



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE LA UÑA DE GATO  
POLVORIZADO – ESTADOS UNIDOS”**

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

**PRESENTADO POR:**

**Bach. CARLOS ALBERTO VEGA ARBOLEDA**  
<https://orcid.org/0000-0001-8579-3107>

**ASESORA:**

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

**LIMA – PERÚ**

**2022**

## **Dedicatoria**

Este trabajo realizado es dedicado a mis padres y hermanas por estar conmigo y el apoyo desde que inicie mi formación profesional.

A kehola por ser mi apoyo y mi motor a seguir.

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios por darme vida y salud día a día, lo cual me a permitido afrontar mi formación profesional de manera satisfactoria

A mi familia por todo el apoyo Brindado para seguir adelante con este proyecto, por sus sacrificios y por permitir ser el apoyo para cumplir cada una de las metas durante mi formación profesional.

## INTRODUCCIÓN

Este proyecto de Suficiencia Profesional es realizado por las enseñanzas recibidas durante los 5 años de estudio y la experiencia de profesional con el objetivo de cumplir los lineamientos establecidos por la universidad, donde se ha tenido que elegir entre varios aspectos el producto exportable Uña de gato en polvo y el mercado donde se va a exportar el producto el país destino es el mercado americano por ser el primer país número uno en consumir la Uña de gato para fines medicinales, sobre todo en el mercado de Nueva York que es la mayor población de los Estados Unidos.

De acuerdo a la información recolectada en los últimos años por SUNAT y SIICEX el mercado americano ha tenido grandes preferencias por la Uña de gato, existiendo allí una oportunidad para realizar actividades empresariales.

Peruvian nature SAC indica que las condiciones climáticas en el Perú son favorables para poder tener grandes campañas agrícolas de Uña de gato que permitan ser el soporte en abastecimiento de materia prima que necesita el empresario dedicado a la industrialización de la uña de gato para poder atender a sus clientes internos y externos con sus pedidos, con productos de calidad debidamente certificados por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (Senasa).

Durante el año de 2020, Perú realizó la exportación de 663.621 kilos de uña de gato por un valor FOB de US\$ 3.609.772. Estos montos revelan un importante salto desde los 225.971 kilos exportados en 2019 por US\$ 895.145.

(AGRODATA PERU, 2022) Señala que el destino principal de estos envíos en el año 2020 fue los Estados Unidos, donde se logró montos por US\$ 1.9 millones.

EEUU es la principal empresa exportadora del año pasado según la fuente Peruvian Nature SAC que generó ventas por unos US\$ 886.000.

El presente trabajo se justifica porque mediante su formulación se pretende demostrar que el mercado americano permite al empresario peruano a obtener mayores rendimientos por la venta de sus productos, lo que le va a permitir crecimiento y reconocimiento en el mercado internacional y nacional de comercialización del producto, pudiendo acceder a financiamientos para hacer realidad sus proyectos y establecer mecanismos de crecimiento en beneficio de todos los operadores logísticos que intervienen en la secuencia comercial, desde el productor hasta el consumidor final.

Por lo que los motivos que llevaron a establecer el presente estudio es dar a conocer que el mercado internacional es el adecuado para alcanzar crecimiento empresarial mediante la realización de exportaciones, obteniendo mayores divisas que son inyectadas en el mercado local generando crecimiento económico financiero y social en beneficio de las familias que participan en la secuencia comercial, desde el productor hasta el consumidor final.

Por lo tanto, de acuerdo a lo planteado anteriormente se plantea como objetivo general: analizar la factibilidad del proyecto de exportación de la Uña de Gato en Polvo al mercado de New York – Estados Unidos, con los Objetivos específicos: Analizar del aprovisionamiento del producto al mercado de Estados Unidos; Determinar los mecanismos de abastecimiento del producto en el mercado de New York; Establecer la inversión y costos necesarios para exportar el producto.

Concluyendo que de acuerdo a los resultados establecidos se ha determinado que los proyectos de exportación de uña de gato al mercado americano son viables, por lo que se requiere de decisión para poder hacer realidad este tipo de proyectos de exportación, pues el consumidor del mercado de Estados Unidos ha demostrado preferencias por el consumo de la Uña de gato en polvo.

## RESUMEN

El presente trabajo de Suficiencia Profesional se realizó con el objetivo para analizar la factibilidad del proyecto de Exportación de la Uña de Gato en polvo a los Estado Unidos.

En el estudio se describe el plan de exportación, donde se detalla cada punto de acuerdo con los protocolos establecidos por la universidad, para lo cual se ha tenido que realizar búsqueda de información, identificando estudios recientes que el mercado de estados unidos es el primer importador de Uña de Gato por lo que se optó por este mercado, determinándose que el proyecto es viable.

Del análisis realizado a la información recolectada se puede manifestar que los proyectos de exportación al mercado de Estados Unidos son rentables para el empresario peruano, brindando oportunidad de crecimiento a todos los agentes que intervienen en el proceso de la secuencia de comercialización proveedor -consumidor.

Con las proyecciones de costos y producción realizadas en la investigación es importante que se defina la logística que debe participar en todo el proceso para mantener el continuo abastecimiento del producto en el mercado internacional, el mismo que se encuentra contenido en cada uno de los capítulos desarrollados en el presente trabajo de investigación

**Palabras Clave :** Exportación ; Uña de Gato en Polvo ; Estados Unidos

## Índice de contenido

Dedicatoria.....	2
Agradecimiento.....	3
INTRODUCCIÓN.....	4
RESUMEN.....	6
Índice de tablas.....	11
Índice de figuras.....	13
CAPITULO I .....	14
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	14
1.1. Ficha técnica de uña de gato en polvo.....	19
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	20
1.3. Flujograma de proceso de productivos.....	21
1.4. DESCRIPCION DEL PROCESO DE LA UÑA DE GATO.....	22
CAPITULO II.....	23
2. APROVISIONAMIENTO.....	23
2.1. Proveedores potenciales.....	23
2.2. Matriz de selección de proveedores: Cuadro asignando puntuación a los proveedores.....	27
2.3. Control de calidad:.....	28
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición .....	30
CAPITULO III.....	31
3. ALMACENAMIENTO.....	31
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	31
3.2. Lay-out de almacén.....	32
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	34
3.4. Costo fijo de almacén.....	35
CAPITULO IV.....	36
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO.....	36

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto:.....	37
4.2. Normas técnicas aplicable:.....	39
4.3. Proceso de rotulado:.....	39
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	41
CAPITULO V.....	42
5. EMPAQUE.....	42
5.1. ficha técnica de empaque seleccionado.....	43
5.2. Criterios usados para la selección del empaque:.....	44
5.4. Tiempo y costo del proceso de empacado.....	45
CAPITULO VI.....	46
6. EMBALAJE .....	46
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	47
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	48
6.3. Proceso de embalaje.....	48
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	50
CAPITULO VII.....	51
7. UNITARIZACION.....	51
7.1. Ficha técnica de seleccionado.....	52
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	52
7.3. Proceso de paletización.....	54
7.4. Plano de estiba del pallet.....	55
7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	55
CAPITULO VIII.....	56
8. CONTENEDORIZACION.....	56
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	57
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	58
8.3. Proceso de contenedorización .....	58
8.4. Plano de estiba del contenedor.....	59
8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	60
CAPITULO IX.....	61

<b>9.</b>	<b>TRANSPORTE.....</b>	<b>61</b>
9.1.	Proveedores del transporte interno.....	61
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight) o catage.....	63
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	63
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	64
	<b>CAPITULO X.....</b>	<b>66</b>
<b>10.</b>	<b>SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>	<b>66</b>
10.1.	Agentes de aduana.....	66
10.2.	Costo de agenciamiento .....	68
10.3.	Aseguradoras.....	68
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo).....	69
10.5.	Terminales de Almacenamiento.....	70
	<b>CAPITULO XI.....</b>	<b>71</b>
<b>11.</b>	<b>INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO.....</b>	<b>71</b>
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	71
11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	72
11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	73
11.4.	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos).....	74
	<b>CAPITULO XII.....</b>	<b>76</b>
<b>12.</b>	<b>DISTRIBUCION.....</b>	<b>76</b>
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 (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	79

<b>12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización. ....</b>	<b>80</b>
<b>12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....</b>	<b>82</b>
<b>CAPITULO XIII.....</b>	<b>84</b>
<b>13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION.....</b>	<b>84</b>
<b>13.1. Inversiones y financiamiento.....</b>	<b>85</b>
<b>13.2. Costo de Producción.....</b>	<b>88</b>
<b>14. VALUACION ECONOMICA FINANCIERA.....</b>	<b>91</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>95</b>
<b>REFERENCIA BIBLIOGRAFICA.....</b>	<b>96</b>

## Índice de tablas

TABLA 1 Beneficios de uña de gato en polvo.....	15
TABLA 2 Principales 10 países importadores.....	17
TABLA 3 Ficha técnica del producto a Exportar de la empresa VEGA NATURA .....	19
TABLA 4 Clasificación Arancelaria del producto del producto a exportar .....	20
TABLA 5 Flujo grama por bloques de proceso productivo de la uña de gato de PERUVIAN NATURE SAC.....	21
TABLA 6 Información Proveedor de la materia prima Namaskar sac.....	24
TABLA 7 Información Proveedor de la materia prima Labhebal.....	25
TABLA 8 Información Proveedor de la materia prima Peruvian Nature.....	25
TABLA 9 Información Proveedor de insumos Envapack Peru.....	26
TABLA 10 Información Proveedor de insumos Packing tech peru sac.....	26
TABLA 11 Matriz de proveedores de la Materia prima.....	27
TABLA 12 Cuadro de Costos de Adquisición.....	30
TABLA 13 Tabla de costos del mobiliario.....	35
TABLA 14 Costo de la mano de obra indirecta.....	35
TABLA 15 Información del Rotulado.....	38
TABLA 16 Diagrama de procesos del etiquetado de la bolsa de la uña de gato.....	41
TABLA 17 Tiempo y costo del rotulado.....	41
TABLA 18 La siguiente tabla detalla las dimensiones y el tamaño que de las bolsas que se utilizaran.....	43
TABLA 19 Detalla el procedimiento mencionado en el punto anterior, tiempo de ejecución del empaque.....	45
TABLA 20 Detalla el las características de la caja con las que se va a embalar.....	47
TABLA 21 Se detalla el proceso y tiempo de ejecución de embalaje.....	49
TABLA 22 Cuadro detallado de los tiempos y costos del proceso de embalaje.....	50
TABLA 23 Características del pallet de que usara para la exportación.....	52
TABLA 24 Detalle de los tiempos y costos del proceso de patelizado.....	55
TABLA 25 características del contenedor Estándar 20 pies.....	57

TABLA 26 Detalle de los tiempos y costos de contenedorización.....	60
TABLA 27 Lista de Proveedores de transporte interno.....	62
TABLA 28 Costos portuarios y marítimos en el Perú.....	62
TABLA 29 Costo de transporte interno en soles y en dólares.....	63
TABLA 30 Ponderación de los proveedores.....	64
TABLA 31 Datos del proveedor de transporte internacional.....	67
TABLA 32 Una comparación del precio de un contenedor estándar y un RH.....	68
TABLA 33 Aseguradores de Transporte.....	69
TABLA 34 Valoración de póliza de seguros – transpacificCargo.....	69
TABLA 35 Puertos y Terminales del país de Estados Unidos.....	71
TABLA 36 Diagrama de procesos donde el importador se encargará ya que nosotros usaremos el incoterm FOB.....	75
<i>TABLA 37 TOP 5 de los Supermercados más visitas por la población americana.....</i>	<i>82</i>
<i>TABLA 38 Activos tangibles.....</i>	<i>85</i>
<i>TABLA 39 Activos intangibles.....</i>	<i>85</i>
<i>TABLA 40 Capital de Trabajo.....</i>	<i>86</i>
<i>TABLA 41 inversión total.....</i>	<i>86</i>
<i>TABLA 41 financiamiento de la empresa.....</i>	<i>87</i>
<i>TABLA 42 Financiamiento total de la empresa.....</i>	<i>87</i>
<i>TABLA 43 Costo de materiales directos.....</i>	<i>88</i>
<i>TABLA 44 Matriz de Costos de exportación de nuestro producto en valor FOB.....</i>	<i>88</i>
<i>TABLA 45 Costo de personal.....</i>	<i>89</i>
<i>TABLA 46 Materiales indirectos que se usara para mantener limpio el local.....</i>	<i>90</i>
<i>TABLA 47 Costo generales.....</i>	<i>90</i>
<i>TABLA 48 Gastos Administrativos materiales que se usaras para la administración de la empresa.....</i>	<i>90</i>
<i>TABLA 49 Se detalla los el Presupuesto de Egresos anuales en Soles.....</i>	<i>91</i>
<i>TABLA 50 se detalla el Presupuesto de Egresos Anuales en dólares.....</i>	<i>92</i>
<i>TABLA 51 Estado Resultados de la Empresa VEGA Natura SAC.....</i>	<i>92</i>

## Índice de figuras

FIGURA 1 Principales importadores de uña de gato año 2020.....	18
FIGURA 2 Principales importadores de uña de gato año 2021.....	18
FIGURA 1 Almacén.....	33
FIGURA 2 Balanza.....	33
FIGURA 3 mesa de trabajo.....	33
FIGURA 4 Embalado.....	34
FIGURA 5 Modelo de etiquetas.....	37
FIGURA 6 Modelo de etiquetas de la parte superior.....	37
FIGURA 7 Paleta lista para ser depositada en el container.....	55
FIGURA 8 Contenedorización de embalajes unitarizados.....	58
FIGURA 9 Plano del contenedor 20 pies.....	59
FIGURA 10 Servicios que brinda TRANSPACIFIC CARGO.....	67
Figura 11 Puertos EEUU.....	72
FIGURA 12 Puerto del de Nueva York.....	72
FIGURA 13 Ruta del puerto del Callao al puerto de Nueva York.....	73
FIGURA 13 Secuencia comercial proveedor.....	77
FIGURA 14 Incoterm FOB.....	79

## **CAPITULO I**

### **1. PRODUCTO A EXPORTAR**

#### **UÑA DE GATO**

La Uña de gato es una planta hierba nativa de la selva amazónica peruana, utilizado desde los tiempos indígenas hasta el día actual para fines medicinales; también es llamada (Uncaria Tormentosa), en latín que significa Gancho en Alusión a sus espinas encorvadas. Es un arbusto trepador que llegar a medir hasta los 20 metros de altura; cuyos tallos se cuentan con espinas macizas y leñosas en forma de gancho que le permite trepar y sostenerse sobre árboles. De acuerdo a diferentes estudios publicados por varios laboratorios, universidades e instituciones clínicas se atribuye esta planta como una fuente maravillosa para realizarse tratamientos terapéuticos, por ello por la gran acogida no solo se realiza de manera nacional sino también internacional, dando fuerza al crecimiento de las exportaciones peruanas

ante el incremento de la demanda existente en los últimos años por producto naturales y saludables (BioPat/PERU, 2018).

A continuación, mencionamos los principales beneficios por la uña de gato:

**Tabla 1**

*Beneficios de uña de gato en polvo*

1. Elimina el dolor por reumatismo	2. Elimina el dolor de artritis e inflamaciones	3. Excelente para problemas de próstata e infecciones urinarias
8. Fortalece el sistema inmunológico	<b>BENEFICIOS DE LA UÑA DE GATO</b>	4. Cicatriza rápidamente heridas
7. Ayuda a mejorar el hígado graso	6. Ayuda al tratamiento de la diabetes	5. Trata de úlceras gástricas, gastritis y dolencias intestinales

*Nota.: Elaboración Propia*

## MERCADOR A EXPORTAR

- El país de Estados Unidos es el principal país a nivel mundial que demuestra su interés y preocupación por el consumo en proporción al daño del medio ambiente; si es cierto 9 de cada 10 americanos optan por un producto natural; cual ha generado que todos los distribuidores de alimentos tengan la necesidad de realizar compras locales e importaciones de productos saludables y eco sostenibles.

