



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

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
PLAN DE EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO ACEITUNAS ENVASADAS EN
SALMUERA DE LA CIUDAD DE LIMA - PERÚ AL PAÍS DE CHILE 2022

PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:

Bach. CHAVEZ ARECHUA, José Luís
(0000-0002-3367-4090)

ASESOR:

Mg. CORILLA CONDOR, Margot Cecilia
(0000-0002-1578-6558)

LIMA – PERÚ

2023

PLAN DE EXPORTACIÓN DEL PRODUCTO ACEITUNAS ENVASADAS EN SALMUERA DE LA CIUDAD DE LIMA - PERÚ AL PAÍS DE CHILE 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

17%

INDICE DE SIMILITUD

17%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

11%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	5%
2	santandertrade.com Fuente de Internet	2%
3	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	repositorio.promperu.gob.pe Fuente de Internet	1%
5	www.munihuanuco.gob.pe Fuente de Internet	1%
6	baixardoc.com Fuente de Internet	<1%
7	www.atozcontainers.be Fuente de Internet	<1%
8	infrestructuralogistica-equipo4-d402.blogspot.com Fuente de Internet	<1%

9	m.universidadperu.com Fuente de Internet	<1 %
10	alimentosargentinos.magyp.gob.ar Fuente de Internet	<1 %
11	documents.mx Fuente de Internet	<1 %
12	Submitted to Pontificia Universidad Catolica del Peru Trabajo del estudiante	<1 %
13	repositorio.unsaac.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
14	repositorij.oss.unist.hr Fuente de Internet	<1 %
15	tesis.ipn.mx Fuente de Internet	<1 %
16	Submitted to Universidad del Istmo de Panamá Trabajo del estudiante	<1 %
17	repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
18	es.scribd.com Fuente de Internet	<1 %
19	Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC Trabajo del estudiante	<1 %

20	www.universidadperu.com Fuente de Internet	<1 %
21	docplayer.es Fuente de Internet	<1 %
22	www.yumpu.com Fuente de Internet	<1 %
23	Submitted to Universidad Adolfo Ibáñez Trabajo del estudiante	<1 %
24	bibliotecaunapec.blob.core.windows.net Fuente de Internet	<1 %
25	core.ac.uk Fuente de Internet	<1 %
26	www.diariodelexportador.com Fuente de Internet	<1 %
27	www.laprensahn.com Fuente de Internet	<1 %
28	www.vinosalmundo.com.ar Fuente de Internet	<1 %
29	pt.scribd.com Fuente de Internet	<1 %
30	www.procompite.regionancash.gob.pe Fuente de Internet	<1 %
31	www.researchgate.net Fuente de Internet	<1 %

Excluir citas Activo

Excluir coincidencias < 20 words

Excluir bibliografía Activo

Dedicatoria

A mi esposa por el apoyo brindado durante mi formación académica, a mis hijas por ser mi fuente de motivación e inspiración.

Agradecimiento

Doy gracias a Dios, Familiares y amigos quienes me alentaron a seguir en este camino y permitirme convertirme en un profesional.

INTRODUCCIÓN

En este estudio, se analiza la posible exportación de aceitunas en conserva al mercado de Chile debido al aumento en la demanda de este producto en el país. Nuestro plan de desarrollo para Chile ha identificado una oportunidad de negocio debido a que Chile es una de las economías más fuertes de la región y un socio comercial importante y estratégico. Las cifras de exportación de aceitunas a Chile en 2021 fueron un tercio mayor al año anterior, siendo el tercer importador más grande de aceitunas de Perú en las diferentes presentaciones.

Las aceitunas deben formar parte esencial de la dieta diaria debido a su alto valor nutricional en grasas, que contienen todos los aminoácidos, minerales y vitaminas necesarios para una buena alimentación y una buena digestión debido a la cantidad de fibra que contienen. Hoy en día, la tendencia es llevar una dieta saludable y las aceitunas son una excelente opción debido a su buen sabor y su versatilidad para ser consumidas en cualquier momento del día.

(Colana et al. (2017). Se ha mencionado que el Perú tiene diversas ventajas competitivas para el desarrollo y producción de aceitunas en el país. Actualmente, hay cultivos de esta fruta en toda la región costera del país y se ha destacado que estos árboles producen un producto de alta calidad debido a la experiencia y el suelo adecuado para este tipo de cultivo.

Este estudio se justifica por la aceptación del mercado chileno hacia los productos y la gastronomía peruana, los convenios de libre comercio que tenemos con este país vecino y la economía estable de Chile. Estos tres factores nos brindan una oportunidad de rentabilizar

mediante la comercialización de aceitunas envasadas en salmuera en el mercado chileno, lo que nos permitirá tener una presencia y un aumento en nuestra participación en este mercado.

Los motivos que me han llevado a considerar la exportación de aceitunas envasadas en salmuera son: la popularidad de la aceituna botija en el mercado chileno debido al sabor, tamaño y colores únicos de la aceituna botija peruana; la oportunidad de crecimiento empresarial que se obtendría al realizar estas exportaciones y contribuir al consumo de un producto rico en vitaminas, minerales y aminoácidos que pueden ayudar a prevenir enfermedades cardiovasculares.

El objetivo general es elaborar un plan de exportación de la aceituna envasada en salmuera al país de Chile 2022; asimismo los objetivos específicos son: identificar el plan más accesible para la exportación de aceitunas envasadas al mercado de Chile 2022 y conocer los requisitos que permitirán el desarrollo del plan de aceitunas envasadas al mercado de Chile 2022.

RESUMEN

Perú es uno de los principales productores de aceitunas a nivel internacional y exporta esta fruta a diferentes partes del mundo. La mayoría de las aceitunas peruanas se cultivan en las regiones de Ica, Tacna y Arequipa.

Chile es uno de los tres destinos principales de las exportaciones de aceitunas peruanas debido a la alta demanda de esta fruta en su industria alimentaria y gastronómica.

La presente investigación tiene como objetivo principal la elaboración de un plan para exportar aceituna envasada en salmuera del Perú al mercado de Chile 2022, el mercado de Chile es un mercado de consumo alto en aceitunas en todas sus presentaciones, según el plan de desarrollo de proyección para Chile (PDM) , nos permite identificar una oportunidad, considerando que Chile es un alto consumidor de aceitunas, siendo Chile una de las economías más fuertes de la región y siendo un socio comercial importante y estratégico.

Chile es uno de los países más prósperos de América Latina y ha experimentado un fuerte crecimiento económico en los últimos años. El comercio es una parte importante de su economía, y sus exportaciones de bienes y servicios representan cerca de un tercio de su PBI. Chile también tiene una buena reputación financiera.

Este estudio presenta un plan de exportación que sigue los lineamientos establecidos por la universidad. Se ha determinado que el mercado de Chile es uno de los principales importadores de este producto, por lo que se ha decidido enfocar el proyecto en este mercado.

En la investigación, se aborda la importancia de definir la logística necesaria para asegurar un flujo constante del producto en el mercado internacional a través de proyecciones de costos y producción. Esto se trata en detalle en cada uno de los capítulos del presente trabajo de investigación.

Índice de contenido

Dedicatoria	2
Agradecimiento	3
INTRODUCCIÓN	4
RESUMEN	6
CAPITULO I	13
1.1. Producto a exportar.....	13
1.2. Ficha técnica del producto.....	16
1.3. Clasificación arancelaria del producto	18
1.4. Flujograma de proceso de productivos	19
CAPITULO II	22
2.1. Aprovisionamiento	22
2.2. Proveedores Potenciales	22
2.3. Matriz de selección de proveedores.....	24
2.4. Control de calidad	25
2.5. Costo de fabricación y/o adquisición.....	26
CAPITULO III	27
3.1. Almacenamiento	27
3.1.1. Estrategia de almacenamiento.....	27
3.1.1.1. Lay-out de almacén	28
3.1.1.2. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento	28
3.1.1.3. Costo fijo de almacén.....	29
3.2. Rotulado y etiquetado técnico.....	29
3.2.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	30
3.2.2. Normas técnicas aplicable	30
3.2.3. Proceso de rotulado	31
3.2.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado	32
3.3. Empaque.....	33
3.3.1. Ficha técnica de empaque seleccionado	34
3.3.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	34
3.3.3. Proceso de empaque.....	36
3.3.4. Tiempo y costo del proceso de empackado	38
3.4. Embalaje.....	38

3.4.1.	Ficha técnica de embalaje seleccionado	39
3.4.2.	Criterios usados para la selección de embalaje	40
3.4.3.	Proceso de embalaje	40
3.4.4.	Tiempos y costos del proceso de embalaje	40
3.5.	Unitarización.....	41
3.5.1.	Ficha técnica de seleccionado	42
3.5.2.	Criterios usados para la selección del pallet	42
3.5.3.	Proceso de paletización	43
3.5.4.	Plano de estiba del pallet	45
3.5.5.	Tiempos y costos del proceso de paletizado	46
3.6.	Contenedorización	46
3.6.1.	Ficha técnica del contenedor seleccionado	47
3.6.2.	Criterios usados para la selección del contenedor	48
3.6.3.	Proceso de contenedorización	48
3.6.4.	Plano de estiba del contenedor	50
3.6.5.	Tiempo y costos del proceso de contenedorización	50
3.7.	Transporte.....	51
3.7.1.	Proveedores del transporte interno	51
3.7.2.	Costo de transporte interno.....	52
3.7.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	53
3.7.4.	Cotizaciones de flete marítimo	53
3.8.	Servicio de soporte al comercio internacional	54
3.8.1.	Agentes de aduana.....	54
3.8.2.	Costo de agenciamiento.....	57
3.8.3.	Aseguradoras.....	57
3.8.4.	Póliza de seguros.....	58
3.8.5.	Depósitos temporales	58
3.9.	Infraestructura para la distribución física en el país destino.....	59
3.9.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	59
3.9.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	60
3.9.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	61
3.9.4.	Proceso de importación y nacionalización en el país destino	61
3.9.5.	Requisitos para importar muestras sin valor comercial	61

3.9.6.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	61
3.10.	Distribución	62
3.10.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.	62
3.10.2.	Identificación y descripción de canales de distribución.....	63
3.10.3.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	64
3.10.4.	Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	65
3.10.5.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	66
3.10.6.	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	67
3.11.	Matriz de costos de exportación.....	69
3.11.1.	Costos de producción	69
3.11.2.	Precio de adquisición y venta	70
3.12.	Valuación económica financiera	71
	CONCLUSIONES	76
	REFERENCIA BIBLIOGRAFICA	77

Índice de tablas

Tabla 1	19
Tabla 2	23
Tabla 3	26
Tabla 4	29
Tabla 5	32
Tabla 6	38
Tabla 7	39
Tabla 8	40
Tabla 9	42
Tabla 10	46
Tabla 11	47
Tabla 12	50
Tabla 13	54
Tabla 14	55
Tabla 15	56
Tabla 16	57
Tabla 17	58
Tabla 18	63
Tabla 19	69
Tabla 20	69
Tabla 21	70
Tabla 22	70
Tabla 23	71
Tabla 24	72
Tabla 25	73
Tabla 26	74
Tabla 27	75

Índice de figuras

Figura 1.....	14
Figura 2.....	15
Figura 3.....	17
Figura 4.....	21
Figura 5.....	24
Figura 6.....	26
Figura 7.....	28
Figura 8.....	28
Figura 9.....	30
Figura 10.....	32
Figura 11.....	34
Figura 12.....	36
Figura 13.....	37
Figura 14.....	40
Figura 15.....	44
Figura 16.....	45
Figura 17.....	45
Figura 18.....	48
Figura 19.....	49
Figura 20.....	50
Figura 21.....	51
Figura 22.....	52
Figura 23.....	53
Figura 24.....	53
Figura 25.....	59
Figura 26.....	62
Figura 27.....	62
Figura 28.....	64
Figura 29.....	66

CAPITULO I

1.1.Producto a exportar

La aceituna negra o botija es una fruta altamente nutritiva que contiene aminoácidos esenciales en una proporción ideal y tiene un bajo contenido de proteínas y un alto nivel de fibra, lo que facilita la digestión. Además, esta fruta posee componentes activos que le confieren propiedades medicinales.

