAL	COD. JURISDICCIÓN	JURISDICCIÓN	ESTADO
0014	DHL EXPRESS ADUANAS PERU S.A.C.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO

0032	DHL GLOBAL FORWARDING ADUANAS PERU S.A	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0069	TRANSEL AGENCIA DE ADUANA S.A.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0091	AGENCIAS RANSA S.A.C.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0127	A.E. SMITH S.A.C. AGENTES DE ADUANA	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0159	MILLENNIUM AGENTES DE ADUANA S.A.C.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO
0168	DISALTEX S.A.	118	MARITIMA DEL CALLAO	HABILITADO

Fuente: Aduanet

10.2. Costo de agenciamiento

En esta parte detallamos los costos relacionados con el pago del agente de aduanas, para lo cual se ha recurrido a la página de Unimar.

Tabla 20

Costo de Agenciamiento

LÍNEA NAVIERA CMA-CGM – EXPORTACIÓN			
CONCEPTO	20'/40'DRY	RH	UNIDAD
Control documentario de agencia	\$ 80.00	\$ 55.00	B/L
Coord. y supervisión de embarque	\$ 134.00	\$ 134.00	Contenedor
Gasto administrativo	\$ 3.50	\$ 3.50	Factura

Fuente: Unimar.com.pe

10.3. Aseguradoras

Una aseguradora es aquella empresa que se ha especializado en brindar servicios de seguros y cuya actividad económica está orientada a otorgar el servicio de seguridad; en tal sentido, cubre riesgos económicos específicos a sus clientes, en este caso a los exportadores, cobertura que puede ser total o parcial cuando ocurra algún siniestro que pueda dañar .la mercadería.

Albarrán (2008), nos manifiesta lo siguiente, en relación al servicio de las empresas aseguradoras:

Este servicio corresponde a una necesidad de protección frente al riesgo (...). Existe la posibilidad de que ocurran siniestros (sucesos con repercusiones económicas negativas) lo que motiva a individuos y a la sociedad, en general, a contratar un seguro para compensar o aminorar sus posibles repercusiones desfavorables. (p. 03)

CHUBB SEGUROS PERÚ. Cubre riesgos de pérdidas físicas o daños materiales a las mercancías durante el transporte terrestre, marítima o aérea, dentro o fuera del país. La cobertura ampara ante averías imprevistas que afecte la mercancía, indemnizando los gastos de salvamento para proteger la mercancía. Se cubren los gastos particulares para evitar o atenuar pérdidas físicas y daños materiales. Se encarga de tomar las medidas necesarias para proteger los derechos ante

transportistas, depositarios y cualquier otro tercero que tenga alguna responsabilidad sobre los daños o pérdidas que llegue a sufrir tu carga.

Tiene coberturas adicionales, ya sea contra huelgas, actos terroristas, guerras u otros imprevistos.

- Dirección: Calle Amador Merino Reyna N° 267 of. 402, San Isidro
- Teléfono: (51-1) 417-5000
- Página web: <https://www.chubb.com/pe-es/>

PACIFICO SEGUROS. Coberturas especiales para bienes ante riesgos inesperados en el traslado aéreo, terrestre, marítima, fluvial y lacustre.

- Dirección: Av. Juan de Arona 830, San Isidro- Lima
- Teléfono: (01) 513 5000
- Página Web: <http://www.pacificoseguros.com/>

RÍMAC SEGUROS. Cobertura durante el transito ordinario del transporte hasta el destino final para: Carga, descarga y trasbordo de mercaderías. Robo por asalto. Daños por inadecuado manipuleo. Riesgos políticos. Avería gruesa. Salvamento.

- Dirección: Cal. el Parque Nro. 149 Int. Pis2 – San Isidro
- Teléfono: (01) 411-1111
- Página web: <https://www.rimac.com/>

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

La Agencia Española de Crédito a la Exportación, Cesce (2022), refiere

que una póliza de seguro es un contrato que se celebra entre una persona natural, un empresario o una persona jurídica (Tomador) y una empresa aseguradora, vinculándose en virtud del mismo y en el que se detallan de manera específica los aspectos a los cuales están obligadas cada una de las partes, es decir, los términos y condiciones a las que se sujetan las partes y, desde luego, los alcances y la cobertura del seguro. Recuperado de <https://www.cesce.es/es/seguros-de-credito/poliza-de-seguro>.

10.5. Depósitos temporales

En los procesos de intercambio internacional de mercadería, se conoce como depósito temporal a aquellos lugares, portuarios o extraportuarios, autorizados para que el ingreso o almacenaje de mercaderías por un tiempo determinado, y cuya autorización de levante por la misma autoridad aduanera se encuentra pendiente.