- Sin embargo, se ha averiguado que el problema para las empresas importadoras estadounidenses es no encontrar productor natural como la corteza de uña de gato pulverizado en un envase para su directa comercialización hacia el cliente, siendo que las personas sean obligados a importarlo a granel.
- Se propone realizar la comercialización de este producto peruano en bolsa de fuelle con base en forma cuadrada, con cierre hermético y con cremallera (zipper) para el mercado estadounidenses, teniendo así nuestro valor agregado a diferencia de nuestros competidores. Los clientes principales que se enfoca en este proyecto son los principales supermercados de dicho país, por ser los primeros distribuidores en la comercialización de productos de consumo al precio por menor.
- Según SUNAT Estados Unidos es liderando entre los 10 principales mercados que importan y consumen productos naturales con un 16% de participación.

**Tabla 2***Principales 10 países importadores*

N°	Pais	%Var 18 - 17	%part 18	total de imp.2018( millon US\$)
1	Estados Unidos	16%	16%	272.48
2	Japon	6%	10%	198.51
3	Alemania	-8%	10%	224.55
4	Singapur	-5%	5%	113.57
5	Hong kong	-5%	5%	100.03
6	China	44%	4%	62.91
7	Francia	7%	4%	81.80
8	Corea del Sur	2%	4%	78.09
9	Malasia	10%	4%	66.92
10	Canada	2%	4%	71.38
1000	Otros Paises (134)	-9%	34%	743.47

NOTA.: SUNAT

## Figura 1

### Principales importadores de uña de gato año 2020

#### Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2020

Subpartida Nacional : 1211.90.50.00 - - Uña de gato (Uncaria tomentosa)

País de Destino	Valor FOB(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)	Porcentaje FOB
US - UNITED STATES	141,334.95	36,602.186	37,669.271	44.5
DE - GERMANY	69,764.00	18,140.000	18,805.041	22.7
JP - JAPAN	47,365.90	1,200.500	1,331.005	15.6
BR - BRAZIL	46,160.00	14,000.000	14,400.000	14.6
PL - POLAND	3,967.25	40.000	45.000	1.2
CL - CHILE	3,040.00	3,800.000	3,800.000	0.9
CZ - CZECH REPUBLIC	1,615.00	210.000	224.324	0.5
CO - COLOMBIA	740.00	200.000	200.000	0.2
HK - HONG KONG	300.00	10.496	10.496	0.1
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0.00	0.000	0.000	0.0
<b>TOTAL - TOTAL</b>	<b>314,287.10</b>	<b>74,203.182</b>	<b>76,485.137</b>	<b>100.0</b>

Nota : SUNAT

## Figura 2

### Principales importadores de uña de gato año 2021

#### Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2021

Subpartida Nacional : 1211.90.50.00 - - Uña de gato (Uncaria tomentosa)

País de Destino	Valor FOB(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)	Porcentaje FOB
JP - JAPAN	2,953.54	250.300	271.758	100.00
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0.00	0.000	0.000	0.00
<b>TOTAL - TOTAL</b>	<b>2,953.54</b>	<b>250.300</b>	<b>271.758</b>	<b>100.00</b>

Nota : SUNAT

## 1.1. Ficha técnica de uña de gato en polvo.

Se entiende que la ficha técnica de producto es un documento donde se indica detalladamente las características de un producto, físicas y técnicas, recomendaciones, sus formas de uso y otros datos importantes para su información. (Gutiérrez, 2017)

**Tabla 3**

*Ficha técnica del producto a Exportar de la empresa VEGA NATURA*

FICHA TÉCNICA : Uña de Gato en polvo																				
Nombre de la empresa	VEGA NATURA S.A																			
RUC	10753641357																			
Nombre del producto	UÑA DE GATO EN POLVO																			
Nombre comercial en EE.UU	CAT'S CLAW POWDER																			
CONTACTO																				
LUGAR DE ORIGEN	LIMA - PERU																			
LUGAR DE DESPACHO	LIMA - CALLAO																			
CONTACTO	CARLOS ALBERTO VEGA ARBOLEDA																			
CORREO	<a href="mailto:ventas@vn.com">ventas@vn.com</a>																			
TELEFONOS	941913646																			
SITIO WEB	<a href="http://www.vegatur.com.pe">www.vegatur.com.pe</a>																			
PRODUCTO																				
DESCRIPCION DE PRODUCTO																				
La Uña de gato pasa por un proceso de recolección, clasificación y luego procesamiento que da como resultado el polvo envasado o el extracto de uña de gato.																				
CARACTERISTICAS	RESULTADOS																			
ASPECTO	POLVO																			
COLOR	MARRON																			
SABOR	AMARGO																			
TEXTURA	SECO																			
INFORMACION																				
PARTIDA ARANCELARIA	1211.90.50.00 Uña de gato (Uncaria tomentosa)																			
PRESENTACION DEL PRODUCTO																				
INDIVIDUAL	PESO	250 gramos																		
	ENVASE	Presentación de en bolsas biodegradables de 250 gm																		
	CANTIDAD	100 bolsas del producto																		
CAJA	PESO	2 KG																		
	EMPAQUE	Caja contugada de Largo 40 cm/ Ancho 30 cm / Alto 30 cm																		
VALOR NUTRICIONAL	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">INFORMACION NUTRICIONAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Valor energético</td> <td>1081 kJ / 256 kcal</td> </tr> <tr> <td>Grasas</td> <td>1.93 g</td> </tr> <tr> <td>de las cuales saturadas</td> <td>0.8 g</td> </tr> <tr> <td>Hidratos de carbono</td> <td>30.98 g</td> </tr> <tr> <td>de los cuales azúcares</td> <td>2.46 g</td> </tr> <tr> <td>Fibra alimentaria</td> <td>53.54 g</td> </tr> <tr> <td>Proteínas</td> <td>3.63 g</td> </tr> <tr> <td>Sal</td> <td>0.04 g</td> </tr> </tbody> </table>		INFORMACION NUTRICIONAL		Valor energético	1081 kJ / 256 kcal	Grasas	1.93 g	de las cuales saturadas	0.8 g	Hidratos de carbono	30.98 g	de los cuales azúcares	2.46 g	Fibra alimentaria	53.54 g	Proteínas	3.63 g	Sal	0.04 g
INFORMACION NUTRICIONAL																				
Valor energético	1081 kJ / 256 kcal																			
Grasas	1.93 g																			
de las cuales saturadas	0.8 g																			
Hidratos de carbono	30.98 g																			
de los cuales azúcares	2.46 g																			
Fibra alimentaria	53.54 g																			
Proteínas	3.63 g																			
Sal	0.04 g																			

Fuente: Elaboración Propia

## 1.2. Clasificación arancelaria del producto

Indica que la partida arancelaria identifica las restricciones, requisitos, aranceles y estadísticas de un producto hacia un determinado país destino. Por ello para participar en comercio internacional es muy importante definir la clasificación de partida arancelaria del producto. (procolombia)

La partida Arancelaria tiene seis dígitos en el Sistema Armonizado de Designación y Clasificación de mercancías a nivel Internacional, ocho dígitos para los países miembros dentro de la Comunidad Andina y ALADI y diez dígitos sub partida arancelaria para la clasificación peruana.

**Tabla 4**

*Clasificación Arancelaria del producto del producto a exportar*

DESCRIPCION DE LA SUBPARTIDA ARANCELARIA	PRODUCTO	PARTIDA ARANCELARIA	SUB PARTIDA ALANCELARIA
Uña de gato (uncaria tormentosa) frescos, secos,incluso cortados, quebrantados o pulverizados		1211.9	1211.90.50.00

*Nota: SUNAT*

### 1.3. Flujograma de proceso de productivos

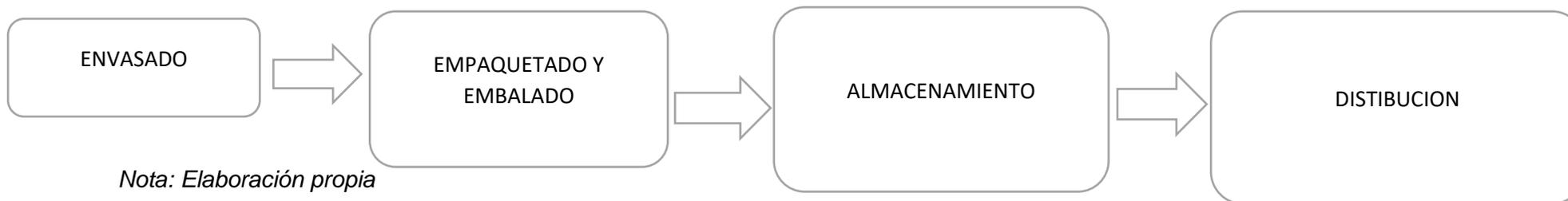
(CourseHero, 2022) Señala como definición un diagrama de flujo donde ilustra las relaciones entre los componentes de una planta o procedimiento de un producto. Se realiza para mejorar un proceso de un producto realizado desde su inicio a fin.

**Figura 3**

*Flujo grama por bloques de proceso productivo de la uña de gato de PERUVIAN NATURE SAC*



*Flujo grama de proceso productivo de VEGA NATURE SAC.*



*Nota: Elaboración propia*

## 1.4. DESCRIPCION DEL PROCESO DE LA UÑA DE GATO

### PROCESO DE LA UÑA DE GATO (PROVEEDOR)

**Cosecha del producto o acopio:** La siembra de la planta de uña de gato se puede realizar mediante semillas, que es un método casi natural, o mediante tallos o esquejes de la misma planta. La mejor época para su cultivo es durante la primavera o a principios del otoño.

**Selección:** En este proceso el procedimiento es seleccionar el producto o La plata que cumpla con las condiciones para el secado, eliminando los que no tienen el tamaño adecuado de 10 a 12 centímetros, textura, y peso.

**Limpieza:** Antes del secado se realiza la limpia de la planta para descartar impurezas y/o cuerpos extraños en la planta.

**Secado:** En este proceso se realizará las especificaciones del importador podrán ser, secado natural, que puede tardar unas tres horas aproximadamente.

**Tamizado:** en este punto consiste en la separación de las partículas, que se hayan obtenido durante el momento del secado de la planta natural.

### PROCESO DE LA UÑA DE GATO (VEGA NATURA SAC)

- **Envasado:** Bolsa de fuelle, base cuadrada, cierre hermético.
- **Empaquetado:** En este punto se realiza en cajas que tiene como material cartóns Corrugado.
- **Almacenamiento:** Este Punto el ambiente dentro del almacén contara en una temperatura fresca ambiente apto para el producto para su futura embazado.

## **CAPITULO II**

### **2. APROVISIONAMIENTO**

Indica que se encarga de realizar a los suministros requeridos para la venta y su fabricación de productos hechos, de las materias primas con la finalidad de mejorar el funcionamiento del resto de operativas de la de la compra y fabricación de las materias primas del producto. (Fernandez, 2021)

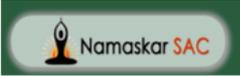
#### **2.1. Proveedores potenciales**

Se ha evaluado el mercado local para identificar a los principales proveedores de dichos bienes y determinar a los proveedores para el presente proyecto así mismo se realizó el cuadro siguiente:

- NAMASKAR S.A.C
  - Labh Food S.A
  - PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.
- ✓ Proveedores de Materia prima

## Tabla 6

### Información Proveedor de la materia prima Namaskar sac

Información del proveedor de uña de gato en polvo: NAMASKAR S.A.C	
RUC	20601413320
Razón social	NAMASKAR S.A.C 
Nombre Comercial	NAMASKAR
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha de inicio de actividades	9/08/2016
Actividades comerciales	Elaboración Frutas, hierbas y Hortalizas.
Dirección Legal	Calle Martin de Murua 150, Edificio Plexus, San Miguel, Lima, Perú.
Distrito / Ciudad	San Miguel
Departamento	Lima, Perú
Teléfono	51921959407

Nota: Elaboración propia

## Tabla 7

### Información Proveedor de la materia prima Labhebal

Información del proveedor de uña de gato en polvo: Labh Food S.A	
RUC	20544307798
Razón social	LABORATORIO HERBAL FOOD SOCIEDAD ANONIMA
Nombre Comercial	Labherbal Food S.A 
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima
Condición	Activo
Fecha de inicio de actividades	27/07/2011
Actividades comerciales	Elaboración Frutas, hierbas y Hortalizas.
Dirección Legal	Mza. Vi Lote. 49 Z.I. Parcela 3a Agr Pachacamac (Frente al Colegio la Merced Primaria).
Distrito / Ciudad	LIMA, PERU
Departamento	Lima, Perú
Teléfono	51931879066

Nota: Elaboración propia

## Tabla 8

### Información Proveedor de la materia prima Peruvian Nature

Información del proveedor de uña de gato en polvo: PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.	
RUC	20502203461
Razón social	PERUVIAN NATURE S & S S.A.C. 
Nombre Comercial	PERUVIAN NATURE S & S S.A.C.
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha de inicio de actividades	23/05/2001
Actividades comerciales	Elaboración Frutas, hierbas y Hortalizas.
Dirección Legal	las Gardenias Mza. I Lote. 12
Distrito / Ciudad	LURIN
Departamento	Lima, Perú
Teléfono	5117178720

Nota: Elaboración propia

✓ **Proveedores de insumos**

- **Bolsas**

**Tabla 9**

*Información Proveedor de insumos Envapack Peru*

<b>Información del proveedor de embolsado y rotulado : ENVAPACK PERÚ S.A.C.</b>	
RUC	20601198909
Razón social	ENVAPACK PERÚ S.A.C.
Nombre Comercial	ENVAPACK PERÚ
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha de inicio de actividades	3/05/2016
Actividades comerciales	Vta. May. de Materias Primas Agropec.
Dirección Legal	51977829513
Distrito / Ciudad	Michael Faraday 729, Ate 15022
Departamento	ATE
Teléfono	51977829513



**Nota : Elaboración propia**

- **Caja de cartón corrugado**

**Tabla 10**

*Información Proveedor de insumos Packing tech peru sac*

<b>Información del proveedor de Cajas : Packingtech Peru S.A.C.</b>	
RUC	20602703828
Razón social	<i>Packingtech Peru S.A.C.</i>
Nombre Comercial	<b>Packingtech Peru</b>
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha de inicio de actividades	13/12/2017
Actividades comerciales	Fab. Envases de Papel y Cartón.
Dirección Legal	Cal. Acero Nro. 270
Distrito / Ciudad	ATE
Departamento	LIMA,
Teléfono	+51 940 077 558



**Nota: Elaboración propia**

## 2.2. Matriz de selección de proveedores: Cuadro asignando puntuación a los proveedores.

Peruvian Nature S.A.C es una empresa que cuentan con gran acogida de clientes y tiene gran tiempo en el mercado peruano, Tiene un mejor precio, disponibilidad del producto a un corto plazo y cuenta más certificaciones nacional e internacionalmente a diferencia de las otras empresas demás.

**Tabla 11**

*Matriz de proveedores de la Materia prima*

FACTORES DE ÉXITO	PONDERACION	NAMASKAR S.A.C		ENVAPACK PERÚ S.A.C.		Packingtech Peru S.A.C	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
CALIDAD DE PRODUCTO	30%	3	0.9	3	0.9	4	1.2
COMPETIVIDAD DEL PRECIO	30%	3	0.9	4	1.2	4	1.2
PRESENTACION DEL PRODUCTO	30%	4	1.2	3	0.9	3	0.9
SEGURIDAD	5%	3	0.15	2	0.1	3	0.15
UBICACIÓN COMERCIAL	5%	2	0.1	2	0.1	2	0.1
RESULTADO	100%		3.25		3.2		3.55

*Nota: Elaboración propia*

### **2.3. Control de calidad:**

Indica que el control de calidad, es el objetivo de tener un excelente producto, que cumplan con las expectativas del cliente . (Besterfield, 2019)

El control de calidad como es la verificación del producto durante el proceso de su elaboración y que sirve para bajar la probabilidad de insertar fallas en el producto en el mercado (Peiró, 2021)

Siendo en este proyecto se expone sobre la producción de un alimento el análisis del control de calidad debe estar enfocados en el proceso de fabricación y en el producto.