Actualmente, las personas tienen un mayor interés en consumir productos naturales, sin procesar y saludables. Por ello, los expertos recomiendan consumir una dosis diaria de 25 gramos de aceitunas, lo que equivale a unas 7 piezas, para prevenir diversas enfermedades debido a su composición.

(Elliot, 2016) las aceitunas son ricas en antioxidantes y muchas grasas que son saludables para el corazón, y también tienen propiedades antiinflamatorias y anticancerígenas. Además, son bajas en calorías, con un rango de 150 a 180 por cada 100 gramos, son una buena opción para incluir en una dieta saludable.

(Infobae, 2021) Indica que las enfermedades crónicas no transmisibles son la principal causa de muerte prematura en el mundo (70%), y entre ellas se encuentran algunas de las enfermedades vasculares, el cáncer, las enfermedades respiratorias crónicas y la diabetes.

Figura 1

Aceitunas Negras o Botija



Nota: *Fuente PromPerú*

El ALC establece una región de libre comercio entre los países involucrados, con el objetivo de fomentar un desarrollo equilibrado y armonioso, fortalecer las relaciones económicas y comerciales, promover la expansión, el progreso y la diversificación del comercio, facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios, asegurando condiciones de competencia leal y generando nuevas oportunidades de negocio e inversión.

Figura 2

Información Nutricional

Tamaño de la porción	100g
Calorías	260 kcal
Calorías de grasa	220
Grasa Total	24 g
Grasas Saturadas	6 g
Grasas Trans	0 g
Colesterol	0 mg
Sodio	1380 mg
Carbohidratos Total	8 g
Fibra Dietética	13 g
Azúcar	0 g
Proteína	1 g
Vitamina A	0 %
Calcio	7 %
Vitamina C	3 %
Hierro	11 %

1.2.Ficha técnica del producto

(Diario del exportador, 2019) Según el portal el diario del exportador, la ficha técnica es una herramienta que se encuentra a disposición de los exportadores para presentar, de manera uniforme y sencilla, las características técnicas de su producto. Esta información resulta útil tanto a nivel comercial como logístico. Desde una perspectiva comercial, la ficha técnica proporciona a los clientes información detallada sobre las características de la mercancía, su composición y presentación. En el ámbito logístico, las empresas encargadas del transporte, almacenamiento y

manipulación pueden utilizar esta información para planificar sus operaciones, incluyendo aspectos como el peso, dimensiones y características del producto.

En eventos como ferias y misiones comerciales, la ficha técnica resulta especialmente útil. Al elaborar este documento, es importante tener en cuenta aspectos comunicativos, asegurándose de que sea atractivo visualmente, fácil de leer y no contenga información redundante o innecesaria. La ficha técnica debe contener como la identificación del producto, información técnica, información comercial, aspectos arancelarios.

Figura 3

Ficha de Técnica del Producto

ACEITUNAS BOTIJA ENTERAS ENVASADAS EN SALMUERA

Nombre científico /scientific name Olea europaea L.

Familia/Family: Oleaceae

Partida arancelaria / Tariff heading
2001.90.10.00

Disponibilidad / Availability

ene	feb	Mar	Abril	May	Jun	Jul	Agos	Set	Oct	Nov	Dic
X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Distribución geográfica / Geographic distribution

Tacna: La Yarada y Magollo, Arequipa:
 Acari, Atico, Yauca, Camana e Islay (Mollendo)

Presentación:



VALOR NUTRICIONAL

Composición Nutricional de Aceitunas negras (100g porción comestible)	
Cantidad por 100 g	Aceituna Negra
Energía (kcal)	143
Proteínas (g)	0,6
Hidratos de Carbono (g)	0.075
Grasa Total (g)	15,4
Grasa Saturada (g)	2,7
Grasa Monoinsaturada (g)	11
Grasa Polinsaturada (g)	0,85
Colesterol (mg)	0,25
Fibra (g)	2,6
Sodio (g)	0,77
Vitamina A (Retinol)	4 (% CDR)
Vitamina E (Tocoferol)	31,75 (% CDR)
Vitamina C (A. Ascórbico)	0 (%CDR)
Calcio	6,5 (% CDR)
Fósforo	1 (% CDR)
Hierro	45,5 (% CDR)
Magnesio	2,5 (% CDR)
Zinc	2 (% CDR)

TAWA FOOD EIRL

Av Arenales 1166 - Jesus María
Lima- Perú

+51 974700071

ventas.tawafood@gmail.com

www.tawafood.pe

Tawa food
 Tawa food
 Tawa food

La técnica no es un documento estático; el contenido que debe contener va modificándose con las actualizaciones o la nueva información disponible y considerando que se debe elaborar de acuerdo al mercado objetivo a donde se dirige.

1.3. Clasificación arancelaria del producto

(Morales, 2020) La clasificación arancelaria es un proceso crucial en el comercio internacional, que tiene por objetivo asignar un código numérico de diez dígitos, conocido como subpartida nacional, a cada producto sujeto al comercio internacional, basado en sus características y en las Reglas Generales de Interpretación de la Nomenclatura. Esta subpartida se rige por el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, que busca establecer un sistema común de numeración y texto para facilitar el comercio internacional.

La subpartida nacional asignada a una mercancía es utilizada para calcular los tributos que deben ser pagados en la nacionalización, cumplir con los requisitos aduaneros necesarios para la importación o exportación del producto y conocer si se le otorga algún beneficio tributario o arancelario. Es importante tener en cuenta que la clasificación arancelaria es un aspecto crítico en el comercio internacional, ya que tiene implicancias en la determinación de precios, impuestos y otros costos asociados a la importación y exportación de bienes.

El proceso de clasificación arancelaria se lleva a cabo en base a la interpretación de las características físicas, químicas, técnicas y otras propiedades de los productos, de acuerdo con las normas y disposiciones legales de cada país. Además, la clasificación arancelaria es una herramienta esencial para los importadores y exportadores en la planificación de sus operaciones comerciales, ya que les permite determinar con exactitud los costos y beneficios asociados a sus transacciones internacionales. En definitiva, la clasificación arancelaria es una pieza clave para el éxito en el comercio internacional.

Tabla 1

Clasificación Arancelaria.

ITEM	PARTIDA	DESCRIPCION DE LA PARTIDA ARANCELARIA
Partida Arancelaria	2001	Aceitunas
Sub-Partida Arancelaria	2001.90.10.00	Aceitunas preparados o conservados en vinagre o ácido acético.

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: Superintendencia Nacional de Administración tributaria – SUNAT

1.4. Flujograma de proceso de productivos

(Gómez Ceja, 1997) Según Guillermo Gómez Cejas en su libro “Sistemas administrativos: análisis y diseño”: “El Flujograma o Fluxograma, es un diagrama que expresa gráficamente las distintas operaciones que componen un procedimiento o parte de este, estableciendo su secuencia cronológica. Según su formato o propósito, puede contener información adicional sobre el método de ejecución de las operaciones, el itinerario de las personas, las formas, la distancia recorrida el tiempo empleado, etc.”

(Chiavenato, 2001) Lo define como “una gráfica que representa el flujo o la secuencia de rutinas simples. Tiene la ventaja de indicar la secuencia del proceso en cuestión, las unidades involucradas y los responsables de su ejecución.”

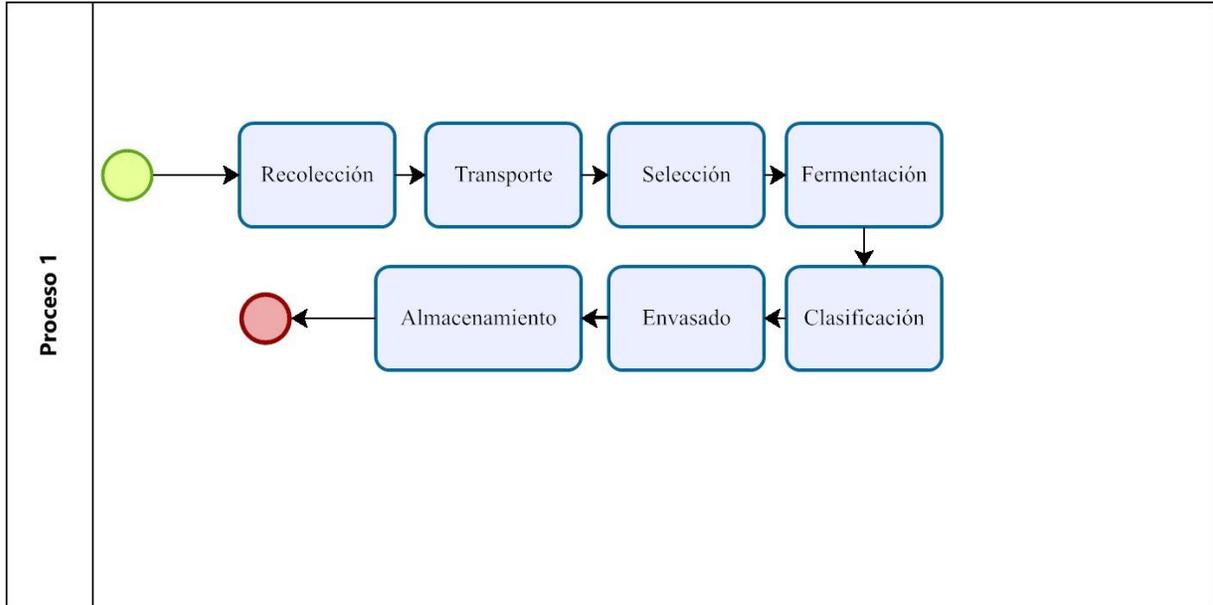
Proceso productivo de la aceituna, es la obtención de aceitunas negras de calidad requiere de un proceso cuidadoso que comienza con la recolección de los frutos cuando están completamente maduros, es decir, cuando presentan su característico color negro. Los frutos recolectados antes de su madurez no tendrán el sabor adecuado, mientras que los recolectados en una etapa avanzada tendrán una textura muy blanda que no es deseable. Por ello, es importante que los cosechadores se aseguren de colocar las aceitunas negras en cajas similares a las empleadas para las aceitunas verdes.