Tabla 21

Deposito CONTRANS S.A.C.

CONTRANS S.A.C.	
R.U.C.	20514842079
DIRECCIÓN	Av. A Nro. 204 Fnd. Ex-Fundo Oquendo (Alt. Km 8.5 Av. Nestor Gambetta Antes Av. Oquendo) - Callao
TELÉFONO	(01) 6123500
PÁGINA WEB	www.contrans.com.pe

Tabla 22*Deposito DP WORLD LOGISTIC S.R.L*

DP WORLD LOGISTICS S.R.L	
R.U.C.	20100010217
DIRECCIÓN	Av. Argentina Nro. 2085 – Callao
TELÉFONO	(01) 6142800
PÁGINA WEB	www.dpworldlogistics.pe

CAPÍTULO XI

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

La práctica ha demostrado que contar con una adecuada infraestructura logística en el comercio internacional constituye un aspecto fundamental para el éxito en este tipo de actividad, puesto que se encuentra vinculado de manera directa con el desempeño adecuado de la cadena de suministro. En este orden de ideas, García y Bermeo (2018), describen a la distribución física en los siguientes términos:

La distribución física en los procesos de inicio y salida de los productos y servicios se fundamentan en las buenas prácticas de logística empresarial en las que una buena administración de la distribución física de la planta facilita y acomoda la ubicación de los productos para los clientes. (p. 73)

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

Puerto marítimo del Callao. Situado en la costa central del Perú,

específicamente en el Pacífico sur-oriental, perteneciente a la Provincia Constitucional del Callao. Es considerado el principal puerto del Perú debido a que recibe el mayor volumen de tráfico y por ser el que posee mayor capacidad para el almacenaje. De acuerdo calificaciones internacionales (CEPAL), este puerto es el cuarto más importante en toda Latinoamérica. Entre sus características principales podemos manifestar que este puerto destaca por su ubicación geográfica, muy cercana a la capital del país, hecho que facilita la distribución de las mercancías. El puerto cuenta con dieciséis metros de profundidad de costa, lo que le permite aceptar embarcaciones de gran envergadura de hasta 15000 contenedores. El puerto posee un total de cinco muelles, lo que le permite atender el mismo número de embarcaciones de manera simultánea.

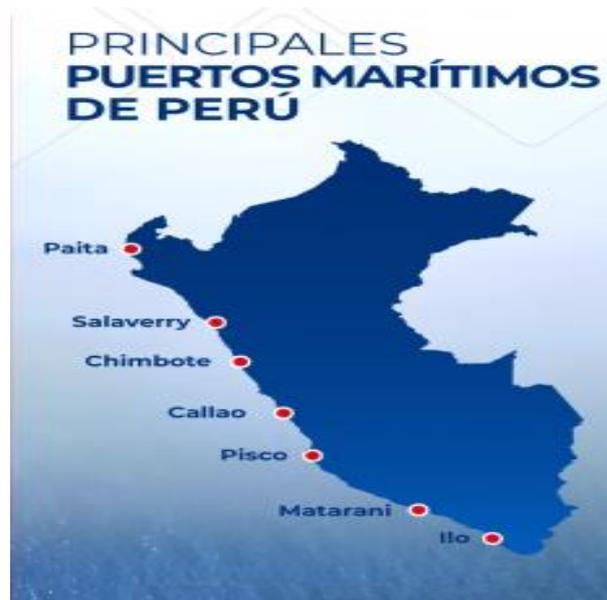
Puerto marítimo de Paita. Esta instalación portuaria se encuentra ubicada en el departamento de Piura, al norte del país. Después del Callao, constituye el segundo puerto de más importancia en el Perú, en lo referente a transporte marítimo. Este puerto es importante porque permite la movilización de exportaciones para productos agrícolas e hidrobiológicos. Posee dos muelles y tiene la capacidad de atender embarcaciones de hasta 330 metros de eslora.

Puerto marítimo de Pisco. Esta instalación portuaria se encuentra ubicada en el Departamento de Ica, provincia de Pisco, distrito de Paracas y localidad de Punta Pejerrey, a 280 kilómetros al sur del Puerto del Callao. Como resultado de su reciente modernización, el terminal portuario General San Martín ahora puede recibir naves de mayores dimensiones y

ofrece mayor rapidez en la carga y descarga de contenedores, menores costos logísticos para los agroexportadores y óptimas condiciones para el traslado de productos refrigerados.

Figura 09

Principales puertos marítimos



Fuente: South Pacific Logistics

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

Figura 10

Ruta



Fuente: Siicex

11.3. Descripción, análisis de los principales puertos

Las siete instalaciones portuarias marítimas más importantes de Chile son, de acuerdo al portal South Pacific Logistics. <https://web.splogistics.com/blog/post/551/los-7-principales-puertos-maritimos-de-chile>.