#### **Control de Calidad del Producto**

##### **HACCP**

La elaboración de un sistema HACCP en el proceso de producción de la uña de gato, permitirá identificar los principales puntos a controlar, mejorar y establecer límites de control para obtención de un producto inocuo lo cual aumentará la confianza del cliente o consumidores y obtendrá por resultado en un producto de mayor calidad y comercialmente más viable. Facilitará el cumplimiento de exigencias legales y permitirá el uso más eficiente de recursos, con el consecuente prestigio e imagen y una respuesta más inmediata para la inocuidad de los alimentos. (AEC, 2012)

El sistema HACCP puede aplicarse en todas las fases del procesamiento y desarrollo de los alimentos, desde las primeras etapas de la producción hasta el consumo. Los principios HACCP se aplican a toda y cualquier actividad relacionada con alimentos.

## Certificación kosker

La certificación Kosher Check es una empresa nacional e internacionalmente reconocida con gran acogida y aceptada que ofrece un enfoque eficaz y transparente a la certificación de alimentos, que incluye requisitos de conformidad general claramente redactados, así como orientación y asistencia técnica detalladas. (Kosher, 2022)

## Certificación y Registro Sanitario.

El registro sanitario de los productos industriales, es la aprobación que otorga hacia el producto de alimentos industriales para la comercialización dentro del país.

El registro sanitario puede autorizar la prohibición al fabricante del producto para la comercialización de los alimentos

El producto a exportar que tenga con registro Sanitario serán Respaldados para no ser decomisados y tener la desconfianza del cliente. Por ende, entrar Con facilidad a mercados conocidos.



Kosher Perú



GMP

Buenas  
Prácticas de  
Fabricación



HACCP

HACCP



Estándar  
global para la  
seguridad  
alimentaria  
del British  
Retail  
Consortium  
(BRC)

## 2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

Para un buen costo de fabricación prestación de servicios, se fundamentan en la naturaleza del ente económico, en la planificación de las actividades operativas, en las características de los productos y en los procesos y procedimientos empleados en la producción; se integran al sistema de contabilidad y se apoyan en el sistema de información y en el sistema de control interno existentes, especialmente en las funciones relacionadas con los procesamientos y controles de las operaciones, los valores monetarios imputables a los productos y la generación y presentación de informes. (Molinares, 2010)

**Tabla 12**

*Cuadro de Costos de Adquisición*

COSTOS DE ADQUISICION	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL EN SOLES	COSTO ANUAL EN DOLARES
Uña de gato pulverizado x kilo	1000	KG	S/17.00	S/17,000.00	S/204,000.00	\$53,684.21
OTROS COSTOS	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO UNIT	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL	COSTO ANUAL EN DOLARES
Etiquetado	1000	UNI	S/1.50	S/1,500.00	S/18,000.00	\$4,736.84
Bolsa de Polietileno (250 gr)	1000	UNI	S/1.50	S/1,500.00	S/18,000.00	\$4,736.84
Cajas Corrugadas 25 * 25a * 20 H (cms)	1000	UNI	S/6.00	S/6,000.00	S/72,000.00	\$18,947.37
Embalado y Rotulado	1000	UNI	S/0.80	S/800.00	S/9,600.00	\$2,526.32
SUB TOTAL			S/9.80	S/9,800.00	S/117,600.00	\$30,947.37
TOTAL			S/26.80	S/26,800.00	S/321,600.00	\$84,631.58
PRECIO DE VENTA		\$17.00	DOLARES		S/64.60 SOLES	
INGRESOS POR VENTAS		\$102,000.00	DOLARES		S/387,600.00 SOLES	

Nota: Elaboración propia

## CAPITULO III

### 3. ALMACENAMIENTO

Son aquellos lugares donde guardan diferentes tipos de mercaderías, ordenados para sus respectivos inventarios, para poder controlar los bienes en físico para mantener cuadrado los bienes. (Sanchez, 2006)

Para tener una buena estrategia de Almacenamiento se tiene que organizar para tener bien coordinado el SGA (Sistema de gestión de Almacén)

#### 3.1. Estrategia del Almacenamiento

- **Espacio:** Un Sitio para Recepción de la mercadería de la Uña de gato, debe contar con señalizaciones, así como señales de la

ubicación donde se deben colocar para poder identificar de forma rápida y segura donde debe ir cada producto

- **Localización o ubicación:** Los campos destinados de la planta para el seleccionamiento y el envasado deberán ubicarse en una línea recta, para poder evitar muchas horas de trabajo entre los procesos
- **Equipo y condiciones ambientales:** Para la uña de gato los recipientes que se ubica el producto deben estarán ubicadas en una mesa de “acero inoxidable” para así poder realizar el envasado manual en el espacio de realizarse en una temperatura ambiente
- **Seguridad del almacén:** Lo espacios del almacenamiento donde se realiza el envasado y el empaquetado deberán ubicarse en los aranceles para poder preservar la seguridad así evitar los daños y caídas de los productos.
- **Distribución del producto terminado:** Se distribuirá el producto terminado unitarizado en pallets hacia el puerto destino para el envío al país de los Estado Unidos en Miami luego en carros cerrados mediante un operador logístico.

### **3.2. El Lay-out del almacén**

La estrategia del almacenamiento para la exportación de la uña de gato polvorizado que la empresa tiene una zona destina al almacén donde se realizaran el empacado de la materia prima, es elegido por la compañía debido a la dimensión del

almacén y los procesos son bastante cortos, de tal que se minimicen los tiempos y los espacios dentro del almacén

## Figura 1

### *Almacén*

	Limpieza	Envasado
Recepcion de la materia prima y Distribucion		Empaquetado
	Despacho	Almacen

*Nota : Elaboración propia*

- ✓ Materiales que se usaran dentro del almacén para el empaclado

## Figura 2

### *Balanza*



Nota: Google

### **Figura 3**

*Mesa de trabajo*



Nota: almacén Coolbox

### **Figura 4**

*Embalado*



Nota : logistic sac

### **3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento**

La empresa VEGA NATURE tiene considerado utilizar el siguiente mobiliario como mínimo que permite mantener un adecuado control de la producción y las materias primas solicitadas.

**Tabla 13***Tabla de costos del mobiliario.*

Tipo de bien	Cantidad	precio unitario en soles	Precio unitario EN DOLARES	Precio total
Escritorio de melamine de 2 mtrs	1	S/250.00	\$65.79	\$65.79
Escritorio de melamine de 2 cajones de 1.8 Mtrs	1	S/350.00	\$92.11	\$92.11
Sillas giratorias	2	S/60.00	\$15.79	\$31.58
Mesa de trabajo	1	S/150.00	\$39.47	\$39.47
Portabandejas	4	S/8.00	\$2.11	\$8.42
Estantes	1	S/150.00	\$39.47	\$39.47
Extintor	2	S/60.00	\$15.79	\$31.58
Recipiente	2	S/40.00	\$10.53	\$21.05
Balanza	2	S/90.00	\$23.68	\$47.37
Laptop Hp - 5ta generacion	2	S/1,500.00	\$394.74	\$789.47
Impresora multifuncional	1	S/450.00	\$118.42	\$118.42
Ventiladores Asa	2	S/35.00	\$9.21	\$18.42
Telefono	1	S/200.00	\$52.63	\$52.63
Celulares	2	S/800.00	\$210.53	\$421.05
<b>TOTAL</b>		<b>S/4,143.00</b>	<b>S/1,090.26</b>	<b>\$1,776.84</b>

Nota : *Elaboración propia*

### 3.4. Costo fijo de almacén

El costo del almacén está considerado en el costo del alquiler del local, el pago luz, agua, internet , servicio de trasporte interno.

**Tabla 14***Costo de la mano de obra indirecta*

COSTO GENERALES	COSTO		COSTO	
	MENSUAL EN SOLES	ANUAL EN SOLES	MENSUAL EN DOLARES	ANUAL EN DOLARES
Pago de alquiler del local	S/ 550.00	S/ 6,600.00	\$ 144.74	\$ 1,736.84
Servicios de luz	S/ 120.00	S/ 1,440.00	\$ 31.58	\$ 378.95
Servicios de agua	S/ 15.00	S/ 180.00	\$ 3.95	\$ 47.37
Servicios de transporte interno	S/ 18.00	S/ 216.00	\$ 4.74	\$ 56.84
Servicios de internet	S/ 35.00	S/ 420.00	\$ 9.21	\$ 110.53
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 738.00</b>	<b>S/ 8,856.00</b>	<b>\$ 194.21</b>	<b>\$ 2,330.53</b>

Fuente: *Elaboración propia*

## **CAPITULO IV**

### **4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO**

La normativa de los estados Unidos se establece leyes esenciales y que son obligadas en materia del etiquetado, la presentación y publicidades de los productos que se van a exportar.

(FDA, 2020) Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos (FDA) define “etiquetado” como “todas las etiquetas u otros materiales escritos, impresos o gráficos (1) sobre cualquier artículo o cualquiera de sus contenedores o envolturas, o (2) acompañando dicho artículo.” Esto pudiera incluir empaques, instrucciones, insertos al producto, sitios web y otros materiales promocionales.

Los errores de etiquetado resultan en más del 22% de todas las detenciones en los Estados Unidos. Registrar Corp puede revisar su etiqueta para cumplimiento con

las Regulaciones de la FDA. Adicional al reporte de cambios recomendados, usted recibirá un gráfico listo para imprimir de su etiqueta revisada.

#### 4.1. Modelo de las etiquetas y rotulado de la Uña gato:

El rotulado del producto se hace con finalidad de brindar información oportuna y clara a nuestros clientes y consumidores, dando a conocer nuestro producto VEGA NATURA SAC, sus principales características, de acuerdo a la siguiente

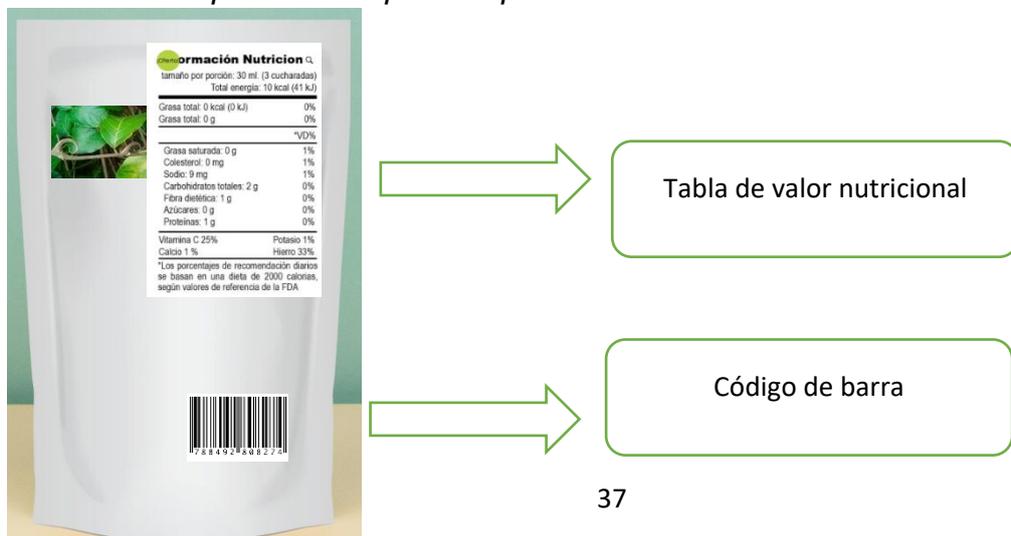
**Figura 5**

*Modelo de etiquetas*



**Figura 6**

*Modelo de etiquetas de la parte superior*



- ✓ Modelo del rotulado

**Tabla 15**

**Información del Rotulado**

INFORMACION DEL ROTULADO	
NOMBRE DEL PRODUCTO	UÑA DE GATO EN POLVO
PAIS DE FABRICACION	PERU
FECHA DE VENCIMIENTO	F.FABRICACION 8/2022 F.VENCIMIENTO 8/2024
CONDICIONES DE OBSERVACION	La Uña de gato en polvo se debe un lugar fresco, que no esté al alcance directo de luz solar o expuesta a temperaturas elevadas.
OBSERVACIONES	Uña de gato en polvo que sera empacado en bolsa bio degradables, en presentacion de empaques de 250 gramos debidamente etriquetados con las especificaciones tecnicas requeridas por estados unidos
CONTENIDO NETO	1 UNIDAD
NOMBRE Y DOMICILIO LEGAL DEL FABRICANTE	VEGA NATURA SAC RUC: 10753641357 AV.XXX <a href="mailto:Ventas@vn.com">Ventas@vn.com</a>

*Nota: Elaboración propia*

## 4.2. Normas técnicas aplicable:

### Marco legal del rotulado del empaque para alimentos en los EE.UU

El embalaje	Embalar el producto en contenedores fuertes, que absorban la humedad Distribuir el peso del producto uniformemente Utilizar una protección adecuada y un anclaje dentro del contenedor Utilizar contenedores transatlánticos o paletas para el embalaje para asegurar un fácil manejo
Idiomas permitidos en el embalaje y el etiquetado	El inglés es obligatorio. Otros idiomas son optativos
Unidades de medida autorizada	unidades métricas de medida y peso
Marcado de origen " Hecho en..."	Es Obligatorio
Normativa relativa al etiquetado	Administración de Comida y Droga (Food and Drug Administration), la Comisión Federal de Comercio (Federal Trade Commission) y el Departamento de Agricultura (Department of Agriculture - USDA).
Reglamentos específicos	Para ciertos productos alimenticios (alimentos, fármacos, aparatos médicos) y productos textiles, aparatos eléctricos y bienes para el consumidor.

*Nota: Elaboración propia*

## 4.3. Proceso de rotulado:

(FDA, 2020) La Administración de Alimentos y Medicamentos de los EE. UU. (FDA) ha actualizado la etiqueta de información nutricional en bebidas y alimentos envasados. La FDA exige cambios en la etiqueta de información nutricional con base

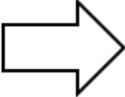
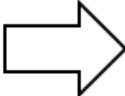
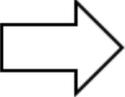
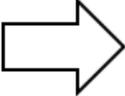
en la información científica actualizada, nuevas investigaciones nutricionales y los aportes del público. El diseño renovado y la información actualizada de la etiqueta de información nutricional le facilitarán la selección de alimentos que contribuirán a hábitos alimenticios saludables de por vida.

El producto Uña de gato en polvo deberá estar el rotulado, en forma detallando el Logo del producto, el nombre y las siguientes indicaciones con palabras claras, según lo indica en el artículo 117° del Decreto Supremo 007-98-SA “Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas”, artículo 14° de la R.M. N° 451-2006/MINSA “Norma Sanitaria para la Fabricación de Alimentos a Base de Granos y Otros, destinados a Programas Sociales de Alimentación”, por lo que deberán concordar con la Norma Metrologica Peruana n°01-1995 “PRODUCTOS ENVASADOS: Rotulado”, El en Rotulado de los productos que están envasados deben presentar unos puntos importantes que deben estar Rotulados son los siguientes:

- 1) Denominar en venta del alimento
- 2) Listado de los ingredientes que contiene el producto
- 3) Contenidos netos
- 4) Identificación del lugar de origen de producción
- 5) Nombre de la empresa (Razón Social)
- 6) Fecha de caducidad (vencimiento)
- 7) Preparación e instrucciones de uso del alimento, cuando corresponda
- 8) Detalle nutricional del producto

**Tabla 16**

*Diagrama de procesos del etiquetado del embazado de uña de gato*

DIAGRAMA DE PROCESO					
ETIQUETADO DE LA BOLSA DE LA UÑA DE GATO					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Revisar la Etiqueta</i>					<i>3 min</i>
<i>Colocar la lista de los ingredientes</i>					<i>2 min</i>
<i>colocar la fecha de vencimiento</i>					<i>3 min</i>
<i>colocar rotulo Nutricional</i>					<i>2 min</i>
<b>TOTAL</b>	<i>4</i>	<i>4</i>	<i>0</i>	<i>4</i>	<i>10</i>

*Nota : Elaboración propia*

#### 4.4. Tiempos y costos de los procesos de rotulado

**Tabla 17**

*Tiempo y costos del rotulado*

CARACTERISTICAS	COSTOS	COSTO EN \$	TIEMPO
Elaborado de etiquetas y diseño	S/1.50	\$0.39	1 MIN
Empaque bolsas	S/1.50	\$0.39	1 MIN
<b>TOTAL</b>	<b>S/3.00</b>	<b>\$0.79</b>	<b>2 MIN</b>

*Nota: Elaboración propia*

## CAPITULO V

### 5. EMPAQUE

(Hengsberger, 2019) “El envase como embajador de marca juega un papel central en la entrada al mercado y en la aceptación de nuevas categorías de productos...el diseño del envase refleja la identidad de la marca, desde la apariencia visual y el tacto del envase hasta su función y sostenibilidad”

los importantes puntos que se ha definido y que debe tener nuestro envase es:

- Compatibilidad con el producto.
- Resistencia adecuada.
- Buena protección
- Atracción.
- Aspectos buenos a bajos precios económicos.