Una vez recolectadas, las aceitunas negras deben ser transportadas rápidamente a la fábrica para evitar daños físicos que puedan deteriorar la calidad del producto.

El siguiente paso es la fermentación, que se realiza de forma similar a como se hace para las aceitunas verdes. Durante este proceso, es fundamental mantener un control continuo del pH en la salmuera, terminando el proceso cuando el pH reporta 3.6 y la acidez total oscila entre los 0.8 y 1.2% expresado en ácido láctico. Finalmente, se procede a la clasificación y envasado de las aceitunas negras en envases de vidrio de 320gr y se almacenan en un ambiente fresco para su conservación.

Figura 4

Proceso Productivo



CAPITULO II

2.1.Aprovisionamiento

(Monczka, et al. 2014) En su libro "Purchasing and Supply Chain Management", se refiere a la gestión y control de los recursos necesarios para llevar a cabo la producción de bienes y servicios. Estos recursos pueden ser materias primas, insumos, maquinarias, herramientas y cualquier otro elemento necesario para el proceso productivo. El objetivo del aprovisionamiento es asegurar que los recursos estén disponibles en la cantidad y calidad adecuadas, en el momento en que se necesiten, y al menor costo posible. La gestión eficiente del aprovisionamiento es crucial para garantizar la continuidad de la producción y el cumplimiento de los objetivos de la empresa en términos de calidad, cantidad, plazos y costos. Además, puede generar ventajas competitivas en términos de eficiencia y calidad del producto final.

2.2.Proveedores Potenciales

(Lysons & Farrington, 2020) Los proveedores potenciales son aquellos que tienen la capacidad de suministrar los bienes o servicios necesarios para la operación de una empresa. Se trata de un proceso clave en la gestión de la cadena de suministro, ya que la selección de proveedores adecuados puede tener un gran impacto en la eficiencia, la rentabilidad y la competitividad de la empresa. Para identificar a los proveedores potenciales, es importante tener en cuenta factores como la calidad, el precio, la capacidad de producción, la experiencia en el mercado y la capacidad de cumplir con los requisitos y plazos establecidos. La selección de proveedores adecuados puede mejorar la calidad y la eficiencia de los productos y servicios

ofrecidos, reducir los costos y aumentar la satisfacción de los clientes. Por tanto, la identificación y gestión de proveedores potenciales es una actividad crítica para el éxito empresarial.

Tabla 2

Proveedores Potenciales

RAZÓN SOCIAL	EL HUERTO DE LOS OLIVOS E.I.R.L.	OLIAMERICA S.A.C.	INDUSTRIAS ELI S.A.C.
RUC	20533099417	20532464359	20606745924
Tipo Empresa	Empresa Individual de Resp. Ltda	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo	Activo	Activo
Fecha Inicio Actividades	01 / Diciembre / 2017	10 / Diciembre / 2009	01 / Noviembre / 2020
Actividad Comercial	Cultivos de Cereales	Elab. Frutas, Leg. y Hortalizas.	Elab de Otros Prod. Alimenticios.
CIU	01110	15130	Mza. e Lote. 2
Dirección Legal	Magollo Lateral 17c	Mza. 04 Lote. 23 Int. 01 Co. 1ro. de Setiembre (Ofic.01 - Segundo Piso)	El Olivar
Distrito / Ciudad	Tacna	Tacna	Sachaca

Nota: *Elaboración propia*

2.3. Matriz de selección de proveedores

(Jimenez, 2004) En su libro "Evaluación y selección de proveedores", La matriz de selección de proveedores es una herramienta clave para cualquier empresa que busque seleccionar a los proveedores más adecuados para satisfacer sus necesidades. Con esta herramienta, se pueden evaluar aspectos como la calidad del producto o servicio, la capacidad de producción, la capacidad de entrega, la estabilidad financiera y otros aspectos que son importantes para la empresa. Además, la matriz permite comparar diferentes proveedores y tomar decisiones informadas sobre cuál es el mejor proveedor para la empresa en términos de relación calidad-precio. Es importante que la empresa realice una evaluación rigurosa y objetiva de los proveedores potenciales para garantizar que se seleccionen los proveedores más adecuados y se minimicen los riesgos asociados con la selección incorrecta de proveedores.

Figura 5

Selección de Proveedores

Factores De Éxito	Ponderación	INDUSTRIAS ELI S.A.C.		EL HUERTO DE LOS OLIVOS EIRL		OLIAMERICA S.A.C.	
		Peso	Puntos	Peso	Puntos	Peso	Puntos
Calidad Del Producto	40%	3	1.2	3	1.2	2	0.8
Competitividad De Precio	30%	2	0.6	3	0.9	4	1.2
Tiempo De Entrega	20%	3	0.6	4	0.8	3	0.6
Tiempo de respuesta consultas	5%	2	0.1	4	0.2	1	0.05
Ubicación de Almacén	5%	3	0.15	2	0.1	3	0.15
Resultado			2.65		3.2		2.8

Peso:			
Debilidad Mayor (Muy malo):1	Debilidad Menor (Malo):2	Fortaleza Menor (Bueno):3	Fortaleza Mayor (Muy Bueno):4

2.4.Control de calidad

(PROMPERU, 2019) Para la exportación de aceitunas a Chile, es crucial cumplir con los requisitos y normas establecidas por las entidades pertinentes, como el Servicio Agrícola y Ganadero del Ministerio de Agricultura (SAG) y el Ministerio de Salud. Se debe tener en cuenta que, en general, las aceitunas conservadas no necesitan un certificado fitosanitario ya que están catalogadas en la Categoría de Riesgo Fitosanitario número 1.

En cuanto a los productos orgánicos importados, el Capítulo 4 del Sistema Nacional de Certificación de Productos Orgánicos Agrícolas establece que solo podrán comercializarse en Chile si cumplen con los estándares de producción orgánica equivalentes a los establecidos en el reglamento y las normas técnicas oficiales vigentes. En caso de que no haya una autoridad competente en el país de origen, como sucede en Perú, se requerirá la validación de la documentación por parte de una de las certificadoras internacionales registradas en la SAG, autorizadas por la USDA y la Unión Europea. Aunque no son obligatorias, algunas de las certificaciones más requeridas en la comercialización de aceitunas en Chile son mencionadas a continuación.

Figura 6

Organismos Certificadores de Calidad.

Logo	Nombre de la certificación	Descripción	Web
	Producto Orgánico - Chile	Garantiza las condiciones para la comercialización de productos bajo la determinación de orgánicos o equivalentes en Chile	SAG - Certificación Orgánica
	Kosher	Certifica el control de la calidad de los alimentos según las normas judías denominadas kosher.	https://oukosher.org/

Fuente: Ministerio de Agricultura de Chile

2.5. Costo de fabricación y/o adquisición

(Vallejo, et al. 2015) "establecer el método de costeo se hace necesario para elevar niveles de productividad y obtener costos adecuados para la fijación de precios de venta competitiva y conservar los márgenes de utilidad que se desea " para argumentar el tema de los diferentes sistemas de costeo, necesitamos introducir y explicar conceptos básicos.

Tabla 3

Costo de Adquisición

Costo de Adquisición	Unid	Precio S/	Soles	Precio\$	DOLARES
Aceitunas Envasadas en Presentación de 320 gr (13440 Unidades en el Envase de Vidrio)	13440	S/ 4.50	S/ 60,480.00	\$ 1.13	\$ 15,311.39
Caja de cartón de 60L * 40H* 30A*(cm)x 160 unid	160	S/ 1.70	S/ 272.00	\$0.43	\$ 68.86
Total, Costo de a			S/ 60,752.00		\$ 15,380.25

Nota: Elaboración propia

CAPITULO III

3.1.Almacenamiento

(Kotler, 2012) define que el almacenamiento se ha convertido en una pieza fundamental de la cadena de suministro de cualquier empresa, siendo crucial para garantizar la disponibilidad de los productos en el momento adecuado. Un adecuado sistema de almacenamiento no solo ayuda a mantener una buena gestión del inventario, sino que también reduce los costos y el tiempo de espera, lo que puede mejorar significativamente la experiencia del cliente. Sin embargo, no se trata solo de almacenar los productos, sino de hacerlo de forma estratégica, teniendo en cuenta la demanda, las características del producto y los tiempos de entrega, entre otros factores. De esta manera, el almacenamiento se convierte en una herramienta clave para optimizar la logística y garantizar el éxito en un mercado cada vez más competitivo.

3.1.1. Estrategia de almacenamiento

(beetrack, 2021) Según el portal beetrack Las estrategias de almacenamiento son fundamentales para mejorar la eficiencia en el proceso de almacenaje y lograr una mayor productividad. Estas prácticas buscan optimizar el espacio disponible en las bodegas, asegurando un control adecuado del inventario y garantizando la seguridad del personal involucrado en las diferentes tareas. La aplicación de estas estrategias puede reducir significativamente los tiempos de espera y la complejidad en la gestión de los insumos, lo que contribuye a una mejor atención al cliente y a una mayor rentabilidad para la empresa. Además, estas técnicas pueden ser adaptadas a las necesidades específicas de cada negocio, permitiendo una mayor flexibilidad y personalización en el proceso de almacenamiento.

3.1.1.3.Costo fijo de almacén

Tabla 4

Costos Generales

Descripción	MENSUAL		ANUAL	
	SOLES	DOLARES	SOLES	DOLARES
Alquiler local	600	151.90	7200	1822.8
Servicio luz	90	22.78	1080	273.4
Servicio agua	50	12.66	600	151.9
Servicio de internet	110	27.85	1320	334.2
Total	850	215.19	10200	2582.3

Nota: *Elaboración propia*

3.2.Rotulado y etiquetado técnico

(Fao, 2021) Según el portal web la ley de alimentos de Chile es una medida importante para proteger la salud de los consumidores al garantizar que la información sobre la composición nutricional y los ingredientes de los alimentos sea clara y precisa. Los fabricantes deben asegurarse de cumplir con las normas establecidas y proporcionar información detallada sobre los aditivos y otros componentes en la etiqueta de los productos. Además, la inclusión de información sobre el contenido de gluten en los alimentos es una medida útil para los consumidores que siguen una dieta sin gluten. La implementación adecuada de esta ley, así como los programas de buenas prácticas de fabricación, puede ayudar a mejorar la calidad y seguridad de los alimentos que se consumen en Chile.