Puerto marítimo de San Antonio. San Antonio Terminal Internacional, es el principal terminal portuario de Chile y uno de los más importantes de Sudamérica. Está ubicado en la zona central de Chile, en el puerto de San Antonio, V Región, a 110 km de la ciudad de Santiago, Capital de Chile.

Puerto marítimo de Valparaíso. Terminal Pacífico Sur, está ubicado en

Valparaíso, que se encuentra en la zona central de Chile. También se ubica a sólo 110 kilómetros de distancia de Santiago, que es la zona del país que concentra la mayor actividad económica.

Puerto marítimo de San Vicente. San Vicente Terminal Internacional, se encuentra en la bahía de San Vicente, ubicada en la costa de la Provincia de Concepción en la Región del Biobío, a 505 km al sur de Santiago de Chile. Esta ubicación le permite una conexión estratégica con las principales rutas del país.

Puerto marítimo de Coronel. Puerto Coronel, está situado 30 km al sur de Concepción, capital de la Región del Biobío. Este terminal se encuentra cercano a centros agrícolas, forestales y pesqueros que son el corazón productivo y exportador de la zona centro sur.

Puerto marítimo de Lirquén. DP World Lirquén, está ubicado en la bahía de Concepción, 500 km al sur de Santiago, en la Región del Bio Bio en Chile. El puerto de Lirquén cuenta con accesos que lo conectan con los distintos centros de producción ubicados entre la séptima y décima región de Chile.

Puerto marítimo de Caldera. Puerto Caldera, se encuentra ubicado en la Bahía de Caldera, de la Región de Atacama. A dos kilómetros al este se encuentra la ciudad de Caldera, y a 77 kilómetros al sureste se encuentra la ciudad de Copiapó. Se puede acceder tanto desde el Norte como desde el Sur del país.

Puerto marítimo de Coquimbo. Terminal Puerto Coquimbo, se encuentra

ubicado en la ciudad-puerto del mismo nombre, de la IV Región de Coquimbo. Este puerto se encuentra a 463 km al norte de Santiago y tiene acceso directo a la ruta 5, lo cual le permite estar conectado con todo el país y desde La Serena (vía Ruta 5) se conecta con Argentina.