- Mejora la función del manipuleo.
- Disponibilidad.
- Precios mejorados y accesibles.

Las ideas que tiene la empresa Vega Natura SAC Optara por los unos empaques con una gran acogida, sobre todo en el mercado americano, que aumenta la comunicación con el potencial consumidor en un 360° mediante el diseño y contexto que se presentara en el empaque, Siendo un empaque flexible con el diseño de una buena calidad y es preferido por los distribuidores gracias a su manipulación, llegando a una adecuada conservación del producto a exportar e incluso cuenta con el “cierre zipper”. Facilita el uso continuo del empaque en diferentes ocasiones por parte del cliente final.

### 5.1. ficha técnica de empaque seleccionado

**Tabla 18**

*La siguiente tabla detalla las dimensiones y el tamaño que de las bolsas que se utilizaran.*

Características de empaque	
	Material BOPP mate laminado y polietileno 120g/m2
	Diseño Bolsa de fuelle, base cuadrada, cierre hermetico y zipper.
	Color Lado frontal de color blanco mate y de lados de color marro.
	Medidas Largo 13 cm / Ancho 3 cm /Alto 18 cm
	Capacidad 300 Gramos

*Nota: Elaboración propia*

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

Para un buen empaquetado para la uña de gato fueron los siguientes:

El envase de bolsa de fuelle, base cuadrada conservando la calidad propia del producto.

- La calidad de la bolsa permite una buena conservación para el producto.
- Es resistente al ambiente puesto que se conserva mucho mejor el producto
- El manejo del producto es sencillo por lo que no es necesario un extremo cuidado.
- El material no es nada de toxico por ende no es dañino para el cliente final
- El material es perfecto estando en un ambiente adecuado

## **5.3. Proceso de empaque: relacionados a la seguridad del producto:**

Para un buen procedimiento del empaquetado se tiene que tener unos puntos en cuenta:

- Una vez que la uña de gato polvorizado este será envasado en el empaque primario de bolsas biodegradables con cierre hermético.
- La cantidad de producto por empaque es de 250 gr. Que serán pesados en una balanza electrónica, el envasado se realiza de

manera manual por su facilidad en el manejo del sellado de las bolsas.

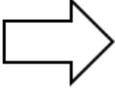
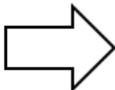
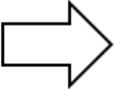
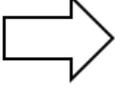
- Las bolsas selladas pasaran al espacio de empaque

Un punto importante es mencionar que el proceso de empaque se tiene que tener sumo cuidado de no contaminar el producto y dañar las bolsas en la manipulación.

#### 5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado

**Tabla 19**

*Detalla el procedimiento mencionado en el punto anterior, tiempo de ejecución del empaque.*

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMPACADO DE LA UÑA DE GATO EN POLVO					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Revisar la bolsa que no tenga ningún daño</i>					<i>2 min</i>
<i>Pesado de la materia prima 250 gr</i>					<i>2 min</i>
<i>Colocar el polvo al empaque</i>					<i>2 min</i>
<i>Sellar las bolsas.</i>					<i>1 min</i>
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>7</b>

*Nota : Elaboración propia*

## **CAPITULO VI**

### **6. EMBALAJE**

Este punto tiene como finalidad en tener protección a los productos, así como una buena presentación y tener una eficaz manipulación de los productos para su respectiva distribución

Para este proyecto se optó al proveedor Packingtech Perú S.A.C el proveedor emplea cajas de cartón de todo los tipos y tamaños, también contiene los envases, por ende, se tomó en cuenta los detalles del cartón que se necesitara para la exportación del producto para el cuidado de los procesos de la distribución hasta llegada o destino final del producto.

(Exportador, s.f.) la Finalidad de la empresa VEGA NATURA SAC Es para el cliente obtenga una mejor presentación de nuestro producto, quiere decir que el empaque tiene una buena calidad que no pueden presentar daños o maltratos, por

ello para asegurar el cuidado del producto en el transporte se usara particiones internar de cartón, que tendrá cualquier maltrato y daños del producto.

### 6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

La siguiente tabla se detalla cómo será el tamaño de la caja y de cuanto es la capacidad de Caja donde se colocará el producto de la Uña de Gato en polvo de 250 Gr.

**Tabla 20**

*Detalla el las características de la caja con las que se va a embalar.*

Características del embalaje ( Packingtech Peru)		
	Material	Carton
	Diseño interior	Carton Corrugado
	Medidas	Largo 40 cm/ Ancho 30 cm / Alto 30 cm
	Peso	300 gramos
	Capacidad	12kgs

*Nota : Elaboración propia*

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

Criterios (cartón corrugado) para un buen embalado del producto uña de gato.

- Cajas resistentes ante los daños.
- Costo económico del empaque
- Buen resguardo del producto
- Totalmente reutilizados para otro fines
- La dimensión de las cajas es de acuerdo al tamaño del producto sé que va a exportar
- Facilidad del manejo de la carga del producto.
- Mejorar el apilamiento en las Pariguales (pallets)
- Comodidad para la carga en los contenedores
- Aumenta la seguridad de la presentación del producto

## **6.3. Proceso de embalaje**

Proceso de las cajas de cartón corrugado para un buen embalaje para la uña de gato.

- Disponer al armado de las cajas de cartón para colocar el producto.
- Localizar el producto terminado y colocar las cajas armadas.

- El apilamiento de las cajas de cartón contendrá Cuarenta empaques del producto por cada una de las cajas con las dimensiones 40cmX30cmX30cm.
- El empaque de las cajas se encontraras reservadas para su envío al estado unidos.
- Una vez terminados con las colocaciones del producto se realizará el sellado de las cajas con el papel film con los cuales ayudan a la mejor conservación del producto.

**Tabla 21**

*Detalle del proceso y tiempo de ejecución de embalaje*

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMBALAJE DE CAJAS					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
Revisar las cajas, su marcado	●	■	➡	◐	4 min
Armas las cajas	●	■	➡	◐	5 min
Colocar los esquineros en el interior de la caja	●	■	➡	◐	4 min
Colocar stiker de rotulado de exportación	●	■	➡	◐	4 min
Contabilizar las 50 bolsas x caja	●	■	➡	◐	5 min
Cerrar cada caja con cinta stretch film	●	■	➡	◐	5 min
Colocar y apilarlo en el aérea de recojo	●	□	➡	◐	4 min
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>31</b>

*Nota : Elaboración propia*

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

**Tabla 22**

*Cuadro detallado de los tiempos y costos del proceso de embalaje*

CARACTERISTICAS	COSTOS	COSTO EN \$	TIEMPO
Costo de caton para ambalaje	S/2.50	\$0.66	3 MIN
fleje film	S/15.00	\$3.95	3 MIN
Embalador	S/30.00	\$7.89	3 MIN
TOTAL	S/47.50	\$12.50	9 MIN

*Nota : Elaboración propia*

## **CAPITULO VII**

### **7. UNITARIZACION**

(academia, s.f.) Es el proceso de productos homogéneos, agrupados mediante un dispositivo se puede ser manipulado, almacenado y transportado por medios de transportado o de manipulación como una unidad de carga independiente. Para la unitarización de las cargas se utilizan los medios unitarizadores y existen diferentes.

## 7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado

**Tabla 23**

*Características del pallet de que usara para la exportación*

ANCHO	1000 mm
LONGITUD	1.200 mm
ALTURA	150 mm ( 95 mm. Libres)
IMAGEN	



PESO MAXIMO	1,500 Kg
NORMA DE FABRICACION	EN-13698
DIMENSIONES	De 20 pies (24,000 kg) - 40 pies (30,480 kg). Ancho: normalizada tipo ISO /2,4 mtr.

*Nota : Elaboración propia*

## 7.2. Criterios usados para la selección del pallet

Se entiende que existen varios tipos y modelos de pallet pero que se debe tener en consideración ciertos factores para elegir el pallet adecuado que se necesita para transportar nuestra carga, por lo que sugiere que se debe tener presente los siguientes criterios para tener una buena selección del pallet que se necesita:

- Se debe tener en consideración la mercadería que se va a transportar considerando si es carga plana, cajas (tamaño de las cajas) o sacos para determinar el tipo de pallet es adecuado para nuestra mercadería.
- El peso que debe soportar el pallet pudiendo ser cargas ligeras (hasta 300 kg), de carga mediana (hasta 500 kg), y cargas pesadas (hasta 1,200 kg).
- El tipo de máquina que se va a utilizar para manipular los pallets (Grúa, carretilla elevadora, apilador, o transpaleta).
- Donde se va a utilizar el pallet para el traslado de los productos, pudiendo ser contenedor marítimo, estanterías o camiones.
- Como seleccionar la mejor medida, pudiendo ser estos de medidas estándar (que se usa continuamente) o de medidas especiales de acuerdo a la mercadería que se va a transportar.
- De acuerdo al tipo de material del pallet, que pueden ser pallets tratados, pallets nuevos de madera, de plástico, metálicos, reciclados o usados en madera.

Por lo que se tiene que decidir respecto al pallet que se va a utilizar en el traslado de los productos hasta el puerto de destino, eligiendo el siguiente pallet y demás componentes para tener un traslado seguro.

El pallet elegido para el traslado de los productos VEGA NATURA es el pallet americano, el cual esta normalizado por la ISO y que presenta las medidas 120 cm x 100 cm x 15 cm, el mismo que soporta hasta un peso de 20 kg.

Además de los pallets se necesita otros equipos complementarios para garantizar el buen desplazamiento de la mercadería que le brinda seguridad al traslado para que esta se mantenga firme y pueda evitarse daños por golpes que pueda sufrir entre la misma mercadería, siendo estos los esquineros protectores (refuerzo para acoplar las esquinas de los pallets), los Zunchos (complementos de los esquineros que permiten mantener firme los pallets), y el Stretch film (material flexible con el que se puede envolver el pallet y asegurar el transporte de la mercadería asegurando su protección).

### **7.3. Proceso de paletización**

Este proceso comienza cuando tiene listas las cajas embaladas del producto de la Uña de gato en Polvo, estas cajas se aplicarán sobre el pallet que se ha seleccionado, esto con el propósito de tener un correcto almacenamiento y tener lista la mercadería para su distribución.

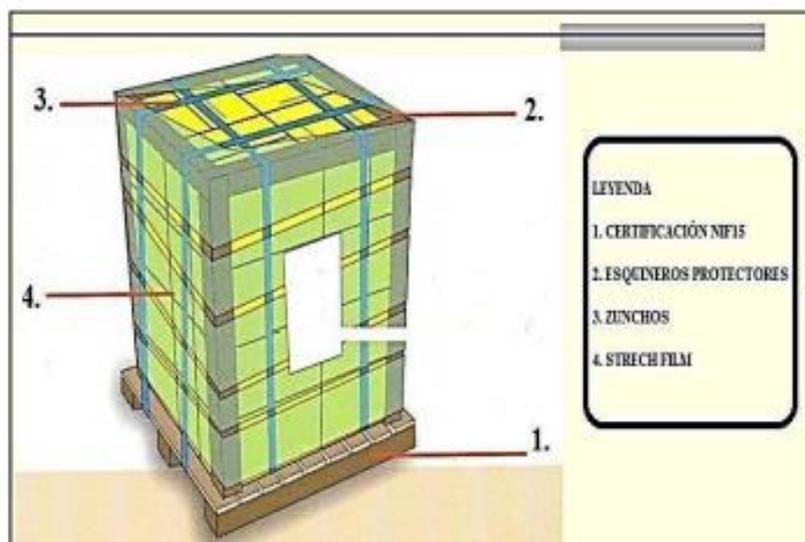
A si mismo se utilizará cinta film, esto con el propósito de brindar mayor protección y seguridad a nuestra mercadería. El proceso de paletizado ayudara para el almacenamiento del producto hasta su distribución.

## 7.4. Plano de estiba del pallet

Relacionado con lo descrito anteriormente respecto a las consideraciones que se tienen que tener presente para embalar la mercadería y posteriormente cargar para su traslado, de acuerdo al siguiente modelo:

**Figura 7**

*Paleta lista para ser depositada en el container*



*Nota: Packing tech sac*

## 7.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado

**Tabla 24**

*Detalle de los tiempos y costos del proceso de paletizado*

PROCESO	CANTIDAD	COSTO SOLES	COSTO EN DOLARES	TIEMPO
CAJA	1	S/0.50	\$0.13	1 dia
Alquiler de pallet	2	S/20.00	\$5.26	1 dia
CONTENEDOR	1	S/850.00	\$223.68	1 dia
Total		S/70.00	\$229.08	

*Nota : Elaboración propia*

## CAPITULO VIII

### 8. CONTENEDORIZACION

(IPL GROUP, 2022) Señala que es una forma que transporta el producto y que se puede utilizar cualquier tipo de los contenedores ya sea estándar high, reefer , el uso de los contenedores ha generado una buena medida de la cadena de suministro logrando así que los exportadores ya no tienen la necesidad de llevar sus productos hasta el puerto destino, al realizar con el envío de las mercancías con los contenedores que viajarán a través de distintos tipos intermodales.

El proceso de contenerización se detalla a continuación:

- La carga de los contenedores ubicado donde se encuentra el producto y no en el muelle
- Llevado de los contenedores contratados hacia el puerto con transporte.

- El manejo de la Grúas del muelle para el levantamiento del container dentro y fuera del buque o del barco.

### 8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

En esta tabla señala el tamaño del contenedor que se usara para exportar nuestro producto a los estados unidos.

**Tabla 25**

*Características del contenedor Estándar 20 pies*

NOMBRE	Contenedor Estándar de 20 pies
USO	Contenedor especial para el transporte de carga perecible que puede dejar al producto fresco y seco.
IMAGEN	
INFORMACION DEL CONTENEDOR	Container apto para cualquier carga general. Todos los contenedores están equipados con varios dispositivos de amarre en rieles longitudinales y postes de esquina.
DISEÑO	El contenedor High Cube está especialmente diseñado para cargas voluminosas. Para cargas altas y excesivamente altas ofrecemos contenedores Hardtop.
DIMENSIONES	De 20 pies (24,000 kg) - 40 pies (30,480 kg). Ancho: normalizada tipo ISO /2,4 mtr.