3.2.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

Figura 9

Modelo de Etiquetas y Rotulado



3.2.2. Normas técnicas aplicable

(Fao, 2021) El etiquetado de alimentos en Perú es una medida necesaria para garantizar la seguridad alimentaria y proteger la salud de los consumidores. Además de los requisitos mencionados en el Decreto Supremo 007-98-SA, también se deben indicar las características nutricionales del producto, como la cantidad de calorías, grasas, proteínas y carbohidratos. Esto permite a los consumidores tomar decisiones informadas sobre su dieta y elegir productos que se ajusten a sus necesidades nutricionales. Es importante que los fabricantes cumplan con estos requisitos para garantizar la calidad y seguridad de los alimentos que se venden en Perú. Además, la Digesa debe mantenerse actualizada en cuanto a las últimas tendencias y preocupaciones en materia de seguridad alimentaria para mejorar aún más las regulaciones de etiquetado y proteger a los consumidores de posibles riesgos para la salud.

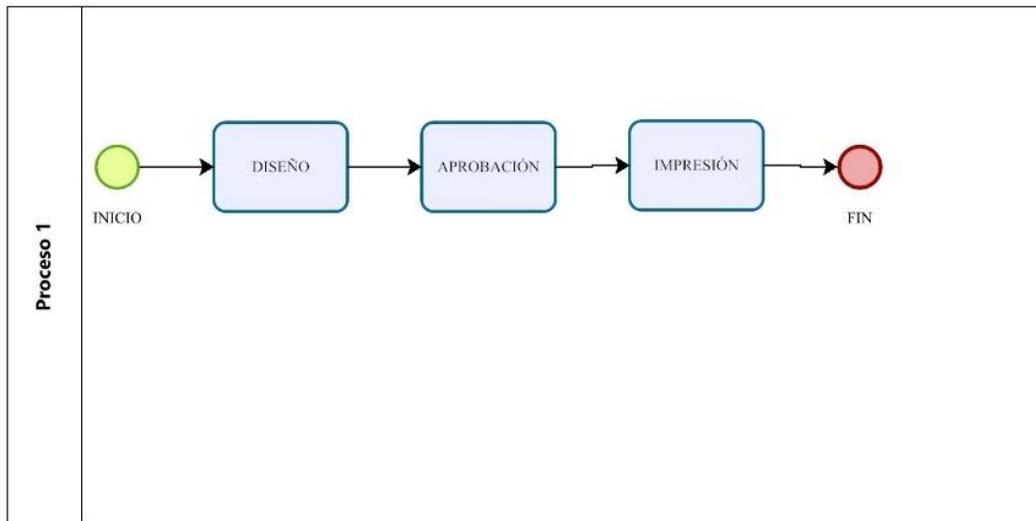
(Fao, 2021) Las normas de Chile sobre el rotulado están en el Reglamento de Rotulación de Productos Alimenticios de Chile no solo establece las especificaciones técnicas para el etiquetado de alimentos, sino que también promueve la transparencia y la información clara para el consumidor. Esta normativa es importante para proteger la salud de los consumidores y garantizar que los productos alimenticios sean seguros y adecuados para su consumo. Además, el cumplimiento de estas regulaciones puede ser un factor importante para la competitividad de las empresas alimentarias en el mercado, ya que un etiquetado adecuado puede generar confianza en los consumidores y mejorar la imagen de marca.

3.2.3. Proceso de rotulado

El proceso de rotulado se realizará por la maquiladora que nos brinda el servicio y solo enviaremos el diseño, tamaño y espesor de papel para el rotulado, buscando que la información que debe tener sobre el producto debe ser lo suficientemente clara y comprensible con el objetivo que de no induzca a la confusión o el engaño.

Figura 10

Proceso de Rotulado



3.2.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

Tabla 5

Costo de Rotulado

Tiempo - Días	Costo S/	Costo \$
1	S/ 160.00	\$41.0
Total	S/ 160.00	\$41.0

Nota: *Elaboración propia*

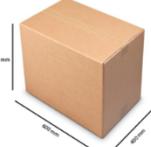
3.3.Empaque

(beetrack, 2021) El empaque es una herramienta de gran importancia en el mundo del comercio, ya que no solo se encarga de agrupar varias unidades de un producto en una misma unidad, sino que también cumple una función clave en el marketing y la promoción del mismo. A través de las imágenes y el texto impreso en el empaque, los consumidores pueden conocer más sobre el producto y sus características, lo que puede influir en su decisión de compra. Además, un empaque bien diseñado y atractivo puede llamar la atención del cliente en el punto de venta y destacar el producto entre otros similares. Por tanto, es fundamental prestar atención al diseño y la calidad del empaque para lograr una buena presentación del producto y generar interés en el consumidor.

3.3.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

Figura 11

Ficha Técnica del Empaque

	FICHA TECNICA DE EMPAQUE	EMPAQUE DE ACEITUNAS
	MATERIA PRIMA Y/O INSUMO	ENVASE DE VIDRIO Y CAJA DE CARTON CORRUGADO
DESCRIPCION FISICA DEL PRODUCTO: VIDRIO	Empaque fabricado de vidrio, cuya función es contener, proteger de malos olores las aceitunas para poder exportar, con el fin de que llegue bien al consumidor final.	
DESCRIPCION FISICA DEL PRODUCTO: CAJA	Empaque fabricado con cartón corrugado, cuyas funciones son contener, proteger, almacenar, identificar y transportar las aceitunas. Tipo de caja usada es caja de cartón corrugado convencional.	
CARACTERISTICAS FISICAS DE LA PRIMA Y/O INSUMOS: VIDRIO	Largo Alto Color Capacidad	0.72cm x 0.72cm 12.1cm Trasparente 320gr
CARACTERISTICAS FISICAS DE LA PRIMA Y/O INSUMOS: CAJA	Ancho Largo Alto Resistencia a compresión vertical Resistencia a compresión horizontal Color	30 cm 60 cm 40 cm 4 Cartón

3.3.2. Criterios usados para la selección del empaque

La variedad de envases que encontramos en el mercado es cada vez más diversificada y a pesar de que hasta hace unos años era más fácil encontrar envases de plástico diversas compañías están prescindiendo cada vez mas de este material; algunas grandes empresas han optado en sus nuevos lanzamientos por alternativas más respetuosas con el medio ambiente y la salud, por lo que mediante ese concepto revise los criterios para la selección del empaque.

Al utilizar vidrio el costo por envase será un poco alto, pero esto ayudara a que sea amigable con el medio ambiente, por lo tanto, va a ser considerado como un envase noble por los consumidores lo cual generara un valor agregado a mi producto a exportar.

(Ministerio del Medio Ambiente- Chile, 2016) La Ley N.º 20.920 establece un marco regulatorio para la gestión de residuos en Chile, que tiene como principal objetivo reducir la generación de residuos y fomentar su reutilización, reciclaje y valorización, para proteger la salud de las personas y el medio ambiente. Esta normativa se basa en principios rectores como el que contamina paga, la jerarquía en el manejo de residuos, el enfoque precautorio y la responsabilidad del generador de un residuo.

La responsabilidad extendida del productor es uno de los instrumentos de gestión de residuos que se establece en la ley, mediante el cual los fabricantes y productores de bienes son responsables de los residuos generados por sus productos, desde su fabricación hasta su disposición final. Asimismo, se establecen medidas para fomentar la prevención en la generación de residuos y su reutilización, así como para promover la valorización energética de los mismos.

(Ministerio del Medio Ambiente- Chile, 2016) La ley también contempla la necesidad de desarrollar instrumentos legales, reglamentarios y económicos para la gestión de residuos, con el fin de garantizar su efectiva implementación y el cumplimiento de sus objetivos. En este sentido, se reconoce la importancia de la participación ciudadana y de la cooperación público-privada para lograr una gestión sostenible y responsable de los residuos.

3.3.3. Proceso de empaque

El proceso de embalaje no solo implica el uso de materiales y técnicas de protección adecuadas, sino que también requiere de una planificación rigurosa que permita identificar las necesidades específicas de cada producto y adaptar el embalaje a ellas. De esta manera, logramos minimizar los riesgos de pérdidas o daños, asegurando la satisfacción del cliente y la rentabilidad del negocio.

Figura 12

Proceso de Empaque

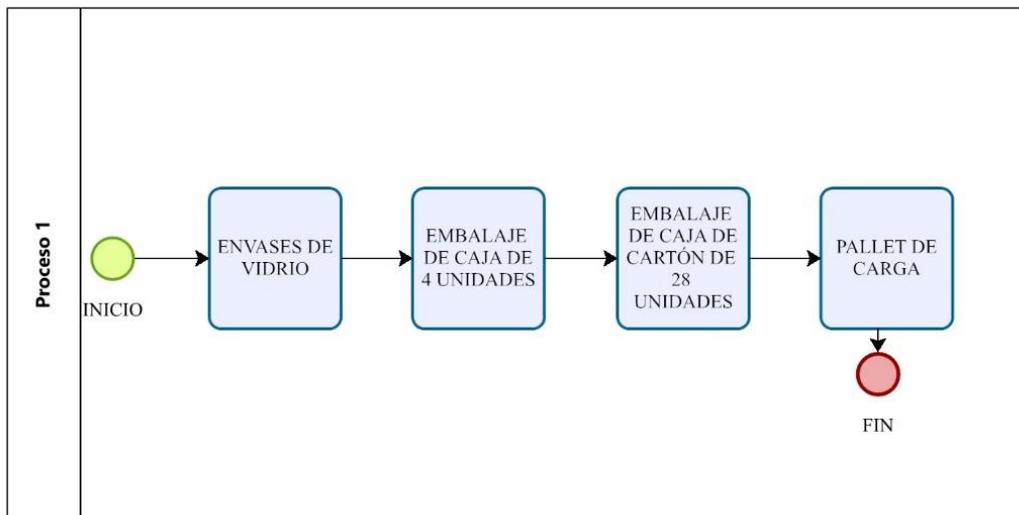


Figura 13

Información de los Empaques

<p>Empaque primario de las aceitunas serán envases de vidrio para 360gramos.</p>	
<p>El empaque secundario son cajas de cartón que contienen 4 piezas del empaque primario.</p>	
<p>El empaque terciario consiste en cajas de cartón que contienen 28 piezas del empaque primario y 7 del empaque secundario.</p>	
<p>El envase cuaternario serán contenedores de 20 pies donde se colocan 3360 unidades del producto y 40 cajas de aceitunas por pallet.</p>	

3.3.4. Tiempo y costo del proceso de empacado

Tabla 6

Tiempo y Costo del Proceso de Empacado

Concepto	Costo S/.	Costo \$	Tiempo
Funda impresa	0.03	0.008	1 minuto
Etiqueta	0.05	0.013	1 minuto
Empacado	0.07	0.018	1 minuto
TOTAL	0.15	0.038	3 minutos

Nota: *Elaboración propia*

3.4.Embalaje

El embalaje es un proceso esencial en la gestión de la cadena de suministro de cualquier producto o mercancía. Consiste en el conjunto de acciones que se llevan a cabo para proteger el producto desde su producción hasta su llegada al consumidor final, garantizando que este llegue en perfectas condiciones y cumpla con las expectativas de calidad y seguridad.