Gráfico 11

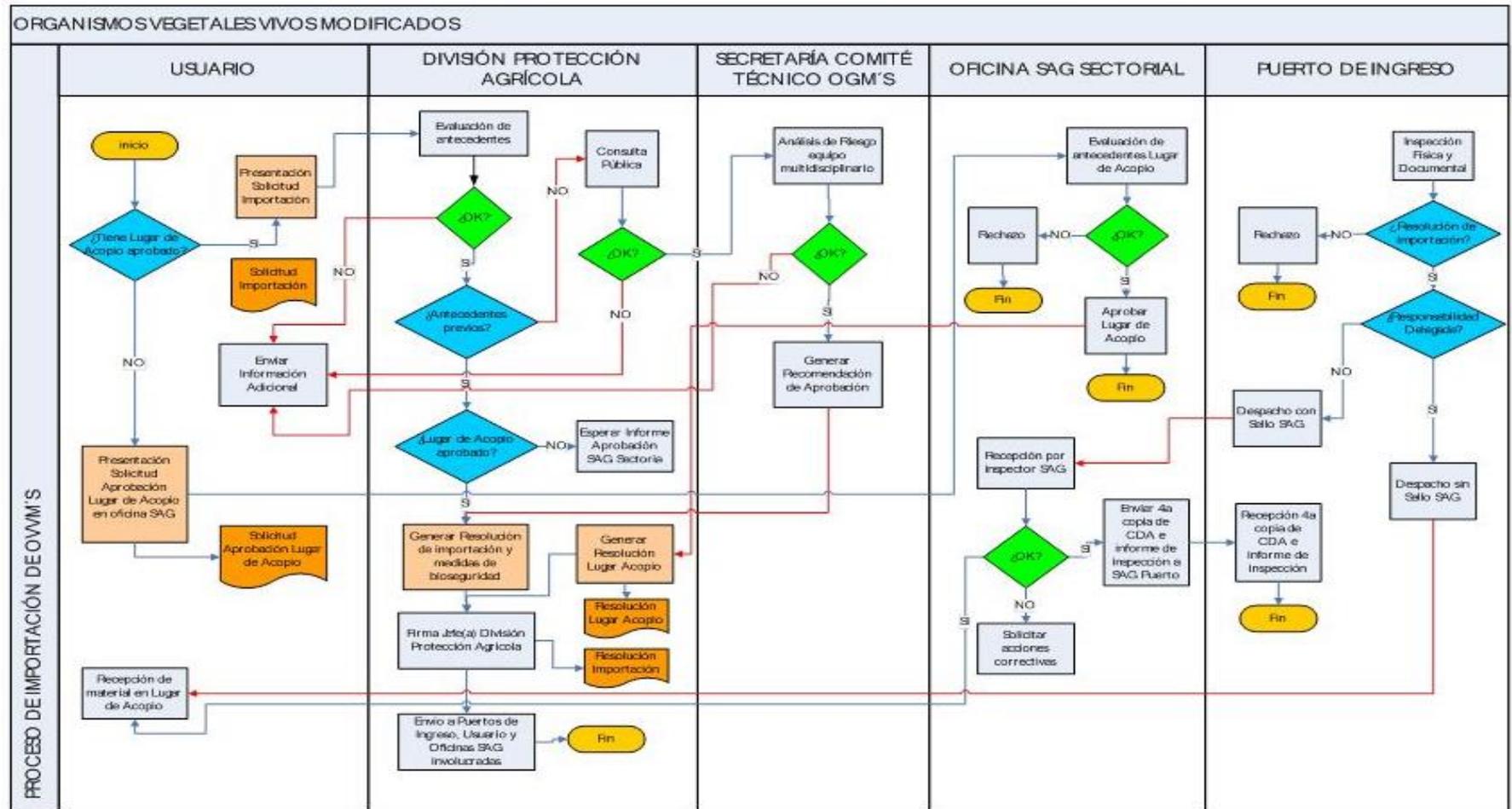
Puertos de destino



Fuente: South Pacific Logistic

11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino.

Figura 12



Fuente: Servicio Agrícola y Ganadero de Chile

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

Tabla 23

Proveedores de servicios logísticos

KLA	
DIRECCIÓN	Apoquindo 4001 of. 501 – Las Condes, Santiago. Chile
TELÉFONO	+56 2-2729-0337
PÁGINA WEB	https://www.kla.cl

ZULOGÍSTICA	
DIRECCIÓN	Av. Andrés Bello N° 2233 Of. 1003 (Costanera) Providencia (Metro Los Leones) CP 7510056 Santiago, Chile
TELÉFONO	(+562) 27510937
PÁGINA WEB	http://www.zulogistica.cl

CÁMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO	
DIRECCIÓN	Monjitas #392, Santiago - Chile
TELÉFONO	+56 2 2360 7000
PÁGINA WEB	https://www.ccs.cl/servicios-comercio-exterior-ccs/

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO XII

12. DISTRIBUCION

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

Figura 13



12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

Tabla 26

FICHA DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN	
Empresa	Unimarc
Sector	Supermercado
Ciudad	Santiago de Chile
Dirección	Av. Angamos 0159, Antofagasta
Teléfono	6006000025
E-mail	contacto.unimarc@unimarc.cl
Términos de compra	FOB
Estrategias de compra	Negociaciones directas
Productos	Variedad de productos de consumo humano

A photograph of a Unimarc supermarket building. The building has a large red 'u' logo on the roof and the word 'UNIMARC' in black letters below it. The entrance is visible with a person walking towards it. There are some signs and cars in the foreground.

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

La cadena de supermercados Unimarc en Chile, representa para nuestro producto el canal con mayor flujo comercial en el país de destino. En el entendido de que somos una empresa nueva, la cadena de supermercados Unimarc está posicionada en más de 150 comunas en todo Chile, lo que significa un apoyo completamente positivo para nuestros propósitos de exportación. Todo esto tiene concordancia con lo manifestado por Durán y Álvarez (2008) que, en referencia a los indicadores básicos de posicionamiento comercial, manifiesta que:

Los principales datos de comercio exterior corresponden a los componentes de la cuenta corriente, esto es las exportaciones e importaciones de bienes y servicios. Son indicadores ampliamente conocidos, y que definen en gran medida el nivel de internacionalización de una economía o país. En esta sección analizaremos las definiciones y uso de estos indicadores básicos del comercio. (p.10)

12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra.

El intercambio comercial de nuestro producto: Aceitunas de botija en Salmuera, se ha realizado directamente con el comprador, en este caso la cadena de supermercados Unimarc; razón por la cual, no ha existido necesidad de recurrir a intermediarios y la mercadería ha sido enviada de forma directa, siguiendo el procedimiento usual del Incoterm FOB. En tal

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

Figura 14



Fuente: Prochile

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

Las perspectivas de nuestra empresa en relación a los aspectos de evolución, diversificación, simplificación, entre otros, se orienta a las posibilidades de ampliar, de manera paulatina, la cantidad de producto a exportar, apuntando a posicionarnos en el mercado correspondiente, todo ello en función de las respuestas de los clientes, siendo receptivos a sus

intereses, sugerencias y expectativas. Se considera también dentro de nuestras perspectivas, la atención con nuestro producto a otras cadenas de supermercados similares a Unimarc.