*Nota : Elaboración propia*

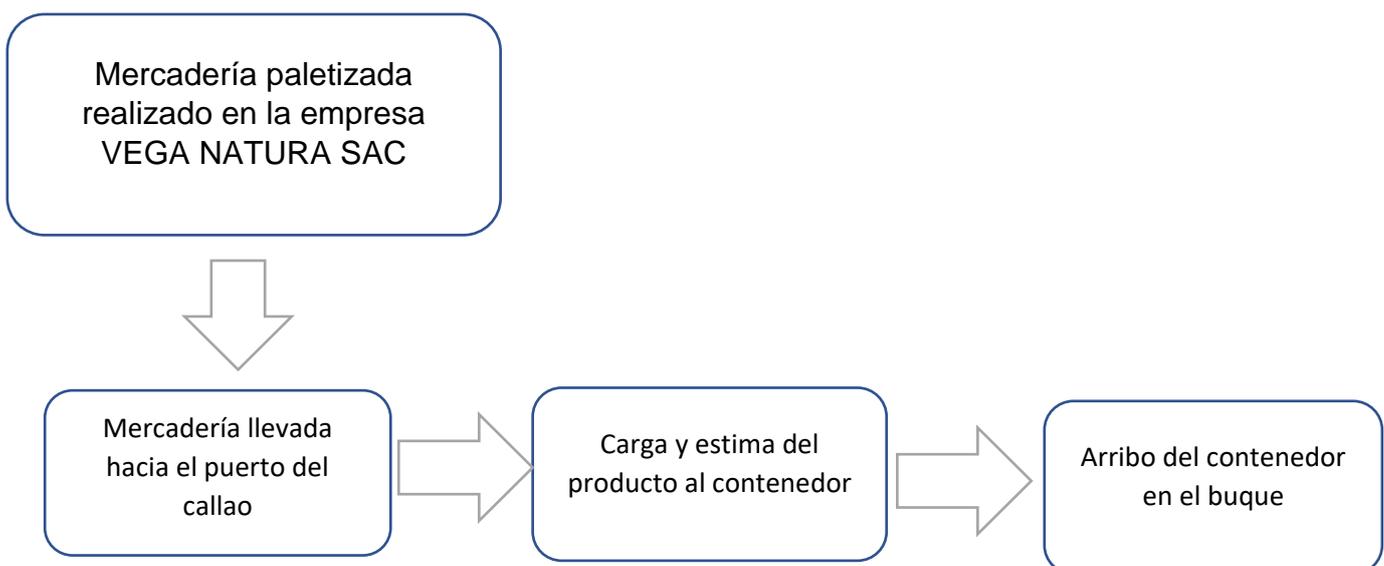
## 8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

Para elegir correctamente el tipo de contenedor a utilizar en la exportación del producto Vega Natura se debe tener en consideración el producto a exportar, en nuestro caso es mercadería seca, por lo que se necesita contenedores con ventilación para mantener en buenas condiciones los productos hasta su entrega final al cliente, por lo que se optó por el contenedor High Cube (2022), por ser el contenedor de mayor confianza en el país por sus características como: asegurar carga útil maximiza de los productos, temperatura optima del producto

## 8.3. Proceso de contenedorización

**Figura 8**

*Contenedorización de embalajes unitarizados*



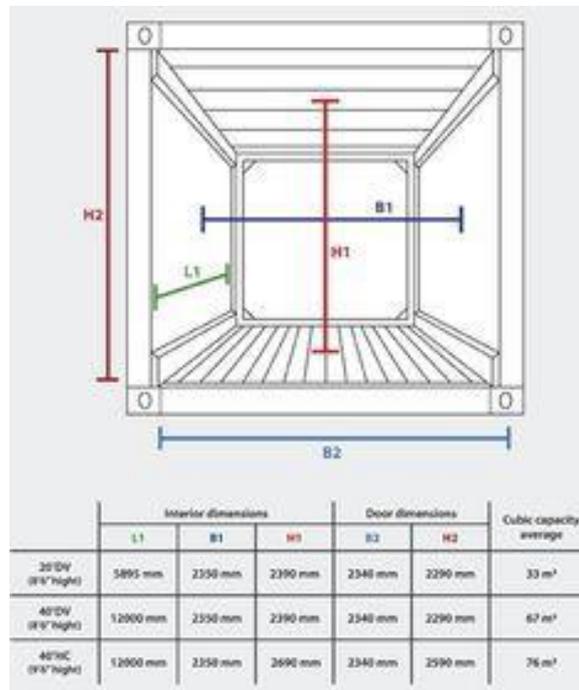
*Nota : Elaboración propia*

## 8.4. Plano de estiba del contenedor

De acuerdo al tipo de mercadería que se va a exportar y con el contenedor elegido se presenta la imagen de la distribución de la mercadería en un contenedor de 20 pies de High Cube.

**Figura 9**

*Plano del contenedor 20 pies*



*Nota : Elaboración propia*

## 8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

**Tabla 26**

*Detalle de los tiempos y costos de contenedorización*

CARACTERISTICAS	COSTO	COSTO EN \$	TIEMPO DE DEMORA
Costo de alquiler	S/1,000.00	\$263.16	3 DIAS
cintas sujetadoras de carga por pallet	S/20	\$5.26	1 DIA
alquiler de maquina para estiba y desestiba	S/350	\$92.11	1 DIA
TOTAL	S/1,370.00	\$360.53	

*Nota : Elaboración propia*

## **CAPITULO IX**

### **9. TRANSPORTE**

(Importancia del Transporte, 2018) El transporte tiene como definición en llevar a los bienes o a las personas dentro, para poder mejorar el tiempo de llegada y entrega de un producto a un destino final, mejora el acceso a los territorios y tiene una importancia para el crecimiento económico social del país.

#### **9.1. Proveedores del transporte interno**

El transporte interno se encarga las empresas privadas especialistas en el rubro del transporte y que se encargan de brindar asistencia en el traslado del producto del almacén de la organización a aduanas, respetando todos los protocolos

establecidos para tal fin, cumpliendo con todas las normas legales aduaneras establecidas para poner orden a las exportaciones e importaciones.

**Tabla 27**

*Lista de Proveedores de transporte interno*

PROVEEDORES DE TRANSPORTE INTERNO				
RUC	RAZON SOCIAL	DEPARTAMENTO	DIRECCION	ACTIVIDAD
20419438660	TRANSPORTES OLLANTAY S.R.L.	LIMA	Pj. los Robles Nro. 157 A.H. Torres de Melgar (Inca Pachacutec) - VMT	Transporte Terrestre Carga Nacional, Empaques, Envases y Embalajes,
20551229620	TTRANSPORTO S.A.C.	LIMA	Av. Rep de Panama Nro. 4460 - SURQUILLO	Transporte Terrestre Carga Nacional
20108407167	GAMMA CARGO S.A.C	LIMA	Cal. Padre Urraca Nro. 276 Int. 101 - San Miguel	Transporte Terrestre Carga Nacional

*Nota : Elaboración propia*

**Tabla 28**

*Costos portuarios y marítimos en el Perú*

AGENTE MARITIMO	COSTO	COSTO EN \$
DOC FREE	S/80.00	\$21.05
BOX FREE	S/115.00	\$30.26
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/4.00	\$1.05

*Nota : Elaboración propia*

## 9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight) o catage

**Tabla 29**

*Costo de transporte interno en soles y en dólares.*

SERVICIO INTEGRADO PUERTO	COSTO TOTAL	
	SOLES	DOLARES
Embarque	S/300.00	\$78.95
Manipuleo (movilizacion)	S/50.00	\$13.16
Traccion	S/20.00	\$5.26
Almacenaje	S/30.00	\$7.89
Gastos administrativos	S/150.00	\$39.47
Pesaje/Repesaje	S/50.00	\$13.16
inspeccion de Precitos y Daños	S/60.00	\$15.79
Uso de Muelle	S/40.00	\$10.53
Verificacion de temperarturas	S/30.00	\$7.89
Monitoreo y Registro	S/25.00	\$6.58
Conexión y Registro	S/15.00	\$3.95
<b>TOTAL</b>	<b>S/770.00</b>	<b>\$202.63</b>

*Nota : Elaboración propia*

## 9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

(Destefano, 2019) Se indica que el servicio de transporte internacional es importante porque va a permitir realizar la gestión operativa de la distribución física internacional de los productos exportados, prestando servicios de transporte, almacenamiento, trámites aduaneros, gestión de inventarios entre otros.

VEGA NATURA S.A.C., va a realizar sus actividades de exportación bajo el INCOTERMS FOB, por lo que No se necesita de la contratación del servicio de transporte interprovincial, solo necesita contratar los servicios de transporte interno del almacén de la organización productora al terminal de puerto en el Callao, y el otro

servicio es el de Gestión aduanera en puerto de origen para el desarrollo de los trámites correspondientes a aduanas en nuestro país.

Para determinar la empresa adecuada que se encargará de brindar los servicios logísticos de gestión aduanera se eligió entre los siguientes operadores, Obteniendo como ganador al AUSA SOLUCIONES LOGISTICAS por obtener el mayor puntaje en la ponderación de experiencia, eficiencia y atención al cliente.

**Tabla 30**

*Ponderación de los proveedores*

FACTORES DE ÉXITO	PONDERACION	GRUPO TCI		AUSA SOLUCIONES LOGISTICAS		IPH GRUPO LOGISTICO	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
COSTOS LOGISTICOS	30%	5	1.5	5	1.5	4	1.2
ATENCION AL CLIENTE	20%	3	0.6	4	0.8	4	0.4
EXPERIENCIA	20%	5	1	4	0.8	3	0.4
EFICACIA DE EN OPERACIONES	30%	4	1.2	5	1.5	3	1.2
RESULTADO	100%		4.3		4.6		3.2

*Nota : Elaboración propia*

#### **9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo**

Para el traslado del producto en la empresa VEGA NATURA S.A.C., como las actividades de exportación se realizaran bajo el INCOTERMS FOB, no corresponde al exportador realizar dentro del costeo de exportaciones cotizaciones o contratos respecto al servicio de contratación de flete internacional, pero si es importante indicar que la modalidad del traslado de toda la producción es vía marítima por ser la modalidad que de acuerdo al traslado de la mercadería da mayor ventaja

competitiva para poder cumplir adecuadamente con la calidad del producto y no cometer riesgos que podrían afectar la calidad del producto a comercializar en el exterior.

Teniendo en consideración también los criterios de costo del flete, tiempo de tránsito de los productos, restricciones de carga, manipulación del seguro y disponibilidad de salidas, donde el flete marítimo brinda mejores condiciones para exportar el producto de la empresa.

## **CAPITULO X**

### **10.SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL**

#### **10.1. Agentes de aduana**

(Sunat, 2022)Un agente de aduana es aquel que participa en las actividades aduaneras y comercio internacional, que desarrolla sus actividades en el ámbito del comercio exterior, entre una de sus principales funciones es actuar como colaborador en el cumplimiento de las reglas legales que se encuentran vinculadas con los trámites aduaneros y las autoridades competentes .

En el caso de la empresa VEGA NATURA S.A.C., el agente con el que va a trabajar es la empresa TRANSPACIFIC CARGO SAC debido a que es una empresa que se dedica a brindar el servicio de transporte internacional, comercio exterior y logística, facilitadora de los procesos de emprendimiento de las empresas de manera eficiente y en el tiempo oportuno.

## Figura 10

### Servicios que brinda TRANSPACIFIC CARGO



*Nota : TRANSPACIFIC CARGO*

## Tabla 31

### Datos del proveedor de transporte internacional

#### Información del proveedor de transporte internacional: TRANSPACIFIC CARGO SAC

RUC	20604118078
Razón social	TRANSPACIFIC CARGO SAC
Nombre Comercial	TRANSPACIFIC CARGO SAC
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha de inicio de actividades	28/01/2019
Actividades comerciales	Trasporte de carga por carretera
Dirección Legal	Calle Pedro Donofrio Nro. 272
Distrito / Ciudad	Bellavista
Departamento	Callao - Peru
Teléfono	(511) 7641004 – 920 543 580



*Nota : Elaboración propia*

## 10.2. Costo de agenciamiento

(spiegato, 2022) Señala que el costo de agenciamiento es un término que se utiliza para identificar los costos incurridos por una empresa u otro tipo de organización y observar las diferencias en las metas y costos.

**Tabla 32**

*Una comparación del precio de un contenedor estándar y un RH.*

CONCEPTO	20 DRY		RH		UNIDAD
	SOLES	DOLARES	SOLES	DOLARES	
Control documentario de agencia	S/265.00	\$69.74	S/305.00	\$80.26	B/L
coord. Y supervision de embarque	S/494.00	\$130.00	S/494.00	\$130.00	Contenedor
Gasto Administrativo	S/15.00	\$3.95	S/15.00	\$3.95	Factura
<b>TOTAL</b>	<b>S/774.00</b>	<b>\$203.68</b>	<b>S/814.00</b>	<b>\$214.21</b>	

*Nota : Elaboración propia*

## 10.3. Aseguradoras

(apeseg, 2022) Señala que las aseguradoras protegen cualquier tipo de mercadería que transportan las empresas durante el tiempo que dure el traslado de los productos, incluyendo el costo del tránsito marítimo, el tránsito aéreo, la estadía en aduanas y/o el tránsito terrestre.

**Tabla 33***Aseguradores de Transporte*

ITEM	ASEGURADORAS
1	CHUBB
2	LA POSITIVA
3	LIBERTY SEGUROS
4	MAPFRE
5	PACIFICO
6	RIMAC

*Nota : Elaboración propia*

**10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)**

El tema de la empresa VEGA NATURA S.A.C., el seguro que se va a contratar para la exportación es un seguro interno, porque el incoterm que se usara en la negociación internacional es del incoterm FOB, no necesita contratar seguro internacional por ser este de responsabilidad de cliente internacional contratar ese tipo de seguro. Sin embargo, para evitar algún deterioro o robo al interno en nuestro país, la empresa va a contratar un seguro que le de garantía y seguridad en el producto a entregar.

**Tabla 34***Valoración de póliza de seguros – transpacificCargo*

CRITERIO	SEGURO		PUNTAJE
	IMPORTACIA	TRANSPACIFI C-.CARGO	
COSTO	30%	3	0.9
ATENCION AL CLIENTE	20%	3	0.6
COBERTURA DE LA POLIZA	30%	5	1.5
EFICIENCIA	20%	4	0.8
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>3.8</b>

*Nota : Elaboración propia*

## 10.5. Terminales de Almacenamiento

(SACEX, 2019) Señala que los terminales de almacenamiento son aquellos que surgen de las privatizaciones de los almacenes pertenecen al estado, dichas empresas reciben las cargas en zonas primarias aduaneras en las que las mercancías está en resguardo de la aduana peruana

Los servicios que realizan las empresas es el “almacenaje aduanero”, “manipuleos”, aforos previos, Fumigaciones, “lavado de contenedores”.

### Terminales importantes de almacenamiento

- Maesk Peru SA
- “Enapu”
- “Imupesa”
- “Neptunia”
- “Tramarsa”
- “Unimar sa”
- “RANSA”

## CAPITULO XI

### 11.INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO (Estados Unidos)

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

**Tabla 35**

*Puertos y Terminales del país de Estados Unidos*

ITEM	PUERTOS DE CARGA DE EEUU
1	PUERTO DE NUEVA YORK Y NUEVA JERSEY
2	PUERTO DE VIRGINIA, NORFOLK (VA)
3	PUERTO DE SAVANNAH (GA)
4	PUERTO DE MIAMI(FL) PUERTO DE LONG BEACH, LOS ANGELES (LA)
5	PUERTO DE OAKLAND (CA)
6	PUERTO DE HOUSTON (TX)
7	PUERTO DE CHARLESTON (NC)

*Nota : SIICEX Rutas marítimas*

## Figura 11

### Puertos EEUU



Nota : SIICEX Rutas marítimas

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

Las exportaciones de los productos de la empresa VEGA NATURA S.A.C., se van a realizar hacia la ciudad de Nueva York; por lo tanto, es importante tomar conocimiento del puerto de Nueva York, el mismo que presenta condiciones adecuadas para realizar actividades empresariales de exportación desde cualquier país, el mismo que se puede observar a continuación.

## Figura 12

### Puerto del de Nueva York



Nota : PromPeru

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

El producto uña de gato en polvo de la empresa VEGA NATURA S.A.C., tendrán como punto de llegada el puerto de New York siguiendo la ruta según la tabla indicado por SIICEX Rutas Marítimas, donde se puede apreciar que el tiempo de demora en ruta es en promedio de 20 a 21 días, correspondiendo al cliente asumir el costo del flete internacional, ya que el INCOTERMS acordado es FOB.

**Figura 13**

*Ruta del puerto del Callao (Peru) al puerto de Nueva York (EEUU)*



*Nota : SIICEX*

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

Los procesos de importación y nacionalización que debe realizarse al nuestro cliente en el país de destino (Estados Unidos – Nueva York).

(Web Santander Trade , 2022) señala que se debe tener presente los trámites aduaneros correspondientes a los regímenes arancelarios:

Respecto a los procedimientos de la importación, se deben revisar los procedimientos específicos.