3.4.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Tabla 7

Ficha Técnica de Embalaje del Producto.

Nombre comercial del producto	Aceitunas envasadas en salmuera
	Descripción del producto
	Altitud: 1800-2200
Fotografía	Temperatura: 14-20
	Humedad: 70-80%
	Color: naranja
Características del proceso productivo	De acuerdo al cumplimiento de las normas sanitarias a presentar para la exportación del producto.
Tipo de embalaje	Cajas de cartón de 60 cm largo, 30 cm ancho, 40 cm altura
Peso por caja	8 kg
Oferta exportable	4 PALLETS DE 3360 Unidades por pallet

Nota: *Elaboración propia*

3.4.2. Criterios usados para la selección de embalaje

Los envases son de vidrio contenedor de 360gr, el producto será empacado en cajas para salvaguardar el envase y contenido, se utilizará plástico de embalaje de uso para embalar cajas en pallets.

3.4.3. Proceso de embalaje

Figura 14

Proceso de Embalaje



3.4.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Tabla 8

Tiempo y Costo de Proceso de Embalaje

Concepto	Costo S/.	Costo \$	Tiempo
Funda impresa	0.03	0.008	1 minuto
Etiqueta	0.05	0.013	1 minuto
TOTAL	0.08	0.021	3 minutos

Nota: *Elaboración propia*

3.5. Unitarización

(Diario del exportador, 2018) Según el portal web el diario del exportador, La unitarización es un proceso fundamental en la logística de transporte y distribución de productos. La agrupación de las cajas básicas en unidades de carga permite optimizar el espacio en los vehículos de transporte y reducir el tiempo de manipulación, lo que se traduce en una mayor eficiencia y rentabilidad para las empresas.

La paletización es una modalidad de unitarización que consiste en la colocación de las cajas básicas sobre una plataforma de madera o plástico llamada paleta. Esta técnica permite la manipulación de grandes cantidades de productos con la ayuda de grúas y otros equipos de carga, lo que agiliza el proceso de carga y descarga en los almacenes y centros de distribución.

Por otro lado, la contenedorización es una modalidad de unitarización que consiste en la colocación de las cajas básicas dentro de contenedores de transporte. Esta técnica es especialmente útil en el transporte marítimo y terrestre de grandes volúmenes de carga, ya que los contenedores están diseñados para proteger los productos durante el transporte y permiten una fácil manipulación en los puertos y terminales de carga.

En definitiva, la unitarización es un proceso clave para la eficiencia y rentabilidad de la cadena de suministro de las empresas exportadoras, ya que permite reducir los costos y tiempos de manipulación de la carga, garantizando la integridad de los productos durante su transporte y distribución.

3.5.1. Ficha técnica de seleccionado

Tabla 9

Ficha Técnica de Contenedor

Ficha técnica del contenedor	
Contenedor	
Reefer 40 HR – high reefer - refrigerado	40 HR
Medidas externas	L: 6 058 mm
	W: 2 438 mm
	H: 2 591 mm
Medidas internas	L: 5 910 mm
	W: 2 340 mm
	H: 2 388 mm
Puertas	W: 2 346 mm
	H: 2 282 mm
Max. peso bruto	30, 480 kg
	67, 200 lbs
Tara	3,030 kgs
	6,680 lbs
Peso	27,450 kg
	60,520 lbs
Cubica	29,9 m ³
	1,156 cuft

Nota: *Elaboración propia*

3.5.2. Criterios usados para la selección del pallet

(Soliplast S.A, 2022) los pallets son un elemento esencial en la cadena de suministro moderna, ya que permiten una manipulación y transporte más eficiente de cargas. Además de las características mencionadas en las Recomendaciones ISO 445 - 1965 (EFR), es importante

destacar que existen diferentes tipos y tamaños de pallets según la industria y las necesidades específicas de cada carga. Los pallets pueden estar fabricados con distintos materiales, como madera, plástico o metal, y su elección dependerá de factores como el peso y la fragilidad de la carga, la durabilidad y los requisitos de higiene. Asimismo, la unidad de medida para los pallets es importante en la logística, ya que el tamaño y cantidad de pallets pueden afectar el costo de transporte y almacenamiento de las cargas. En resumen, los pallets son un elemento crucial en la optimización de la logística y el manejo de cargas en la cadena de suministro.

3.5.3. Proceso de paletización

(Mecalux, 2020) El proceso de paletizado es una actividad clave en la cadena de suministro, ya que permite el almacenamiento y transporte eficiente de grandes volúmenes de carga en unidades compactas y estables. La correcta ejecución de esta tarea implica una planificación previa de la disposición de las cajas sobre el pallet, considerando factores como el peso y tamaño de las mismas, la altura máxima permitida y el tipo de embalaje utilizado.

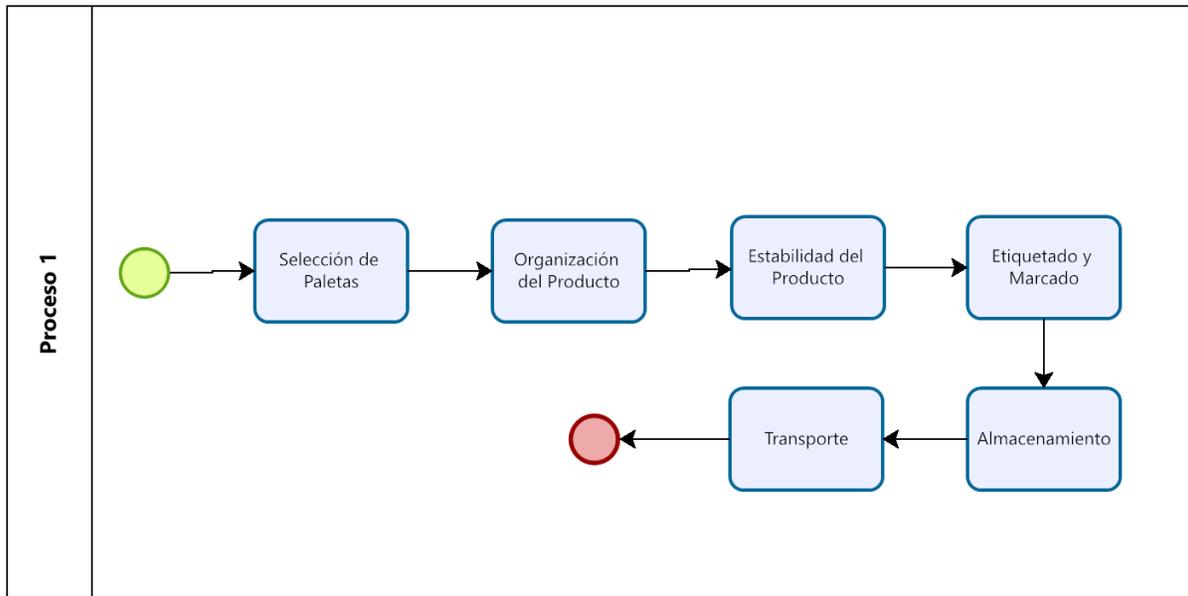
Para lograr un paletizado óptimo, es importante utilizar herramientas y equipos especializados, como apiladoras y envolvedoras de pallets, que permiten manipular la carga con precisión y seguridad. Además, se deben seguir las normas y recomendaciones de seguridad en el trabajo, para prevenir lesiones en los trabajadores y daños a la mercancía.

En resumen, el proceso de paletizado es fundamental para el éxito de la logística de una empresa, ya que permite una gestión eficiente y segura de grandes volúmenes de carga, reduciendo los tiempos y costos de transporte y almacenamiento. Por lo tanto, es recomendable

contar con un equipo de profesionales capacitados y herramientas adecuadas para llevar a cabo esta actividad de manera efectiva.

Figura 15

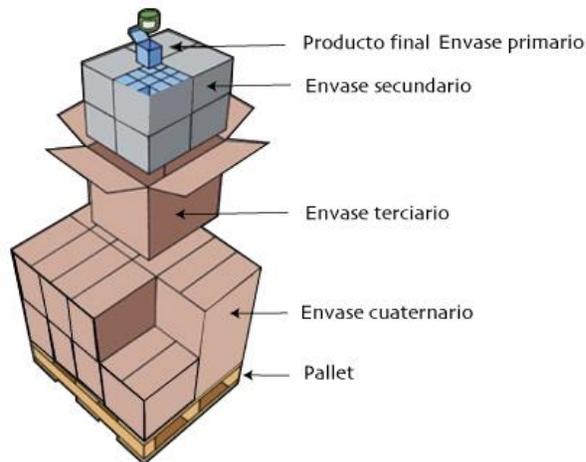
Proceso de Paletización



3.5.4. Plano de estiba del pallet

Figura 16

Plano de Estiba en el pallet



El plano de contenedor es un conjunto del producto a trasladar encargada de transportar el contenedor, el transportista trasladará 4 pallets considerando el peso por caja de 32 kg y por pallet es de 1309 kg.

Figura 17

Plano de Apilamiento en Pallet



3.5.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado

El tiempo de transporte marítimo al país de Chile es de 5 días.

Tabla 10

Tiempos y Costos del Proceso de Paletizado

Tiempos y costos del proceso de paletizado		
Unitarización	costo \$	Costo soles
Caja	\$ 0.50	S/ 1.95
Pallet	\$ 28.00	S/ 109.20
Contenedor	\$ 825.00	S/ 3,217.50
Total	\$ 853.50	S/ 3,328.65

Nota: *Elaboración propia*

3.6. Contenedorización

(Schettini Neira, 2017) Según lo que se puede encontrar en el portal PROMPEX, la carga unitaria es un concepto fundamental en el transporte y almacenamiento de mercancías. Se refiere a la agrupación de productos en un solo conjunto, utilizando diferentes técnicas de embalaje y manipulación, con el objetivo de facilitar su transporte, almacenamiento y manejo. La carga unitaria puede ser formada por paletas, contenedores, cajas, tambores, entre otros elementos que permiten proteger los productos y reducir el tiempo y costo de manipulación. Además, la carga unitaria permite una mayor eficiencia en la utilización del espacio de almacenamiento y transporte, y contribuye a mejorar la seguridad y protección de las mercancías durante el proceso de distribución. La utilización de la carga unitaria es esencial en la logística moderna, ya que permite una mayor eficiencia y competitividad en las operaciones comerciales a nivel nacional e internacional.