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

La selección de nuestro producto, ha sido cuidadosamente seleccionada en función a las tendencias actuales del boom gastronómico que vive toda América Latina en las últimas décadas, siendo Chile uno de los principales países en donde esta tendencia ha mayor recesión y aceptación entre la población. Teniendo en consideración la calidad de nuestro producto en cuanto a presentación y sabor, confiamos plenamente que esta tendencia seguirá significando un elemento que seguirá favoreciendo nuestra actividad de comercialización en el Hermana país de Chile.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

Para la determinación de los gastos de exportación, del proyecto de aceituna, al mercado de Chile, se han considerado como referencia la estimación económica – financiera realizada en la investigación, por esta razón, se muestra el costo de producción total de 2,000 frascos, de aceituna, que es la producción que se pretende exportar, con un costo unitario de producción de USDD, aproximadamente soles, por frasco de 600 gramos de aceituna.

Tabla 1

Costos de exportación anual

Descripcion	Costo S/.	Costo anual S/.	Costo \$	Costo anual \$
Certificado de origen	390	4,680	103	1,236
Comision agente de aduanas	687	8,244	182	2,178
Empacado	700	8,400	185	2,219
Embalaje	200	2,400	53	634
contenedorizacion	1,225	14,700	324	3,884
costos portuarios	175	2,100	46	555
costos de transporte	360	4,320	95	1,141
Total	1,977	44,844	522	11,848

Nota: Elaboración propia

Como se muestra, los gastos logísticos para la exportación ascienden a 11,848 USDD.

Tabla 2*Gastos administrativos en (S/)*

PERSONAL	CANT.	SUELDO	13% ONP	ES SALUD	CTS	GRATF.	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL s/	TOTAL ANUAL \$
Asistente Administrativo	1	1,500	195	135	63	250	1,753	21,030	5,556

Nota: Elaboración propia

Inversión del proyecto de exportación

Es uno de los puntos, mas importantes a tomar en cuenta al momento de emprender un proyecto de esta naturaleza, ya que permite plasmar en papel, todos, los costos correspondientes a esta idea, y necesarios para la implementación o puesta en marcha de un proyecto de inversión, donde se registran y estiman, los egresos que corresponden, a la implementación de la idea de negocio, para este caso la idea de exportar aceituna a Chile.

Inversión Tangible

Son todos, egresos o erogaciones, generados por la adquisición de los materiales de producción o equipos y muebles y enseres, de naturaleza tangible, necesarios para la realización del proyecto de exportación, constituyen las salidas de efectivo, por compras de equipos y elementos necesarios para la elaboración del producto, que la empresa va a elaborar, y va a comercializar, en el mercado de destino por los consumidores finales.

Tabla 29

Inversión Tangible

Descripcion	Cantidad	Costo por unidad S/.	Costo al mes S/.	Costo anual S/.	Precio por unidad \$	Costo mensual \$	Costo anual \$
Escritorio	2	700	1,400	1,400	185	370	370
Sillas modulares	2	80	160	160	21	42	42
Lapto	2	1,500	3,000	3,000	396	793	793
Impresora	1	900	900	900	238	238	238
Celulares	1	200	200	200	53	53	53
maquina empacadora	1	1,500	1,500	1,500	396	396	396
barriles plasticos	12	75	900	900	20	238	238
barriles de madera	12	120	1,440	1,440	32	380	380
cucharones de metal	6	12	72	72	3	19	19
coladores de metal	6	10	60	60	3	16	16
Total				9,632			2,545

Nota: Elaboración propia

Inversión Intangible

Son los egresos, correspondientes a los equipos y elementos necesarios, para la elaboración del producto, final, sin embargo, también se deben considerar una serie de egresos, que corresponden a egresos propios de activos no físicos, pero que son importantes para la puesta en marcha del proyecto, como estudios técnicos, licencias, constitución de la empresa, pago de permisos, etc., que determinan, la puesta en marcha del negocio, y que se logre el objetivo final de la empresa.

Tabla 30

Inversión Intangible

Concepto	Costo total S/.	Costo total \$
Reserva de nombre	20	5
Acta de constitucion	250	66
Escritura publica	180	48
Reegistros Publicos	450	119
Registro de Marca	500	132
Licencia de funcionamiento	160	42
Costo total	1,560	412

Nota: Elaboración propia

Capital de Trabajo

Constituyen los egresos que corresponden, a todos, los requerimientos, necesarios para la realización de las actividades de operación del proyecto, es decir, todos los gastos a realizar, para elaborar el producto a comercializar y que permiten que la empresa funcione de manera óptima, normalmente este capital es considerado, para las operaciones propias del negocio y se estiman para periodos de corto plazo, específicamente menos de un año.