El procedimiento de importación está relacionado con un proceso específico, por lo que se debe ingresar a la página de la SUNAT - Aduanas.

También debe tener conocimiento el cliente lo establecido por “FDA” (“Administración de Alimentos y Fármacos”) Por ser una agente importante el federal es responsable en verificar los productos sean altamente sanos e higiénicos, entre otras consideraciones que se debe tener presente para preservar la salud y seguridad de la población en el consumo o la emisión de radiación.

**Tabla 36**

Diagrama de procesos donde el importador se encargará ya que nosotros usaremos el incoterm FOB.

DIAGRAMA DE PROCESO					
ESTRUCTURA DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
Solicitud de Información	●	□	➡	◐	2 días
Envío de Lista de Precios	●	■	➡	◐	1 día
Solicitud de Cotización	●	□	➡	◐	1 día
Envío de la PI	●	■	➡	◐	2 días
Confirmación de la PI	●	□	➡	◐	1 día
Solicitud Orden de Compra Oficial	●	□	➡	◐	1 día
Envío de CI oficial	●	■	➡	◐	1 día
Lead Time (Auditoría en Origen)	●	■	➡	◐	21 días
ETA ETB ETD	●	■	➡	◐	30 días
Proceso de Nacionalización	●	■	➡	◐	7 días
Proceso de Levante y Traslado	●	■	➡	◐	2 días
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>11</b>	<b>69</b>

Nota : Elaboración propia

## **CAPITULO XII**

### **12.DISTRIBUCION**

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

E el proceso que realiza todo el circuito de negociación que se tiene que seguir para fortalecer la relación del proveedor y consumidores, especificando el tipo de transporte, servicios de logística utilizados, y demás servicios necesarios para la exportación de la Uña de Gato en polvo a los Estados Unidos.

En la imagen siguiente se puede apreciar la secuencia que se debe seguir desde el punto de partida del producto hasta la recepción del importador (final), así como también los operadores logísticos en el comercio nacional.

**Figura 13**

“Secuencia comercial proveedor”.



Nota : Google

## 12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

(Acosta, 2017 ) Señala que, en la medición de los canales de distribución, los cuales les permite distribuir y posicionar la mercadería en un país internacional y así cumplir con la entrega del producto al cliente final.

Para elegir el canal de distribución correcta se tiene que considerar varios factores, siendo el principal factor analizar para la empresa el costo de exportar los productos, y según PROMPEX, se tiene que analizar los canales directo y el canal indirecto.

**Canal de distribución indirecto:** Es donde la empresa que desea exportar depende de un intermediario para poder llegar al consumidor del mercado del importador; esto es, una vez que el cargamento de la Uña de Gato en polvo llega al almacén de la empresa importadora, esta dependerá de un distribuidor o un agente para que el producto llegue al mercado minorista, el mismo que se encargara de colocar el producto al mercado del consumidor final, encargándose el distribuidor de todas las negociaciones de venta del producto en el mercado, quedando obligado y como único responsable de la venta de producto del mercado minorista, Siendo el canal que se va a utilizar en la presente investigación, pues existe un importador que se va hacer cargo de la distribución de nuestro producto en el mercado americano.

**Canal de distribución directa:** Es donde no es necesario tener intermediarios para poder llevar el producto al mercado, siendo la conexión directa del productor – vendedor con el consumidor final, requiriéndose mayor inversión para poder colocar los productos en mercados que no necesariamente conoce el exportador, necesitando determinar estrategias adecuadas con mayor inversión para colocar sus productos.

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

(HerbaZest, 2022) indica que lo mencionado en el punto anterior el canal con mayor flujo comercial y más rentable para la empresa es el canal de **distribución indirecta**, es ahí donde se necesita de intermediarios para distribuir el producto, realizándose la comercialización a través de intermediarios americanos; teniendo además presente, que el mercado de los Estados Unidos es el mercado principal de

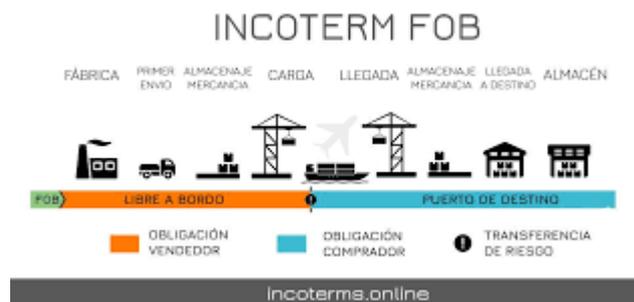
destino de la uña de gato (herbazest) que se dedican a la importación de la Uña de gato para venderlo a los supermercados y terceros permitiendo crecimiento en el consumo la uña de gato en polvorizada.

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

(MINCETUR, 2022) Indica que el valor FOB consiste en realizar la entrega de las mercaderías a bordo de buque del puerto del callao siendo responsable de los trámites y documentación aduaneras de exportación, así como la entrega de la carga de las mercaderías al buque y por su parte el comprador (importador) se encargará del flete y el seguro asumiendo con la responsabilidad de algún daño o pérdida de las mercancías cuando pasan la borda del buque.

**Figura 14**

*Incoterm FOB*



Nota: Adex

En el proyecto realizado no se requiere de tener intermediario comercial para que se dedique a colocar el producto al mercado de New York porque de acuerdo a la negociación comercial (valor FOB), el producto de la Uña de gato en polvo se entrega a un importador directo, siendo el responsable de la distribución del producto en el mercado local de New York. Si en un futuro la empresa decide colocar el producto de manera directa en el mercado de New York (centros comerciales o tiendas), se tiene que buscar un distribuidor o intermediario con el 100% de representatividad en el mercado americano para que se encargue de la colocación del producto y este pueda estar al alcance del consumidor final.

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

Por motivos la pandemia provocada por la COVID- 19 se paralizó el comercio internacional por un largo periodo, esto tuvo pérdidas de dinero a distintos productores de alimentos y productos comestibles, en todos los países del mundo y el nuestro no fue la excepción.

(SIICEX, 2022) Precisa que el mercado de los Estados Unidos es el principal mercado para la Uña de Gato,

Las exportaciones de uña de gato pasaron de los 809 mil dólares en el año 2016 a 914 mil dólares en el año 2017, por ende, da un crecimiento del doce “12%” con respecto del año anterior.

La exportación se efectúa como “uña de gato” entera, en trozos, molida y en el polvo. También se ha realizado exportaciones de la uña de gato en “filtrantes” o en “capsulas”.

Los mercados de la exportación los estados unidos es el principal mercado con un valor que supera los 213 mil dólares del valor FOB, que es seguido el país de Francia así como Japón y España con el monto importados de 206 mil dólares, 145 mil dólares y 121 mil dólares en valores FOB en el año 2017.

La empresa exportadoras suman 43 exportaciones amazónicas nativas y Peruvian Nature sac son los principales exportadores con los mantos de 353mil y 206mil dólares en valor FOB.

(AGRODATA PERU, 2022) Señala que el principal destino de estos envíos en 2020 fue EEUU, Principal empresa exportadora de la uña de gato del año pasado según la misma fuente fue Peruvian Nature S&S SAC que realizo y logró ventas por más US\$ 343.000.

El cual debe ser aprovechado por las empresas peruanas para lograr incrementos que le permitan incrementar su ticket de facturación y a la vez obtener mayores rendimientos en su operatividad.

Si en una la empresa decidía colocar el producto de manera directa en el mercado de New York (centros comerciales o tiendas), se tiene que buscar un distribuidor o intermediario con el 100% de representatividad en el mercado americano para que se encargue de la colocación del producto en los centros comerciales y este pueda estar al alcance del consumidor final mostrando algunos Supermercados en el mercado americano en el siguiente cuadro.

**Tabla 37**

*TOP 5 de los Supermercados más visitas por la población americana.*

CADENA COMERCIAL	TOP
Walmart	1
Amazon	2
Target	3
The Home Depot	4
Costco Wholesale	5

*Nota: siicex*

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

**Las Tendencias Actuales:** Indican que ayudan a posicionar la comercialización de la Uña de gato en polvo es hecha que ayudar para personas para tener buena salud aún más para las personas que sufren diabetes y que estos vengas en envases amigables para el medio ambiente, es aquí donde entra el producto Uña de gato en polvo lo cual es muy beneficioso para aumentar el sistema inmunológico.

**Exigencias de la compra:** Para una correcta y eficiente comercialización, el exportador y el comprador deberán de estar contantemente en comunicación, lo cual permitirá tener claras las acciones que deben realizar ambas partes, con este punto tener claro cuáles son los requisitos exigidos que se deberán de cumplir. En nuestro caso el exportador la Empresa VEGA NATURA SAC tendrá que tener un registro sanitario de exportación, certificado fitosanitario u orgánico

y “la implementación del sistema” - “HACCP”, todo el requisito es obligatorio para el ingreso al país de los Estados Unidos.

**Competencias del producto por canal:** En la Actualidad es factible ingresar con nuestro producto el mercado de lo Estado Unidos, ya que nuestro país el Perú tiene un convenio con el cual exonera en un 100% los Aranceles, Respecto a la Competencia Internacional, se debe que Estado Unidos Tiene Distintos internacionales de nuestro mismo producto; es debido a ello que nuestra empresa deberá buscar Posicionarse como la marca de calidad y de buenas Prácticas en el Tema de Exportación.

## **CAPITULO XIII**

### **13.MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION**

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

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

### 13.1. Inversiones y financiamiento

**Tabla 38**

*Activos tangibles*

Tipo de bien	Cantidad	precio unitario en soles	COSTO TOTALES EN SOLES	Precio total EN DOLARES
Escritorio de melamine de 2 mtrs	1	S/250.00	S/250.00	\$65.79
Escritorio de melamine de 2 cajones de 1.8 Mtrs	1	S/350.00	S/350.00	\$92.11
Sillas giratorias	2	S/60.00	S/120.00	\$31.58
Mesa de trabajo	1	S/150.00	S/150.00	\$39.47
Portabandejas	4	S/8.00	S/32.00	\$8.42
Estantes	1	S/150.00	S/150.00	\$39.47
Extintor	2	S/60.00	S/120.00	\$31.58
Recipiente	2	S/40.00	S/80.00	\$21.05
Balanza	2	S/90.00	S/180.00	\$47.37
Laptop Hp - 5ta generacion	2	S/1,500.00	S/3,000.00	\$789.47
Impresora multifuncional	1	S/450.00	S/450.00	\$118.42
Ventiladores Asa	2	S/35.00	S/70.00	\$18.42
Telefono	1	S/200.00	S/200.00	\$52.63
Celulares	2	S/800.00	S/1,600.00	\$421.05
<b>TOTAL</b>		<b>S/4,143.00</b>	<b>S/6,752.00</b>	<b>\$1,776.84</b>

*Nota : Elaboración propia*

**Tabla 39**

*Activos intangibles*

Tipo de bien	COSTO	
	precio en soles	Precio EN DOLARES
<b>Contitucion de la empresa</b>		
Reserva de Nombre sunart	S/22.00	\$5.79
Elaboracion de Minuta	S/30.00	\$7.89
Elaboracion de escritura Publica	S/30.00	\$7.89
RUC	S/15.00	\$3.95
Incripcion de registro publicos	S/50.00	\$13.16
abono capital de bienes	S/50.00	\$13.16
<b>Licnecia de funcionamiento</b>	<b>S/477.00</b>	<b>\$125.53</b>
<b>INDECI</b>	<b>S/35.00</b>	<b>\$9.21</b>
<b>costos adicionales</b>	<b>S/46.00</b>	<b>\$12.11</b>
<b>TOTAL</b>	<b>S/755.00</b>	<b>\$198.68</b>

*Nota : Elaboración propia*

**Tabla 40***Capital de Trabajo*

<b>Tipo de bien</b>	<b>COSTO</b>	
	<b>precio en soles</b>	<b>Precio EN DOLARES</b>
COSTO DE ADQUISICION	S/17,000.00	\$4,473.68
COSTO DE PERSONAL	S/8,568.67	\$2,254.91
MATERIALES INDIRECTOS	S/228.00	\$60.00
GASTOS FIJOS	S/5,000.00	\$1,315.79
COSTOS DE EMBARQUE	S/300.00	\$78.95
COSTOS ADMINISTRATIVOS	S/150.00	\$39.47
<b>TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>S/31,246.67</b>	<b>\$8,222.81</b>

*Nota : Elaboración propia*

**Tabla 41***inversión total*

<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>SOLES</b>	<b>DOLARES</b>
ACTIVO TANGIBLE	S/6,752.00	\$1,776.84
ACTIVO INTANGIBLE	S/755.00	\$198.68
CAPITAL DE TRABAJO	S/31,246.67	\$8,222.81
<b>TOTAL</b>	<b>S/38,753.67</b>	<b>\$10,198.33</b>

*Nota : Elaboración propia*

**Tabla 41***financiamiento de la empresa*

Esta tabla que se presenta la cantidad del monto a financiar, sienta el banco con que se va a trabajar es el Banco de Crédito del Perú, con la tasa efectiva de 40% que se detalla en el cuadro siguiente:

PERIODO	CAPITAL	AMORTIZACION	INTERES	CUOTA
0	S/23,252.20			
1	S/19,592.08	S/3,660.12	S/2,790.26	S/6,450.39
2	S/15,492.74	S/4,099.34	S/2,351.05	S/6,450.39
3	S/10,901.48	S/4,591.26	S/1,859.13	S/6,450.39
4	S/5,759.27	S/5,142.21	S/1,308.18	S/6,450.39
5	S/0.00	S/5,759.27	S/691.11	S/6,450.39

*Nota : Elaboración propia*

**Tabla 42***Financiamiento total de la empresa*

<b>FINANCIAMIENTO TOTAL DE LA EMPRESA</b>		
<b>INVERSION TOTAL</b>	S/38,753.67	S/38,753.67
<b>CAPITAL PROPIO</b>	40%	S/15,501.47
<b>FINANCIAMIENTO BANCARIO</b>	60%	S/23,252.20
<b>CRONOGRAMA DE DEUDA</b>		
<b>CAPITAL DE PRESTAMO</b>	S/23,252.20	
<b>TASA DE INTERES</b>	12%	TCEA
<b>PLAZO</b>	5	AÑOS

*Nota : Elaboración propia*

## 13.2. Costo de Producción

**Tabla 43**

*Costo de materiales directos*

<b>COSTO DE MATERIALES DIRECTOS</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>COSTO TOTAL EN DOLARES</b>	
Costo de Materia Prima UÑA DE GATO EN POLVO	S/17.00	\$4.47	1000	S/17,000	\$4,473.68
<b>Costos de Empacado y diseño</b>					
Elaboracion de etiqueta	S/1.50	\$0.39	1000	S/1,500	\$394.74
Empaque de bolsas	S/1.50	\$0.39	1000	S/1,500	\$394.74
<b>Costo de Embalado y Rotulado</b>					
costo de cartón para embalaje	S/2.50	\$0.66	100	S/250	\$65.79
Fleje film	S/15.00	\$3.95	2	S/30	\$7.89
<b>TOTAL</b>	<b>S/20.00</b>	<b>\$5.26</b>		<b>S/20,000.00</b>	<b>\$5,263.16</b>

*Nota : Elaboración propia*

**Tabla 44**

*Matriz de Costos de exportacion de nuestro producto en valor FOB*

<b>COSTOS DE EXPORTACION</b>	<b>COSTO EN SOLES</b>	<b>COSTO EN DOLARES</b>
COSTO DE EMPAQUE DE LA UÑA DE GATO 250 Gr.	S/64.60	\$17.00
Certificado de Origen	S/200.00	\$52.63
Agente de aduanas - comision	S/1,725.00	\$453.95
Derecho de Embarque	S/425.13	\$111.88
Gastos Administrativos	S/563.00	\$148.16
<b>TOTAL</b>	<b>S/2,913.13</b>	<b>\$766.61</b>