3.6.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Tabla 11

Ficha Técnica Contenedor

Ficha técnica del contenedor	
Contenedor	
Reefer 40 hr – high reefer - refrigerado	40 hr
Medidas externas	L: 6 058 mm w: 2 438 mm h: 2 591 mm
Medidas internas	L: 5 910 mm W: 2 340 mm H: 2 388 mm
Puertas	W: 2 346 mm H: 2 282 mm
Max. Peso bruto	30, 480 kg 67, 200 lbs
Tara	3,030 kgs 6,680 lbs
Peso	27,450 kg 60,520 lbs
Cubica	29,9 m ³ 1,156 cuft

Nota: *Elaboración propia*

3.6.2. Criterios usados para la selección del contenedor

(Orregon Parra & Alcivar Sanchez, 2018) Al exportar aceituna en conserva, suele utilizarse contenedores de flete de tipo "dry" o "dry van" (van seco) ya que estos contenedores están diseñados para transportar mercancías secas y no refrigeradas. Los contenedores de flete son fabricados con materiales resistentes, como el acero, y tienen medidas estandarizadas para facilitar su transporte y manejo en los puertos y terminales marítimas.

Figura 18

Contenedor Dry Van



3.6.3. Proceso de contenedorización

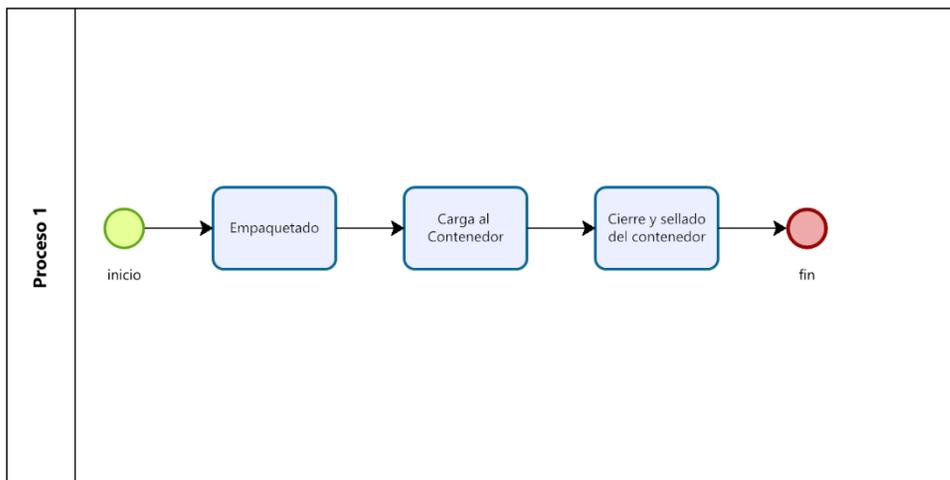
(beetrack, 2021) El uso de contenedores estandarizados en el transporte de mercancías ha revolucionado la logística, permitiendo un manejo más eficiente y seguro de la carga en todo el mundo. Además, esta práctica ha dado lugar a la creación de importantes infraestructuras portuarias y de transporte intermodal.

- **Empaquetado:** Las aceitunas son embaladas en latas o frascos de vidrio y colocadas en cajas de cartón. Estas cajas son luego cargadas en pallets y selladas para proteger el contenido.
- **Carga del contenedor:** Las cajas con las conservas de aceituna son cargadas en el contenedor de flete, asegurando que estén distribuidas de forma estable y segura.
- **Cierre y sellado del contenedor:** Una vez que el contenedor está cargado, se cierra y se sella para garantizar que no haya acceso no autorizado durante el transporte.

El transporte de mercancías en contenedores se ha convertido en una de las prácticas más eficientes y seguras para el comercio internacional. El proceso se divide en tres fases clave: la carga de los contenedores en el lugar de partida, su traslado al puerto y el uso de grúas de muelle para cargar y descargar los contenedores en el barco.

Figura 19

Proceso de Contenedorización



3.6.4. Plano de estiba del contenedor

Figura 20

Esquema de Carga de Contenedor



Fuente: *rflcargo*

3.6.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Tabla 12

Tiempos y Costos del Proceso de Contenedorización

Conceptos	COSTOS S/.	COSTO \$	Tiempo de demora
Alquiler contenedor	S/ 950.00	\$ 243.59	3 días
Cintas sujetadoras de carga por pallet	S/ 25.00	\$ 6.41	1 día
Alquiler de maquinaria para estiba y desestiba	S/ 400.00	\$ 102.56	1 día
TOTAL	S/ 1,375.00	\$ 352.56	5 días

Nota: *Elaboración propia*

3.7. Transporte

3.7.1. Proveedores del transporte interno

Figura 21

Información de los Proveedores de Transporte Interno

RUC	20498189637	20100015103	20373756912
Razón social	AREQUIPA EXPRESO MARVISUR EIRL	TRANSPORTES 77 S.A.	EMPRESA DE TRANSPORTES DIAZ SRL
Página web	http://www.expresomarvisur.com		http://www.transportediazsrl.com
Tipo de empres	Empresa Individual de Resp. Ltda.	Sociedad Anónima	Soc Com Respons Ltda
Condición	Activo	Activo	Activo
Fecha de inicio	1-Ene-02	8-Jul-80	30-Jul-97
Actividades comerciales	<u>Transporte de Carga por Carretera</u>	Transporte de Carga por Carretera.	<u>Transporte de Carga por Carretera.</u>
Dirección legal	Cal. Garci Carbajal Nro. 511	Santa Raquel (Carr. Central Km 3.5)	Av. Antúnez de Mayolo Nro. 2517 Coo. Santa Apolonia
Distrito	ly Centenario	Ate	San Martín de Porres
departamento	Arequipa	Lima, Perú	Lima, Perú

3.7.2. Costo de transporte interno

Figura 22

Selección de Proveedores de Transporte Interno

Factores De Éxito	Ponderación	AREQUIPA EXPRESO MARVISUR EIRL		TRANSPORTE S 77 S.A.		EMPRESA DE TRANSPORTES DIAZ SRL	
		Peso	Puntos	Peso	Puntos	Peso	Puntos
Criterios	100%						
Calidad Del Servicio	40%	3	1.2	2	0.8	3	1.2
Competitividad De Precio	30%	3	0.9	2	0.6	4	1.2
Tiempo De Entrega	20%	3	0.6	3	0.6	3	0.6
Tiempo de respuesta consultas	5%	2	0.1	2	0.1	2	0.1
Resultado			2.8		2.1		3.1
Peso:							
Debilidad Mayor (Muy malo):1							
Debilidad Menor (Malo):2							
Fortaleza Menor (Bueno):3							
Fortaleza Mayor (Muy Bueno):4							

3.7.3. Proveedores de servicio de transporte internacional
Figura 23

Información de Empresas de Transportes de Carga Internacional

	RAZON SOCIAL	Agunsa (Head Office)
	DIRECCION	Av. Andrés Bello 2687, Piso 15, Las Condes, Santiago
	WEB	www.agunsa.cl
	TEL	224602700
	PAIS	CHILE

	RAZON SOCIAL	CARGOCORP Logistics SPA
	DIRECCION	Antonio Varas 303 Of. 902, Santiago
	WEB	www.cargocorp.com
	TEL	227976857
	PAIS	CHILE

	RAZON SOCIAL	DSV Air & Sea S.A.
	DIRECCION	Avenida Andrés Bello 2687, piso 14, Las Condes, Santiago
	WEB	www.dsv.com/cl
	TEL	224831900
	PAIS	CHILE

3.7.4. Cotizaciones de flete marítimo

Figura 24

Información de Cotización de Flete Destino Chile

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)				Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (**)	Líneas navieras
		Contenedores			Mercadería Consolidada Tm/m ³			
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	San Antonio (Chile)	1,000	1,300	2,600	80	4	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Buenos Aires (Argentina)	1,800	2,200	2,800	80	20	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Santos (Brasil)	2,600	2,850	4,850	100	31	SEMANAL	Ver líneas

3.8.Servicio de soporte al comercio internacional

3.8.1. Agentes de aduana

(Southexpress, 2022) Un agente de aduanas es un profesional encargado del comercio que debe tener amplio conocimiento sobre la normativa aduanera y estar al tanto de las modificaciones legales y reglamentarias. Sus funciones incluyen la gestión del despacho de aduanas, la logística, la representación del importador o exportador, el pago de impuestos, y la expedición de certificados de origen para acompañar a la declaración aduanera.

Tabla 13

Información Agencia de Aduanas

RUC	20100412366
Razón Social	SAVAR AGENTES DE ADUANA S A
Página Web	http://www.savar.com.pe
Tipo Empresa	Sociedad Anónima
Condición	Activo
Fecha Inicio	25-Jun-80
Actividades	
Actividades Comerciales	Organizacion del Transporte
Dirección Legal	Av. Bocanegra Nro. 274
Urbanización	Urb. Ind. Fundo Bocanegra (Lote 274b1/alt. Cdra. 34 Av. E. Faucett)
Distrito	Callao
Departamento	Prov. Const. del Callao, Perú

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: *Sunat*

Tabla 14*Información de Agencia de aduanas*

RUC	20127705969
Razón Social	BEAGLE AGENTES DE ADUANA S. A
Página Web	http://www.beagle.com.pe
Tipo Empresa	Sociedad Anónima
Condición	Activo
Fecha Inicio	1-Feb-92
Actividades	
Actividades Comerciales	Otras Actividades Empresariales Ncp.
Dirección Legal	Jr. Comandante Jiménez Nro. 120 (Altura Cdra 7 J.Prad)
Distrito	Magdalena del Mar
Departamento	Lima, Perú

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: Sunat

Tabla 15*Información de Agencia de Aduanas*

RUC	20545075262
Razón Social	A & V AGENTES DE ADUANA S.A.C.
Página Web	http://www.ayvaduaneiros.com
Tipo Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha Inicio	1-Oct-11
Actividades	
Actividades Comerciales	Otras Actividades Empresariales Ncp.
Dirección Legal	Mza. P Lote. 54
Urbanización	Rosaluz (Km. 28.5 Panam. Norte)
Distrito	Puente Piedra
Departamento	Lima, Perú

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: Sunat

3.8.2. Costo de agenciamiento

Tabla 16

Costo de Agenciamiento

Descripción	SOLES	DOLARES
Transporte al puerto	S/ 237.00	\$ 60.00
FLETE INTERNACIONAL m3 2 PALLETS	S/ 481.90	\$ 122.00
Certificado de origen	S/ 40.29	\$ 10.20
Comisión de agente de aduanas	S/ 474.00	\$ 120.00
GASTOS OPERATIVOS (estiva, desestiba, grúa)	S/ 395.00	\$ 100.00
Certificado de Digesa- Minsa	S/ 39.50	\$ 10.00
Gastos extra	S/ 158.00	\$ 40.00
Total	S/ 1,825.69	\$ 462.20

Nota: *Elaboración propia*

3.8.3. Aseguradoras

(APESEG, 2019) Las aseguradoras de flete son compañías que ofrecen seguros para cubrir los riesgos asociados al transporte de mercancías. Estos seguros pueden proteger contra pérdida o daño de la carga debido a accidentes, robos, incendios, entre otros riesgos. Los seguros de flete también pueden cubrir responsabilidad civil por daños causados por la carga a terceros, como daños a la propiedad o lesiones personales.