Tabla 31

Capital de Trabajo.

Concepto	Costo anual S/.	Costo anual \$
Costo de fabricacion	231,600	61,189
Costo de personal	53,751	14,201
Material indirecto	293	77
Gastos fijos	23,148	6,116
Costo de exportacion	44,844	11,848
Costos administrativos	174	46
Total	353,810	93,477

Nota: Elaboración propia

Inversión total

Es el resumen del total de los componentes de la inversión necesaria para la elaboración del proyecto a emprender, la componen tanto elementos físicos, como no físicos e intangibles que son necesarios para el funcionamiento de la empresa, así como el capital necesario para la operatividad del negocio, es decir elementos de corto y largo plazo, pero que en conjunto determinan el funcionamiento eficiente del proyecto

Tabla 32

Inversión Total

Inversion total	Total S/	Total \$
Inversion intangible	1,560.00	412.15
Inversion tangible	9,632.00	2,544.78
Capital de trabajo	353,810.00	93,476.88
Total	365,002.00	96,433.82

Nota: Elaboración propia

CAPÍTULO XIV

VALUACION ECONOMICA FINANCIERA

La valuación económica y financiera de un proyecto de exportación es un aspecto de gran importancia, en el sentido en el que su elaboración promueve el manejo cuidadoso de las decisiones económicas y contables de la empresa, sobre todo si la entidad se encuentra inmersa en un proyecto de exportación. De esta manera, la valoración sólida de los datos financieros promueve la estabilidad financiera del proyecto, minimizando o eliminando el riesgo de las decisiones de inversión, lo que permitirá el sustento y la suficiencia del proyecto.

Financiamiento

Definido el monto de la inversión, mediante la estimación pertinente de los costos y gastos, correspondientes a la idea del negocio, es de gran importancia, determinar la forma que se va a financiar esta inversión, y determinar el costo que significara disponer del monto necesario de dinero, para poner a funcionar el proyecto y determinar si el proyecto permitirá pagar el costo del capital, necesario para el mismo, es la manera que se va a financiar el proyecto, de donde se obtendrá el capital requerido, se puede ver que una parte será aporte del proyectista, y el saldo mediante un préstamo bancario, tal como se detalla en la siguiente matriz presentada:

Tabla 33

Financiamiento

Fuente de inversion	Participacion	Aporte S/.	Aporte \$
Capital propio	22%	80,300.44	21,215.44
Financiamiento bancario	78%	284,701.56	75,218.38
Total		365,002.00	96,433.82

Nota: autoría propia

Cronograma de deuda

Conociendo el capital necesario del proyecto y definido los aportes de capital propio y de terceros, como son los bancos, es necesario determinar el cronograma de deuda, por lo que es importante elaborar la matriz de deuda, donde se determina la cuota a pagar por el prestamos, bancario, así como los gastos financieros que este genera, este cronograma presenta de forma detallada, los costos del financiamiento, así como el periodo en el cual se cumplirá con esta obligación

Tabla 34

Cronograma de deuda

Capital del Banco	284,701.56
Tasa	13.00%
Periodo	5
Cuota	-S/80,944.79
t/c	3.785

FINANCIAMIENTO BANCARIO

Fecha	Saldo	Amortizacion	Interes	Cuota S/.	Cuota \$
2022	284,701.56				
2023	240,767.97	43,933.59	37,011.20	80,944.79	21,385.68
2024	191,123.01	49,644.96	31,299.84	80,944.79	21,385.68
2025	135,024.21	56,098.80	24,845.99	80,944.79	21,385.68
2026	71,632.56	63,391.65	17,553.15	80,944.79	21,385.68
2027	0.00	71,632.56	9,312.23	80,944.79	21,385.68
Total		S/284,701.56	S/120,022.41	S/404,723.97	\$ 106,928.39

Fuente. Elaboración propia

Estado de Resultados

El estado de resultados, permite conocer el resultado de la gestión de la administración del proyecto, mediante este, podemos saber si la empresa al final de sus actividades operativas genera ganancias o pérdidas y de esta manera evaluar la gestión de las personas responsables de tomar las decisiones dentro de la empresa.