*Nota :Elaboración propia*

**Tabla 45***Costo de personal*

PERSONAL	CANTIDAD	SUELDO	13%	9%	CTS	GRATIFICACION	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL	TOTAL EN DOLARES
			ONP (13%)	ESSALUD					
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>									
GERENTE	1	S/2,000.00	S/260.00	S/180.00	S/83.33	S/333.33	S/2,336.67	S/28,040.00	\$106,552.00
ASISTENTE	1	S/1,200.00	S/156.00	S/108.00	S/50.00	S/200.00	S/1,558.00	S/18,696.00	\$71,044.80
CONTADOR	1	S/1,200.00	S/156.00	S/108.00	S/50.00	S/200.00	S/1,558.00	S/18,696.00	\$71,044.80
SUB TOTAL		S/4,400.00	S/572.00	S/396.00	S/183.33	S/733.33	S/5,452.67	S/65,432.00	\$248,641.60
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>									
Limpieza	1	S/600.00	S/78.00	S/54.00	S/25.00	S/100.00	S/779.00	S/9,348.00	\$35,522.40
Asesor publicitario	1	S/1,000.00	S/130.00	S/90.00	S/41.67	S/166.67	S/1,298.33	S/15,580.00	\$59,204.00
Almacenero	2	S/800.00	S/104.00	S/72.00	S/33.33	S/133.33	S/1,038.67	S/12,464.00	\$47,363.20
SUB TOTAL		S/2,400.00	S/312.00	S/216.00	S/100.00	S/400.00	S/3,116.00	S/37,392.00	\$142,089.60
<b>TOTALES</b>		S/6,800.00	S/884.00	S/612.00	S/283.33	S/1,133.33	S/8,568.67	S/102,824.00	\$390,731.20

*Nota : Elaboración propia*

**Tabla 46***Materiales indirectos que se usara para mantener limpio el local.*

Materiales de Limpieza	CANTIDAD	COSTO		COSTO		COSTO		COSTO EN DOLARES	COSTO ANUAL EN DOLARES
		UNITARIO EN SOLES	TOTAL EN SOLES	ANUAL EN SOLES	ANUAL EN SOLES				
Recogedor	2	S/ 10.00	S/ 20.00	S/ 240.00	\$ 5.26	\$ 63.16			
desinfectante , guantes, mascarilla	2	S/ 80.00	S/ 160.00	S/ 1,920.00	\$ 42.11	\$ 505.26			
Escobas	2	S/ 14.00	S/ 28.00	S/ 336.00	\$ 7.37	\$ 88.42			
Tacho de Basura	2	S/ 10.00	S/ 20.00	S/ 240.00	\$ 5.26	\$ 63.16			
<b>TOTAL</b>			S/ 228.00	S/ 2,736.00	\$ 60.00	\$ 720.00			

*Nota : Elaboración propia***Tabla 47***Costos generales*

COSTO GENERALES	COSTO		COSTO		COSTO		COSTO	
	MENSUAL EN SOLES	ANUAL EN SOLES	MENSUAL EN DOLARES	ANUAL EN DOLARES				
Pago de alquiler del local	S/ 550.00	S/ 6,600.00	\$ 144.74	\$ 1,736.84				
Servicios de luz	S/ 120.00	S/ 1,440.00	\$ 31.58	\$ 378.95				
Servicios de agua	S/ 15.00	S/ 180.00	\$ 3.95	\$ 47.37				
Servicios de transporte interno	S/ 18.00	S/ 216.00	\$ 4.74	\$ 56.84				
Servicios de internet	S/ 35.00	S/ 420.00	\$ 9.21	\$ 110.53				
<b>TOTAL</b>	S/ 738.00	S/ 8,856.00	\$ 194.21	\$ 2,330.53				

*Nota : Elaboración propia***Tabla 48***Gastos Administrativos materiales que se usaras para la administración de la empresa.*

GASTOS ADMINISTRATIVOS							
MATERIALES DE OFICINA	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO SOLES	COSTO MENSUAL SOLES	COSTO ANUAL EN SOLES	COSTO MENSUAL EN DOLARES	COSTO ANUAL EN DOLARES
HOJAS BOND	2 MILLAR		S/ 20.00	S/ 40.00	S/ 480.00	\$ 10.53	\$ 126.32
SOBRE MANILA	1 CIENTO		S/ 50.00	S/ 50.00	S/ 600.00	\$ 13.16	\$ 157.89
ENGRAMPADORA	2 UNIDADES		S/ 15.00	S/ 30.00	S/ 360.00	\$ 7.89	\$ 94.74
PERFORADOR	2 UNIDADES		S/ 15.00	S/ 30.00	S/ 360.00	\$ 7.89	\$ 94.74
LAPICERO	1 CIENTO		S/ 10.00	S/ 10.00	S/ 120.00	\$ 2.63	\$ 31.58
SELLOS	2 UNIDALES		S/ 27.00	S/ 54.00	S/ 648.00	\$ 14.21	\$ 170.53
ARCHIVADORES	2 DOCENAS		S/ 40.00	S/ 80.00	S/ 960.00	\$ 21.05	\$ 252.63
<b>TOTAL</b>			S/ 177.00	S/ 294.00	S/ 3,528.00	S/ 77.37	S/ 928.42

*Nota : Elaboración propia*

## 14. VALUACION ECONOMICA FINANCIERA

(Orellana, 2022) La valuación económica y financiera son importante para en cualquier emprendimiento ya sea exportación o importación, ya que con esta tabla ayuda a determinar si un proyecto es factible y rentable

**Tabla 49**

*Se detalla los el Presupuesto de Egresos anuales en Soles.*

CONCEPTO	EGRESOS MENSUALES	EGRESOS ANUAL AÑO 1	EGRESOS ANUAL AÑO 2	EGRESOS ANUAL AÑO 3	EGRESOS ANUAL AÑO 4	EGRESOS ANUAL AÑO 5
<b>1. COSTO DE SERVICIO</b>	S/ 22,325.67	S/ 267,908.00				
<b>1.1. COSTOS DIRECTOS</b>	S/ 17,000.00	S/ 204,000.00				
1.1.1. MATERIALES DIRECTOS	S/ 17,000.00	S/ 204,000.00				
1.1.2. MANO DE OBRA DIRECTA	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
<b>1.2. COSTOS INDIRECTOS</b>	S/ 5,325.67	S/ 63,908.00				
1.2.1. MATERIALES INDIRECTOS	S/ 3,280.00	S/ 39,360.00				
1.2.2. MANO DE OBRA INDIRECTA	S/ 1,817.67	S/ 21,812.00				
1.2.3. OTROS COSTOS INDIRECTOS	S/ 228.00	S/ 2,736.00				
<b>2. GASTOS DE OPERACIÓN</b>	S/ 7,783.00	S/ 93,396.00				
<b>2.1. GASTOS VENTAS</b>	S/ 1,298.33	S/ 15,580.00				
<b>2.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	S/ 6,484.67	S/ 77,816.00				
GASTOS ADMINISTRATIVOS DE PERSONAL	S/ 5,452.67	S/ 65,432.00				
GASTOS ADMINISTRATIVOS DE MATERIALES DE OFICINA	S/ 294.00	S/ 3,528.00				
GASTOS ADMINISTRATIVOS DE SERVICIOS	S/ 738.00	S/ 8,856.00				
<b>3. DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJO Y AMOTIZACION DE INTANG</b>	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
<b>4. GASTOS FINANCIEROS</b>	S/ -	S/ 6,450.39				
4.1 INTERES Y PRETAMO Y AMORTIZACION	S/ -	S/ 6,450.39				
4.2. MANATENIMIENTO, SEGUROS Y COMISIONES	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>S/30,108.67</b>	<b>S/367,754.39</b>	<b>S/367,754.39</b>	<b>S/367,754.39</b>	<b>S/367,754.39</b>	<b>S/367,754.39</b>

*Nota : Elaboración propia*

**Tabla 50**

*Se detalla el Presupuesto de Egresos Anuales en dólares.*

CONCEPTO	EGRESOS	EGRESOS	EGRESOS	EGRESOS	EGRESOS	EGRESOS
	MENSUALES	ANUAL AÑO 1	ANUAL AÑO 2	ANUAL AÑO 3	ANUAL AÑO 4	ANUAL AÑO 5
<b>1. COSTO DE SERVICIO</b>	\$ 5,875.18	\$ 70,502.11	\$ 70,502.11	\$ 70,502.11	\$ 70,502.11	\$ 70,502.11
<b>1.1. COSTOS DIRECTOS</b>	\$ 4,473.68	\$ 53,684.21	\$ 53,684.21	\$ 53,684.21	\$ 53,684.21	\$ 53,684.21
1.1.1. MATERIALES DIRECTOS	\$ 4,473.68	\$ 53,684.21	\$ 53,684.21	\$ 53,684.21	\$ 53,684.21	\$ 53,684.21
1.1.2. MANO DE OBRA DIRECTA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
1.2. COSTOS INDIRECTOS	\$ 1,401.49	\$ 16,817.89	\$ 16,817.89	\$ 16,817.89	\$ 16,817.89	\$ 16,817.89
1.2.1. MATERIALES INDIRECTOS	\$ 863.16	\$ 10,357.89	\$ 10,357.89	\$ 10,357.89	\$ 10,357.89	\$ 10,357.89
1.2.2. MANO DE OBRA INDIRECTA	\$ 478.33	\$ 5,740.00	\$ 5,740.00	\$ 5,740.00	\$ 5,740.00	\$ 5,740.00
1.2.3. OTROS COSTOS INDIRECTOS	\$ 60.00	\$ 720.00	\$ 720.00	\$ 720.00	\$ 720.00	\$ 720.00
<b>2. GASTOS DE OPERACIÓN</b>	\$ 2,048.16	\$ 24,577.89	\$ 24,577.89	\$ 24,577.89	\$ 24,577.89	\$ 24,577.89
<b>2.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	\$ 1,706.49	\$ 20,477.89	\$ 20,477.89	\$ 20,477.89	\$ 20,477.89	\$ 20,477.89
GASTOS ADMINISTRATIVOS DE PERSONAL	\$ 1,434.91	\$ 17,218.95	\$ 17,218.95	\$ 17,218.95	\$ 17,218.95	\$ 17,218.95
GASTOS ADMINISTRATIVOS DE MATERIALES DE OFICINA	\$ 77.37	\$ 928.42	\$ 928.42	\$ 928.42	\$ 928.42	\$ 928.42
GASTOS ADMINISTRATIVOS DE SERVICIOS	\$ 194.21	\$ 2,330.53	\$ 2,330.53	\$ 2,330.53	\$ 2,330.53	\$ 2,330.53
<b>3. DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJO Y AMOTIZACION DE INTANG</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>4. GASTOS FINANCIEROS</b>	\$ -	\$ 1,697.47	\$ 1,697.47	\$ 1,697.47	\$ 1,697.47	\$ 1,697.47
4.1 INTERES Y PRETAMO Y AMORTIZACION	\$ -	\$ 1,697.47	\$ 1,697.47	\$ 1,697.47	\$ 1,697.47	\$ 1,697.47
4.2. MANATENIMIENTO, SEGUROS Y COMISIONES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	\$ 7,923.33	\$ 96,777.47	\$ 96,777.47	\$ 96,777.47	\$ 96,777.47	\$ 96,777.47

*Nota : Elaboración propia*

**Tabla 51**

*Estado Resultados de la Empresa VEGA Natura SAC.*

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS EN SOLES					
CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS= PRECIO*CANTIDAD	S/240,000.00	S/240,000.00	S/240,000.00	S/240,000.00	S/240,000.00
COSTO DEL SERVICIO	S/267,908.00	S/267,908.00	S/267,908.00	S/267,908.00	S/267,908.00
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	S/27,908.00	S/27,908.00	S/27,908.00	S/27,908.00	S/27,908.00
GASTO DE OPERACIÓN	S/93,396.00	S/93,396.00	S/93,396.00	S/93,396.00	S/93,396.00
GASTO DE VENTA	S/15,580.00	S/15,580.00	S/15,580.00	S/15,580.00	S/15,580.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/77,816.00	S/77,816.00	S/77,816.00	S/77,816.00	S/77,816.00
DEPRECIACION DE ACTIC FIJO Y AMORTIZACION INTANGIBLE	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	S/65,488.00	S/65,488.00	S/65,488.00	S/65,488.00	S/65,488.00
GASTOS FINANCIEROS	S/6,450.39	S/6,450.39	S/6,450.39	S/6,450.39	S/6,450.39
<b>UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO</b>	S/59,037.61	S/59,037.61	S/59,037.61	S/59,037.61	S/59,037.61
IMPUESTO A LA RENTA 30%	S/1,935.12	S/1,935.12	S/1,935.12	S/1,935.12	S/1,935.12
<b>UTILIDAD NETA</b>	S/57,102.50	S/57,102.50	S/57,102.50	S/57,102.50	S/57,102.50

*Nota : Elaboración propia*

- Analizando el presente estado de los resultados nos damos cuenta que nuestra empresa ganara s/ 57,102.50 de forma anual, este monto es relativamente bajo debido que tenemos un préstamo pendiente, el cual se deberá ir abonando anualmente por un periodo de 6 años.
- El producto se venderá por un valor de en el mercado Americano es de \$ 17 dólares ya que es un precio cómodo por para el mercado comparando las con los otros productos la venta es de 26 dólares.

**Tabla 52**

*Flujo de caja*

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
<b>I. INGRESOS</b>		S/387,600.00	S/387,600.00	S/387,600.00	S/387,600.00	S/387,600.00
INGRESOS POR VENTA		S/387,600.00	S/387,600.00	S/387,600.00	S/387,600.00	S/387,600.00
VALOR RESIDUAL		S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00
<b>II. EGRESOS</b>		<b>S/363,239.12</b>	<b>S/363,239.12</b>	<b>S/363,239.12</b>	<b>S/363,239.12</b>	<b>S/363,239.12</b>
II.I INVERSION TOTAL	S/38,753.67					
II.II COSTOS DE SERVICIO		S/267,908.00	S/267,908.00	S/267,908.00	S/267,908.00	S/267,908.00
II.III GASTOS DE OPERACIÓN		S/93,396.00	S/93,396.00	S/93,396.00	S/93,396.00	S/93,396.00
II.IV IMPUESTO ALA RENTA		S/1,935.12	S/1,935.12	S/1,935.12	S/1,935.12	S/1,935.12
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>	<b>-S/38,753.67</b>	<b>S/24,360.88</b>	<b>S/24,360.88</b>	<b>S/24,360.88</b>	<b>S/24,360.88</b>	<b>S/24,360.88</b>
PRESTAMO	S/23,252.20					
<b>SERVICIO DE DEUDA</b>		S/5,613.31	S/5,745.07	S/5,892.65	S/6,057.93	S/6,243.05
AMORTIZACION		S/3,660.12	S/4,099.34	S/4,591.26	S/5,142.21	S/5,759.27
INTERES		S/2,790.26	S/2,351.05	S/1,859.13	S/1,308.18	S/691.11
Escudo Tributario		S/837.08	S/705.31	S/557.74	S/392.45	S/207.33
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	<b>-S/15,501.47</b>	<b>S/18,747.58</b>	<b>S/18,615.81</b>	<b>S/18,468.24</b>	<b>S/18,302.95</b>	<b>S/18,117.83</b>
APORTE DE CAPITAL	S/15,501.47					
SALDO DE CAJA RESIDUAL						
<b>SALDO DE CAJA ACUMULADA</b>	<b>S/0.00</b>	<b>S/18,747.58</b>	<b>S/18,615.81</b>	<b>S/18,468.24</b>	<b>S/18,302.95</b>	<b>S/18,117.83</b>