3.8.4. Póliza de seguros

Tabla 17

Costo de Póliza de Seguros

SERVICIOS	MAPFRE
SEGURO	\$ 47.00
TOTAL	\$ 47.00

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: *Mapfre*

3.8.5. Depósitos temporales

El terminal de mercancías de paso de la empresa SAVAR AGENTES DE ADUANAS está ubicado en la Av. Bocanegra Nro. 274 de la provincia constitucional del Callao.

3.9. Infraestructura para la distribución física en el país destino

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

Figura 25

Principales Puertos de Chile



Fuente: www.klog.co

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

(OCDE, 2016) Es importante destacar que Chile cuenta con una extensa red de carreteras que conecta los principales centros urbanos y rurales. Aunque en su mayoría son pavimentadas, todavía hay áreas rurales que presentan carreteras de tierra, lo que puede dificultar el acceso y transporte de bienes y personas.

En los últimos años, el gobierno chileno ha invertido en la construcción de nuevas carreteras y en la mejora de las existentes, especialmente en la región de Los Ríos, Los Lagos, esto ha permitido mejorar la conectividad entre regiones, facilitar el transporte de bienes y personas y reducir los costos de transporte, lo que a su vez contribuye al desarrollo económico y social del país.

Además, en cuanto a la infraestructura portuaria, Chile cuenta con una amplia variedad de puertos marítimos y fluviales que conectan al país con otros países y fomentan el comercio internacional. Los puertos de San Antonio, Valparaíso y Mejillones son algunos de los más importantes del país, y su modernización y mejora constante permite una mayor eficiencia en la logística de transporte de mercancías.

En conclusión, la infraestructura vial y portuaria de Chile es una pieza clave en el desarrollo económico y social del país, y las inversiones realizadas por el gobierno en su mejora y modernización son fundamentales para seguir avanzando en este ámbito.

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

(OCDE, 2016) Puertos marítimos, Empezando por el puerto de San Antonio este es el principal puerto marítimo de Chile y el que más destaca y uno de los más importantes en América Latina en términos de contenedores. Se encuentra a unos 120 km al sur de Santiago y cuenta con una gran capacidad de almacenamiento y un sistema de operaciones eficiente. Ofrece servicios de carga y descarga, almacenamiento, manejo de contenedores y servicios aduaneros.

Valparaíso, es el segundo puerto marítimo más importante de Chile y se encuentra a unos 130 km al oeste de Santiago. Se especializa en el manejo de cargas generales y contenedores y cuenta con una gran capacidad de almacenamiento. Ofrece servicios de carga y descarga, almacenamiento, manejo de contenedores y servicios aduaneros.

San Vicente, Este puerto tiene una gran capacidad de almacenamiento, lo que lo convierte en una opción atractiva para transportar cargas de gran tamaño y volumen. Además, su ubicación estratégica permite una logística de transporte más eficiente y una reducción en los costos de transporte, lo que a su vez beneficia a las empresas y al desarrollo económico local.

En cuanto a los aeropuertos, el Aeropuerto Internacional Arturo Merino Benítez (SCL): es el principal aeropuerto de Chile y se encuentra en la provincia de Santiago en la capital del país de Chile.

3.9.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino

3.9.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

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

Figura 26

Información de Proveedores Logísticos en Chile

	RAZON SOCIAL	Agunsa (Head Office)
	DIRECCION	Av. Andrés Bello 2687, Piso 15, Las Condes, Santiago
	WEB	www.agunsa.cl
	TEL	224602700
	PAIS	CHILE
	RAZON SOCIAL	CARGOCORP Logistics SPA
	DIRECCION	Antonio Varas 303 Of. 902, Santiago
	WEB	www.cargocorp.com
	TEL	227976857
	PAIS	CHILE
	RAZON SOCIAL	DSV Air & Sea S.A.
	DIRECCION	Avenida Andrés Bello 2687, piso 14, Las Condes, Santiago
	WEB	www.dsv.com/cl
	TEL	224831900
	PAIS	CHILE

3.10. Distribución

3.10.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

Figura 27

Mapeo de la Secuencia Comercial Entre Proveedor y Consumidor



- Unimarc (con casi 300 locales),
- Walmart (casi 250 locales),
- Cencosud (casi 200 locales),
- Falabella (60 locales),
- Montserrat (35 locales),
- Erbi (33 locales)

(SANTANDER, 2023) Supermercados e hipermercados que están presentes en todas las ciudades de Chile, son el tipo de tiendas más numeroso. Líder, Ekono, Santa Isabel, Jumbo, Tottus, Unimarc y por otra parte el supermercado de venta al por mayor Sistema de supermercado de libre servicio, esencialmente para los comerciantes, restaurantes, hoteles, familias numerosas. Mayorista 10 y Alvi Club Mayorista.

3.10.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

Tabla 18

Información del Contacto.

Ciudad	Chile
Contacto	Supermercados Líder
Dirección	San Pablo 2902, Santiago
Teléfono	(+ 56) 600 400 9000
Número de establecimientos	18 en Santiago
Estrategias	Aceituna tipo gourmet
Término de compra	Incoterms FOB
Plazo de entrega	10 - 15 días

Nota: *Elaboración propia*

Fuente: *Supermercados Líder*

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

(Banco Mundial, 2022) Sin embargo, a pesar del crecimiento sostenido, la venta directa en Chile también ha enfrentado algunos desafíos en los últimos años. En particular, la contracción del crecimiento económico del país ha tenido un impacto en la industria de la venta directa, ya que los consumidores se han vuelto más cuidadosos en sus gastos. Además, la venta por Internet ha ralentizado las ventas directas, ya que los consumidores prefieren cada vez más hacer sus compras a través de la red.

A pesar de estos desafíos, la venta directa en Chile sigue siendo una industria importante y relevante en el panorama comercial del país. Los vendedores independientes que participan en esta actividad tienen la oportunidad de establecer su propio negocio y generar ingresos, y los consumidores pueden disfrutar de una amplia variedad de productos a precios asequibles. A medida que la economía chilena se recupere y la industria se adapte a los cambios en las preferencias de los consumidores, es probable que la venta directa siga creciendo y prosperando en el país en los años venideros.

Figura 28

Canal de Comercialización



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

(Camara de Comercio de Lima , 2021) Los Incoterms son un conjunto de reglas internacionales que establecen las responsabilidades y obligaciones de los compradores y vendedores en una transacción comercial. El FOB Incoterms es uno de los términos más utilizados en el transporte marítimo de mercancías.

Según el FOB Incoterms, la empresa vendedora tiene la responsabilidad de preparar, embalar y marcar adecuadamente la mercancía en función del transporte. También debe transportar la mercancía hasta el puerto de embarque designado y notificar al comprador que la mercancía ha sido entregada a bordo del buque. Además, la empresa vendedora deberá proporcionar la documentación necesaria, incluyendo la factura y la lista de bultos, y ayudar al comprador en caso de que se requiera algún otro documento para el despacho de la mercancía en la aduana de importación.

Por su parte, la empresa compradora tiene la responsabilidad de abonar el precio acordado en el contrato de compraventa. También deberá contratar y asumir el coste del transporte marítimo de la carga que se encuentra a bordo del buque en el puerto de embarque. Si así lo acuerdan, el vendedor puede contratar el transporte marítimo, pero asumiendo el coste y el riesgo el comprador. La empresa compradora también debe recibir la mercancía y asumir los costes y riesgos desde el momento de la entrega por parte del vendedor a bordo del buque en el puerto de embarque designado. Esto incluye el transporte marítimo, el despacho de importación, los costes posteriores en destino y otros costes de operaciones o manipulaciones que puedan surgir.

En resumen, el FOB Incoterms establece claramente las responsabilidades y obligaciones de ambas partes en una transacción comercial. Es importante tener en cuenta estas reglas al realizar cualquier transacción internacional para garantizar que ambas partes cumplan con sus responsabilidades y se eviten problemas y confusiones en el proceso de entrega de la mercancía.

Figura 29

Incoterm FOB



Fuente: *Incoterm.online(2021)*

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

(SANTANDER, 2023) El sector de la distribución en Chile está altamente concentrado en un pequeño número de empresas que manejan la mayoría de las ventas. En el país existen ocho cadenas de supermercados principales que se enfocan en diferentes perfiles de consumidores y ofrecen diferentes formatos de tiendas. Entre ellas se encuentran Unimarc, Walmart, Cencosud, Falabella, Montserrat y Erbi, cada una de ellas con su propia estrategia de mercado.

En cuanto a la participación en el mercado, Wal-Mart es el líder con el 44%, seguido de Cencosud con el 33%, SMU Group con el 16% y Tottus con el 7%. En el 2016, Cencosud se enfocó en los consumidores de ingresos elevados, mientras que Wal-Mart desarrolló tiendas de descuento para competir contra los almacenes tradicionales de abarrotes que han tenido dificultades para mantenerse a flote.

Los grandes supermercados se concentran principalmente en las grandes ciudades de Chile, pero se espera que sigan expandiéndose en ciudades menos pobladas en el futuro. A pesar de la competencia que representan, estas cadenas de supermercados ofrecen una amplia variedad de productos a precios competitivos y están llevando a cabo esfuerzos para mejorar la experiencia de compra del consumidor. En este sentido, la concentración del sector puede resultar en beneficios para los consumidores a través de una mayor eficiencia y mejoras en la calidad de los productos y servicios ofrecidos.

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

(SANTANDER, 2023), la industria del comercio al por menor en Chile es una de las más desarrolladas en América Latina. En el año 2021, las ventas alcanzaron los 28 mil millones de dólares, con el mercado de alimentos envasados generando cerca de 14.700 millones de dólares en ventas y una tasa de crecimiento del 32,1% desde el 2018. Para el 2022, se espera que las ventas de alimentos envasados lleguen a los 19.900 millones de dólares, con un crecimiento del 26,7%, especialmente en categorías como comida para bebés, frutas y vegetales procesados, comidas preparadas, cereales de desayuno, pastelería, aperitivos salados y barras de frutas.