Tabla 35

Estado de Resultados

CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS	481,452	481,452	481,452	481,452	481,452
- Costo del servicio	294,488	294,488	294,488	294,488	294,488
UTILIDAD BRUTA	186,964	186,964	186,964	186,964	186,964
- GASTOS DE OPERACIÓN	62,352	62,352	62,352	62,352	62,352
Gastos de venta	0	0	0	0	0
Gastos administrativos	62,352	62,352	62,352	62,352	62,352
- DEP. DE ACT. FIJ. Y AMORT. INTANG.	1,926	1,926	1,926	1,926	1,926
UTILIDAD OPERATIVA	122,686	122,686	122,686	122,686	122,686
- GASTOS FINANCIEROS O INTERESES	37,011	31,300	24,846	17,553	9,312
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	85,674	91,386	97,840	105,132	113,373
- Impuesto a la renta (30%)	25,702	27,416	29,352	31,540	34,012
UTILIDAD NETA	59,972	63,970	68,488	73,593	79,361

Fuente: Elaboración propia.

Análisis

En esta tabla, se muestran los resultados de las actividades y operaciones propias del proyecto de aceituna, se puede ver que el resultado del ejercicio, es positivo, demostrando que este proyecto genera utilidades en sus actividades operativas, llegando a ser en el primer año de 59,972 y presentando un crecimiento sostenido a lo largo de los siguientes periodos, de la vida útil del proyecto.

Flujo de Caja

Es el estado financiero que permite determinar, la liquidez que genera este proyecto mediante sus tres componentes del mismo, como son el flujo de inversión, operativo y de financiamiento, acá se registran los ingresos y egresos propios del proyecto por las actividades de inversión, de operación y de financiamiento que comprende la elaboración o puesta en marcha del proyecto de aceituna negra.

Tabla 34

Flujo de Caja

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS		481,452	481,452	481,452	481,452	481,452
Ingresos por ventas		481,452	481,452	481,452	481,452	481,452
II. EGRESOS		382,542	384,256	386,192	388,380	390,852
II.1 Inversion total	365,002					
II.2 Costos del servicio		294,488	294,488	294,488	294,488	294,488
II.3 Gastos de operación		62,352	62,352	62,352	62,352	62,352
II.4 Impuesto a la renta		25,702	27,416	29,352	31,540	34,012
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-365,002	98,910	97,196	95,260	93,072	90,600
Préstamo bancario	284,702					
SERVICIO DE DEUDA		69,841	71,555	73,491	75,679	78,151
Amortizacion		43,934	49,645	56,099	63,392	71,633
Interes		37,011	31,300	24,846	17,553	9,312
Escudo Tributario		11,103	9,390	7,454	5,266	2,794
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-80,300	29,068	25,641	21,769	17,393	12,449
aporte de capital	80,300					
Saldo de caja	0					
SALDO DE CAJA ACUMULADA	0	29,068	54,710	76,479	93,872	106,321

Fuente: Elaboración propia

Análisis

En la tabla 34, se puede apreciar, las entradas y salidas correspondientes a las actividades propias del proyecto, se puede observar, que los flujos de cada año son positivos, demostrando que el proyecto genera una liquidez, positiva, iniciando en el primer año, con un monto de s/ 29,068, el cual en los siguientes años muestra un crecimiento sostenido e interesante para los fines del inversionista

Evaluación económica financiera

Es un punto de gran importancia en los proyectos, permite conocer los valores de los indicadores que determina la viabilidad del proyecto, como son el VAN y la TIR, los cuales, mediante su resultado, obtenido, proporcionaran la información que nos podrá permitir tomar la decisión de realizar o no el proyecto, ya que indicaran si el proyecto es viable, y si se recomienda la puesta en marcha del mismo.

El costo promedio ponderado del capital.

Permite conocer cuánto es lo que cuesta el capital, para realizar la inversión del proyecto, es además el parámetro que determina si efectivamente la rentabilidad que este proyecto genera, supera al costo del capital, que se necesita para poder poner en marcha el mismo.

Tabla 35

CPPC

	APORTE PROPIO	TKO	APORTE BANCO	TASA DE INTERES
WACC	22%	7.00%	78%	13.00%
WACC	11.68%			

Fuente: Elaboración Propia

Evaluación Económica y financiera.

Permitirán determinar si el proyecto es viable o no, para esto es importante calcular el valor del VAN y la TIR, para lo cual se utilizara, el flujo de caja económico, y financiero, del proyecto.