*Nota : elaboración propia*

**Tabla 53***Evaluación económica financiera*

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
<b>I. INGRESOS</b>		S/387,600.00	S/387,600.00	S/387,600.00	S/387,600.00	S/387,600.00
INGRESOS POR VENTA		S/387,600.00	S/387,600.00	S/387,600.00	S/387,600.00	S/387,600.00
<b>II. EGRESOS</b>		S/363,239.12	S/363,239.12	S/363,239.12	S/363,239.12	S/363,239.12
II.I. INVERSION TOTAL	S/38,753.67					
II.II. COSTOS DE SERVICIOS		S/267,908.00	S/267,908.00	S/267,908.00	S/267,908.00	S/267,908.00
II.III. GASTOS DE OPERACIÓN		S/93,396.00	S/93,396.00	S/93,396.00	S/93,396.00	S/93,396.00
II.IV. IMPUESTO A LA RENTA		S/1,935.12	S/1,935.12	S/1,935.12	S/1,935.12	S/1,935.12
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICA</b>	-S/38,753.67	S/24,360.88	S/24,360.88	S/24,360.88	S/24,360.88	S/24,360.88
<b>VAN</b>	53,593.25					
<b>TIR</b>	56%					
<b>TKO</b>	10%					
PRESTAMO	S/23,252.20					
<b>SERVICIO DE DUDA</b>		S/5,613.31	S/5,745.07	S/5,892.65	S/6,057.93	S/6,243.05
AMORTIZACION		S/3,660.12	S/4,099.34	S/4,591.26	S/5,142.21	S/5,759.27
INTERES		S/2,790.26	S/2,351.05	S/1,859.13	S/1,308.18	S/691.11
Escudo triburatio		S/837.08	S/705.31	S/557.74	S/392.45	S/207.33
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	-S/15,501.47	S/18,747.58	S/18,615.81	S/18,468.24	S/18,302.95	S/18,117.83
<b>VANF</b>	51,135.58					
<b>TIRF</b>	118%					
<b>WACC</b>	12%					

*Nota : Elaboración propia*

## CONCLUSIONES

- En el proyecto se determinó que el mercado americano es viable para desarrollar actividades de exportación de la “uña de Gato en polvo” al mercado de estados unidos en la ciudad de New York, debido a que este mercado es uno de los principales consumidores en el mundo, donde existe preferencias por la Uña de Gato, con demanda de consumo en crecimiento, lo que permite que el empresario peruano realice actividades de exportación a este mercado.
- El estudio propone que la venta de la Uña de gato en polvo se debe hacer de manera directa, sin la intervención de representantes evitando sobrecostos para la empresa, siendo esta modalidad de acuerdo al proyecto recomendada, porque permite obtener rendimientos positivos, siendo viable su ejecución.
- Respecto a la producción de la Uña de gato en polvo, se optó por tercerizar todo el proceso de producción así evitando sobrecostos de personal y la adquisición de maquinaria necesaria para poder cumplir con los requerimientos necesarios para poder llevar a cabo la exportación.
- Se establecieron los costos de exportación, necesariamente para poder llevar el proceso de exportación de la Uña de Gato al mercado de Estados Unidos - New York del, el cual forma parte de la presente investigación y permitirá ser la guía de quienes lo consulten para que puedan tener más opciones en el desarrollo de sus emprendimientos.

## REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

(s.f.).

*academia.* (s.f.). academia: [https://www.academia.edu/35244771/UNITARIZACION\\_DE\\_CARG](https://www.academia.edu/35244771/UNITARIZACION_DE_CARG)

Acosta, A. L. (2017 ). *AREANDINA.* <https://core.ac.uk/download/pdf/326423549.pdf>

AEC. (2012). <https://www.aec.es/web/guest/centro->

[conocimiento/appcc#:~:text=El%20APPCC%20\(An%C3%A1lisis%20de%20Peligros,primaria%20a%20la%20distribuci%C3%B3n%20minorista.](https://www.aec.es/web/guest/centro-conocimiento/appcc#:~:text=El%20APPCC%20(An%C3%A1lisis%20de%20Peligros,primaria%20a%20la%20distribuci%C3%B3n%20minorista.)

*AGRODATA PERU.* (2022). AGRODATA PERU:

<https://www.agrodataperu.com/category/exportaciones/una-de-gato-exportacion>

*apeseq.* (2022). *apeseq.* apeseq: <https://www.apeseq.org.pe/seguro-de-transporte/>

Besterfield, D. H. (2019). *Control de Calidad.*

BioPat/PERU. (2018). LIMA- PERU.

*CourseHero.* (2022). <https://www.coursehero.com/file/60177569/DiagramaS-de-flujo-de-procesosdocx/>

Destefano, R. (2019). *Logística del Comercio Internacional.*

*El transporte.* (s.f.). <https://www.cerasa.es/media/areces/files/book-attachment-3111.pdf>

*euroinnova.* (2022). <https://www.euroinnova.pe/blog/que-es-un-plan-de-exportacion>

Exportador, D. d. (s.f.). [https://www.diariodelexportador.com/.](https://www.diariodelexportador.com/)

FDA. (s.f.). <https://www.fda.gov/food/new-nutrition-facts-label/la-nueva-etiqueta-de-informacion-nutricional>

**FDA. (2020).** <https://www.registrarcorp.com/es/fda-labeling/#:~:text=La%20Administraci%C3%B3n%20de%20Alimentos%20y,%E2%80%9D%20Esto%20podiera%20incluir%20empaques%2C>

**Fernandez, R. L. (2021).** Logística de Aprovisionamiento. En R. L. Fernandez.

**Gutiérrez, V. M. (2017).** diario del exportador.

**Hengsberger. (2019).**

**HerbaZest. (2022).** <https://shop.herbazest.com/es/pages/our-story>

**Importancia del Transporte. (2018).** <https://www.cerasa.es/media/areces/files/book-attachment-3111.pdf>

**IPL GROUP. (2022).** IPL GROUP: <https://www.mascontainer.com/contenedorizacion-que-es-origen-proceso-y-beneficios/#:~:text=La%20contenedorizaci%C3%B3n%20es%20un%20m%C3%A9todo%20de%20transporte%20de%20mercanc%C3%ADas%20que%20utiliza%20contenedores.>

**Kosher, T. (2022).** *Affordable & Accepted Kosher Certification - Fast.*

[https://www.terrakosher.org/inscripcion-empresas/?gclid=Cj0KCQjw2\\_OWBhDqARIsAAUNTTfzIO2c0dPWvkPGKRq1f9fs9IDJI6IEDmX4nda0TRo\\_GqEdW8POQaAjuvTEALw\\_wcB](https://www.terrakosher.org/inscripcion-empresas/?gclid=Cj0KCQjw2_OWBhDqARIsAAUNTTfzIO2c0dPWvkPGKRq1f9fs9IDJI6IEDmX4nda0TRo_GqEdW8POQaAjuvTEALw_wcB)

**MINCETUR. (2022).** [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Sites/Pecex/lecturas\\_complementarias/PEPEMYPE/03FOLLETO\\_PEPEMYPE.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/lecturas_complementarias/PEPEMYPE/03FOLLETO_PEPEMYPE.pdf)

**Molinares, C. V. (2010).** *Fundamentos y Técnicas de Costo.* <https://doi.org/Colombia>

**Orellana, S. B. (2022).** *esan BUSINESS.* esan BUSINESS: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/evaluacion-economica-financiera-eva-y->



## ANEXOS

### **Anexo 1: Contrato de Compra Venta Internacional**

#### ***CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL***

Conste por el presente documento el contrato de compraventa internacional de mercaderías que suscriben de una parte: ....., empresa constituida bajo las leyes de la República....., debidamente representada por su....., con Documento de Identidad N°....., domiciliado en su Oficina principal ubicado en ....., a quien en adelante se denominará EL VENDEDOR y, de otra parte ..... S.A., inscrito en la Partida N°..... del Registro de Personas Jurídicas de la Zona Registral N° ....., debidamente representado por su Gerente General don ....., identificado con DNI N° ..... y señalando domicilio el ubicado en Calle ....., N° ....., Urbanización ....., distrito de....., provincia y departamento de ....., República del Perú, a quien en adelante se denominará EL COMPRADOR, que acuerdan en los siguientes términos:

#### **GENERALIDADES**

##### **CLAUSULA PRIMERA:**

1.1. Las presentes Condiciones Generales se acuerdan en la medida de ser aplicadas conjuntamente como parte de un Contrato de Compraventa Internacional entre las dos partes aquí nominadas.

En caso de discrepancia entre las presentes Condiciones Generales y cualquier otra condición Específica que se acuerde por las partes en el futuro, prevalecerán las condiciones específicas.

1.2. Cualquier situación en relación con este contrato que no haya sido expresa o implícitamente acordada en su contenido, deberá ser gobernada por:

- a) La Convención de las Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional de Productos (Convención de Viena de 1980, en adelante referida como CISG, por sus siglas en Ingles ) y,
- b) En aquellas situaciones no cubiertas por la CISG, se tomará como referencia la ley del País donde el Vendedor tiene su lugar usual de negocios.

- 1.3. Cualquier referencia que se haga a términos del comercio (Como FOB, CIF, EXW, FCA, etc.) estará entendida en relación con los llamados Incoterms, publicados por la Cámara de Comercio Internacional.
- 1.4. Cualquier referencia que se haga a la publicación de la Cámara de Comercio Internacional, se entenderá como hecha a su versión actual al momento de la conclusión del contrato.
- 1.5. Ninguna modificación hecha a este contrato se considerará válida sin el acuerdo por escrito entre las Partes.

### **CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS**

#### **CLAUSULA SEGUNDA:**

- 2.1. Es acordado por las Partes que EL VENDEDOR venderá los siguientes productos: ..... , y EL COMPRADOR pagará el precio de dichos productos de conformidad con el artículo .....
- 2.2. También es acordado que cualquier información relativa a los productos descritos anteriormente referente al uso, peso, dimensiones, ilustraciones, no tendrán efectos como parte del contrato a menos que esté debidamente mencionado en el contrato.

### **PLAZO DE ENTREGA**

#### **CLAUSULA TERCERA:**

EL VENDEDOR se compromete a realizar la entrega de periodo de ..... días luego de recibidas las órdenes de compra debidamente firmadas por el comprador.

### **PRECIO**

#### **CLAUSULA CUARTA:**

Las Partes acuerdan el precio de ..... por el envío de los productos de conformidad con la carta oferta recibida por el comprador en ..... (fecha).

A menos que se mencione de otra forma por escrito, los precios no incluyen impuestos, aranceles, costos de transporte o cualquier otro impuesto.

El precio ofrecido con mayor frecuencia es sobre la base del Incoterms FOB ("Free on Board") si el envío se hará por vía marítima, o FCA ("Free Carrier", transportación principal sin pagar) si se hará con otra modalidad de transporte.

## **CONDICIONES DE PAGO**

### **CLAUSULA QUINTA:**

Las Partes han acordado que el pago del precio o de cualquier otra suma adecuada por EL COMPRADOR a EL VENDEDOR deberá realizarse por pago adelantado equivalente al CINCUENTA PORCIENTO (50 %) de la cantidad debitada precio al embarque de los productos, y el restante CINCUENTA PORCIENTO (50 %) después de 15 días de recibidos los productos por parte del comprador.

Las cantidades adeudadas serán acreditadas, salvo otra condición acordada, por medio de transferencia electrónica a la cuenta del Banco del Vendedor en su país de origen, y EL COMPRADOR considerara haber cumplido con sus obligaciones de pago cuando las sumas adecuadas hayan sido recibidas por el Banco de EL VENDEDOR y este tenga acceso inmediato a dichos fondos.

## **INTERÉS EN CASO DE PAGO RETRASADO**

### **CLAUSULA SEXTA:**

Si una de las Partes no paga las sumas de dinero en la fecha acordada, la otra Parte tendrá derecho a intereses sobre la suma por el tiempo que debió ocurrir el pago y el tiempo en que efectivamente se pague, equivalente al UNO POR CIENTO (1 %) por cada día de retraso, hasta un máximo por cargo de retraso de QUINCE PORCIENTO (15 %) del total de este contrato.

## **RETENCIÓN DE DOCUMENTOS**

### **CLAUSULA SÉPTIMA:**

Las Partes han acordado que los productos deberán mantenerse como propiedad de EL VENDEDOR hasta que se haya completado el pago del precio por parte de EL COMPRADOR.

## **TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA**

### **CLAUSULA OCTAVA:**

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado.

Señalando con detalle algunos aspectos que se deba dejar claro, o que decida enfatizar.

Por ejemplo, si se opta por las condiciones de entrega en la fabrica, EXW, es conveniente aclarar que el costo y la responsabilidad de cargar la mercancía al vehículo, corresponde al comprador.

Hay que recordar que una operación adicional, involucra no solo costos, como el pago a cargadores, si no también conlleva un riesgo intrínseco en caso de daño de la mercadería durante el proceso de carga.

Aunque las condiciones de INCOTERMS son claras, es recomendable discutir y aclarar estos detalles, ya que puede haber desconocimiento de una de las partes.

## **RETRASO DE ENVÍOS**

### **CLAUSULA NOVENA:**

EL COMPRADOR tendrá derecho a reclamar a EL VENDEDOR el pago de daños equivalente al 0,5 % del precio de los productos por cada semana de retraso, a menos que se comuniquen las causas de fuerza mayor por parte del EL VENDEDOR a EL COMPRADOR.

## **INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS**

### **CLAUSULA DECIMA:**

EL COMPRADOR examinará los productos tan pronto como le sea posible luego de llegados a su destino y deberá notificar por escrito a EL VENDEDOR cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 días desde la fecha en que EL COMPRADOR descubra dicha inconformidad y deberá probar a EL VENDEDOR que dicha inconformidad con los productos es la sola responsabilidad de EL VENDEDOR.

En cualquier caso, EL COMPRADOR no recibirá ninguna compensación por dicha inconformidad, si falla en comunicar al EL VENDEDOR dicha situación dentro de los 45 días contados desde el día de llegada de los productos al destino acordado.

Los productos se recibirán de conformidad con el Contrato a pesar de discrepancias menores que sean usuales en el comercio del producto en particular.

Si dicha inconformidad es notificada por EL COMPRADOR, EL VENDEDOR deberá tener las siguientes opciones:

- a). Reemplazar los productos por productos sin daños, sin ningún costo adicional para el comprador; o.
- b). Reintegrar a EL COMPRADOR el precio pagado por los productos sujetos a inconformidad.

## **COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES**

### **CLAUSULA DECIMO PRIMERA:**

EL COMPRADOR deberá informar inmediatamente a EL VENDEDOR de cualquier reclamo realizado contra EL COMPRADOR de parte de los clientes o de terceras partes en relación con los productos enviados o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionado con estos.

EL VENDEDOR deberá informar inmediatamente a EL COMPRADOR de cualquier reclamo que pueda involucrar la responsabilidad de los productos por parte de EL COMPRADOR.

## **CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR**

### **CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:**

No se aplicará ningún cargo por terminación ni a EL VENDEDOR ni a EL COMPRADOR, ni tampoco ninguna de las partes será responsable, si el presente acuerdo se ve forzado a cancelarse debido a circunstancias que razonablemente se consideren fuera de control de una de las partes.

La parte afectada por tales circunstancias deberá notificar inmediatamente a la otra parte.

## **RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

### **CLAUSULA DECIMO TERCERA:**

A menos que se estipule de otra forma por escrito, todas las disputas surgidas en conexión con el presente contrato deberá ser finalmente resueltas por la ley de..... y serán competencia exclusiva de la jurisdicción de las cortes de....., a las cuales las partes por este medio nominan excepto que una parte deseara buscar un procedimiento arbitral en concordancia con las reglas de arbitraje de ..... por uno o más árbitros nombrados de conformidad con dichas reglas.

## **ENCABEZADOS**

### **CLAUSULA DECIMO CUARTA:**

Los encabezados que contiene este acuerdo se usan solamente como referencia y no deberán afectar la interpretación del mismo.

## **NOTIFICACIONES**

### **CLAUSULA DECIMO QUINTA:**

Todas las notificaciones realizadas en base al presente acuerdo deberán constar por escrito y ser debidamente entregadas por correo certificado, con acuse de recibo, a la dirección de la

otra parte mencionada anteriormente o a cualquier otra dirección que la parte haya, de igual forma, designado por escrito a la otra parte.

### **ACUERDO INTEGRAL**

#### **CLAUSULA DECIMO SEXTA:**

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

No deberá realizarse cambios o modificaciones de cualquiera de los términos de este contrato a menos que sea modificado por escrito y firmado por ambas Partes.

En señal de conformidad con todos los acuerdos pactados en el presente contrato, las partes suscriben este documento en la ciudad de ....., a los ..... Días del mes de..... 2022.

.....

**EL VENDEDOR**

.....

**EL COMPRADOR**