Tabla 36

Evaluación económica y Financiera del proyecto

/ALUACION ECONOMICA Y FINANCIERA						
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS		481,452.00	481,452.00	481,452.00	481,452.00	481,452.00
Ingresos por ventas		481,452.00	481,452.00	481,452.00	481,452.00	481,452.00
II. EGRESOS		382,542.32	384,255.73	386,191.88	388,379.74	390,852.01
II.1 Inversion total	365,002.00					
II.2 Costos del servicio		294,488.00	294,488.00	294,488.00	294,488.00	294,488.00
II.3 Gastos de operación		62,352.00	62,352.00	62,352.00	62,352.00	62,352.00
II.4 Impuesto a la renta		25,702.32	27,415.73	29,351.88	31,539.74	34,012.01
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-365,002.00	98,909.68	97,196.27	95,260.12	93,072.26	90,599.99
VAN	25,693.50					
TIR	9.63%					
TKO	7.00%					
Prestamo	284,701.56					
Servicio de deuda		69,841.43	71,554.84	73,491.00	75,678.85	78,151.12
Amortizacion		43,933.59	49,644.96	56,098.80	63,391.65	71,632.56
Interes		37,011.20	31,299.84	24,845.99	17,553.15	9,312.23
Escudo Tributario		11,103.36	9,389.95	7,453.80	5,265.94	2,793.67
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-80,300.44	29,068.25	25,641.43	21,769.12	17,393.41	12,448.87
VANF	261.3					
TIRF	11.83%					
WACC	12%					

Fuente: Elaboración Propia

Análisis

La tabla 36 muestra el valor del VAN económico, que para este proyecto es de 25, 693.50 soles, lo que indica que los flujos económicos de los periodos futuros traídos al periodo cero superan a la inversión inicial en ese monto, y por ser mayor a cero indican que el proyecto es viable, y la TIR de 9.63 %, es mayor al costo de oportunidad que es el costo de capital del inversionista, por lo que la rentabilidad generada por el proyecto supera al costo del capital, determinando la

viabilidad de la inversión, por otro lado el VANF es de 261,3, y la TIRF de 11.83%.

CONCLUSIONES

La aceituna negra de botija, conocida también como aceituna negra peruana representa un producto potencial para la exportación, debido a su aceptación en el mercado internacional y sobre todo en el mercado chileno.

Se ha demostrado la factibilidad de la exportación de la Aceituna de Botija en Salmuera en una presentación caracterizada por el envasado en un frasco de vidrio de 720 ml de volumen con un contenido de 600 gramos de producto y parte de su salmuera, embalados en cajas de cartón corrugado con doce frascos por caja.

Los procesos de unitarización y contenedorización más óptimos para el objetivo de exportación son la utilización de pallets Arlog de 120 cm por 100 cm en contenedores metálicos de 20 pies que serán transportados por vía marítima al puerto chileno de Valparaíso.

El importador o comprador elegido para este proyecto es la cadena de supermercados chilena Unimarc, que ha sido elegida por su amplia cobertura en el país sureño, facilitando los procesos de distribución a nivel nacional en ese país.

A nivel financiero y económico, el proyecto es factible y provechoso, debido a que presenta un VAN positivo, y una TIR, superior al costo del capital, tal como se ha demostrado en la matriz de costos de exportación correspondiente y la tabla de valuación económica y financiera contenidas en los dos últimos capítulos de este proyecto.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

- Beltrán, J., Carmona, M., Carrasco, R., Rivas, M. y Tejedor, F. (2016). Guía para una gestión basada en procesos. Instituto Andaluz de Tecnología (IAT). Málaga. España.
- Pérez, M. (2017). Almacenamiento de materiales. Alfaomega Colombiana S.A. Colombia.
- Escudero, J. (2011). Almacenaje de productos. Segunda Edición. Ediciomnes Paraninfo SA. Madrid. España.
- MINCETUR (2009). Guía de Envases y Embalajes. Primera Edición. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Lima. Perú.
- Mendoza, C., Alfaro, J. y Paternina, C. (2015). Manual Práctico Para Gestión Logística - Envase y embalaje, transporte y cadena de frío, preservación de productos del agro. Universidad del Norte. Barranquilla. Colombia.
- García, J. y Bermeo, J. (2018). Logística Empresarial. Primera edición en español. Ediciones UTMACH. Machala. Ecuador.
- Quintero, J., Cortázar A. y Ramírez, Y. (2018). Transporte marítimo internacional: aspectos operativos y la comercio, logística portuaria, aspectos jurídicos y comerciales, prospectiva para Colombia. Journal de Ciencia e Ingeniería, vol. 10, No. 1, pp. 18-31, agosto de 2018 Investigación - Ingeniería de Transporte. Recuperado de: <https://jci.uniautonoma.edu.co/2018/2018-3.pdf>.

Albarrán, I. (2008). La actividad aseguradora: importancia, revisión e integración de conceptos fundamentales. Universidad Complutense de Madrid. Repositorio Institucional. <https://eprints.ucm.es/id/eprint/6723/1/0022.pdf>