Cabe destacar que Chile está experimentando un proceso de urbanización acelerado, no solo en la Región Metropolitana de Santiago, donde vive un tercio de la población, sino también en ciudades de provincia o de segundo rango. El sector de la distribución se ha adaptado a esta tendencia, sobre todo en la venta al por menor de abarrotes, que ha adoptado un modelo más cómodo con cadenas de tiendas al paso y pequeños supermercados, de fácil acceso para los consumidores en barrios residenciales. Este desarrollo también se debe a la escasez del espacio de venta y al interés de los consumidores chilenos por los almacenes de comestibles.

En resumen, la industria del comercio al por menor en Chile es una de las más importantes de América Latina, con un mercado de alimentos envasados en constante crecimiento. El sector de la distribución se ha adaptado a las necesidades de los consumidores urbanos con modelos más cómodos y accesibles, lo que ha llevado a un aumento en la competencia y a una mayor oferta para los consumidores. Se espera que esta tendencia continúe en el futuro, impulsada por la urbanización y los cambios en los hábitos de compra de los consumidores.

3.11. Matriz de costos de exportación

Tabla 19

Matriz de Costo de Exportación

MATRIZ DE COSTO DE EXPORTACIÓN	
INVERSIÓN FIJA Y DIFERIDA	
EQUIPO DE OFICINA	S/ 5,016.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/ 561.01
TOTAL, INVERSIÓN FIJA	S/ 5,577.01
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	S/ 1,702.00
CAPITAL DE TRABAJO	S/ 78,712.00
GASTOS DE EXPORTACIÓN	S/ 2,110.00

Nota: *Elaboración propia*

3.11.1. Costos de producción

Tabla 20

Costo de Producción

Costo de adquisición	Unidades	Precio	Precio unid	Soles	Dólares
Aceitunas envasadas en presentación de 320 gr (13440 unidades en el envase de vidrio)	13440	s/ 4.50	s/ 60,480.00	s/ 2.70	\$ 15,311.39
Caja de cartón de 60l * 40h* 30a*(cm)x 160 unid	160	s/ 1.70	s/ 272.00	s/ 0.90	\$ 68.86

Total, costo de adquisición	s/ 60,752.00	\$ 15,380.25
-----------------------------	--------------	--------------

Nota: *Elaboración propia*

3.11.2. Precio de adquisición y venta

Tabla 21

Costo de Adquisición

Costo de adquisición	Unidades	Precio	Precio unid	DOLARES
Aceitunas Envasadas en presentación de 320 gr (13440 Unidades en el envase de vidrio)	13440	S/ 4.50	S/ 60,480.00	\$ 15,311.39
Caja de cartón de 60L * 40H* 30A*(cm)x 160 unid	160	S/ 1.70	S/ 272.00	\$ 68.86
Total, costo de adquisición			S/ 60,752.00	\$ 15,380.25

Nota: *Elaboración propia*

Tabla 22

Costo de adquisición FOB

Descripción	UNIDADEDES	P. VENTA	SOLES	DOLARES
Aceitunas 320gr	13440	12.2	S/ 163,968.00	\$ 41,510.89

Nota: *Elaboración propia*

3.12. Valuación económica financiera

(Koller, Goedhart, & Wessels, 2017) La valuación es una herramienta fundamental en el mundo financiero y empresarial, que permite determinar el valor de una empresa o activo en función de su capacidad para generar flujos de efectivo futuros. A través de un proceso sistemático y riguroso, se pueden identificar los factores clave que afectan el desempeño del negocio y las tendencias del mercado, para estimar de manera precisa los flujos de efectivo futuros y la tasa de descuento apropiada. La valuación no solo es útil para tomar decisiones de inversión y financiamiento, sino también para evaluar el desempeño de la empresa a lo largo del tiempo y planificar estrategias futuras. En resumen, la valuación es un proceso esencial para cualquier empresa o inversionista que busque maximizar el valor de sus activos y capitalizar las oportunidades de crecimiento en el mercado.

Tabla 23

Se detalla el Presupuesto de Egresos en Soles.

CONCEPTO	Egresos anual año	Egresos anual año	Egresos anual año	Egresos anual año	Egresos anual año
	1	2	3	4	5
I. COSTO DEL SERVICIO	S/ 62,492.00				
I.1 COSTOS INDIRECTOS					
I.1.1 MATERIALES DIRECTOS	S/ 60,752.00				
I.1.2 MANO DE OBRA DIRECTA					
I.2 COSTOS INDIRECTOS					
I.2.1 MATERIALES INDIRECTOS	S/ 1,740.00				
I.2.2 MANO DE OBRA INDIRECTA					
I.2.3 OTROS COSTOS INDIRECTOS					
2. GASTOS DE OPERACIÓN	S/ 40,070.00				
2.1 GASTOS DE VENTA					
2.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS					
GASTOS ADMIN PERSONAL	S/ 37,854.00				
GASTOS MATERIALES OFICINA	S/ 2,216.00				
3. DEPRE. DE ACTIVO FIJO Y AMORT.DE INTANG					
4. GASTOS FINANCIEROS	S/ 15,353.30				

4.1 INTERESES PRESTAMO Y AMORTIZACIÓN	S/ 15,353.30				
4.2 MANTENIMIENTO. SEGURO Y COMISIONES					
TOTAL, EGRESOS	S/ 117,915.30				

Nota: *Elaboración propia*

Tabla 24

Se detalla el Presupuesto de Egresos en dólares.

CONCEPTO	Egresos anual año				
	1	2	3	4	5
I. COSTO DEL SERVICIO	\$15,820.76	\$15,820.76	\$ 15,820.76	\$ 15,820.76	\$ 15,820.76
I.1 COSTOS INDIRECTOS					
I.1.1 MATERIALES DIRECTOS	\$15,380.25	\$ 15,380.25	\$ 15,380.25	\$ 15,380.25	\$ 15,380.25
I.1.2 MANO DE OBRA DIRECTA					
I.2 COSTOS INDIRECTOS					
I.2.1 MATERIALES INDIRECTOS	\$ 440.51	\$ 440.51	\$ 440.51	\$ 440.51	\$ 440.51
I.2.2 MANO DE OBRA INDIRECTA					
I.2.3 OTROS COSTOS INDIRECTOS					
2. GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 10,144.30	\$ 10,144.30	\$ 10,144.30	\$ 10,144.30	\$ 10,144.30
2.1 GASTOS DE VENTA					
2.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS					
GASTOS ADMIN PERSONAL	\$ 9,583.29	\$ 9,583.29	\$ 9,583.29	\$ 9,583.29	\$ 9,583.29
GASTOS MATERIALES OFICINA	\$ 561.01	\$ 561.01	\$ 561.01	\$ 561.01	\$ 561.01
3. DEPRE. DE ACTIVO FIJO Y AMORT.DE INTANG					
4. GASTOS FINANCIEROS	\$ 3,886.91	\$ 3,886.91	\$ 3,886.91	\$ 3,886.91	\$ 3,886.91
4.1 INTERESES PRESTAMO Y AMORTIZACIÓN	\$ 3,886.91	\$ 3,886.91	\$ 3,886.91	\$ 3,886.91	\$ 3,886.91
4.2 MANTENIMIENTO. SEGURO Y COMISIONES					
TOTAL, EGRESOS	\$ 29,851.97				

Nota: *Elaboración propia*

Tabla 25*Estado de Resultados de la Empresa Tawa Food E.I.R.L*

CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESO = PRECIO *CANTIDAD	S/ 163,968.00	S/ 163,968.00	S/ 163,968.00	S/ 163,968.00	S/ 163,968.00
COSTOS DEL SERVICIO	S/ 60,897.00	S/ 60,897.00	S/ 60,897.00	S/ 60,897.00	S/ 60,897.00
UTILIDAD BRUTA	S/ 103,071.00	S/ 103,071.00	S/ 103,071.00	S/ 103,071.00	S/ 103,071.00
GASTOS DE OPERACIÓN	S/ 40,070.00	S/ 40,070.00	S/ 40,070.00	S/ 40,070.00	S/ 40,070.00
GASTOS DE VENTA					
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
DEP.DE ACTI FIJ Y AMORT, INTAG					
UTILIDAD OPERATIVA	S/ 63,001.00	S/ 63,001.00	S/ 63,001.00	S/ 63,001.00	S/ 63,001.00
GASTOS FINANCIEROS	S/ 15,353.30	S/ 15,353.30	S/ 15,353.30	S/ 15,353.30	S/ 15,353.30
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	S/ 47,647.70	S/ 47,647.70	S/ 47,647.70	S/ 47,647.70	S/ 47,647.70
IMPUESTO A LA RENTA 30%	S/ 14,294.31	S/ 14,294.31	S/ 14,294.31	S/ 14,294.31	S/ 14,294.31
UTLIDAD DESPUES DE IMPUESTO	S/ 33,353.39	S/ 33,353.39	S/ 33,353.39	S/ 33,353.39	S/ 33,353.39

Nota: *Elaboración Propia*

Tras examinar los resultados financieros actuales, se puede observar que nuestra empresa obtendrá anualmente un ingreso de s/ 33,353.39, aunque este monto resulta relativamente bajo debido a un préstamo pendiente que debe ser abonado en el mismo periodo durante 5 años.

En cuanto a nuestro producto, se comercializará en el mercado chileno a un de precio de \$ 2513.89 pesos chilenos o \$ 3.13 dólares, lo cual convierte en una opción atractiva en comparación con otros productos similares que se venden a \$ 4417.38 pesos chilenos o \$ 5.5 dólares.

Tabla 26*Flujo de Caja.*

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS		S/ 163,968.00	S/ 163,968.00	S/ 163,968.00	S/163,968.00	S/ 163,968.00
INGRESOS POR VENTA		S/ 163,968.00	S/ 163,968.00	S/ 163,968.00	S/163,968.00	S/ 163,968.00
VALOR RESIDUAL		S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
II. EGRESOS		S/ 116,856.31	S/ 116,856.31	S/ 116,856.31	S/116,856.31	S/ 116,856.31
II.I INVERSIÓN TOTAL	S/ 111,454.00					
II.II COSTOS DE SERVICIO		S/ 62,492.00	S/ 62,492.00	S/ 62,492.00	S/ 62,492.00	S/ 62,492.00
II.III GASTOS DE OPERACIÓN		S/ 40,070.00	S/ 40,070.00	S/ 40,070.00	S/ 40,070.00	S/ 40,070.00
I.IV IMPUESTO A AL RENTA		S/ 14,294.31	S/ 14,294.31	S/ 14,294.31	S/ 14,294.31	S/ 14,294.31
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-S/ 111,454.00	S/ 47,111.69	S/ 47,111.69	S/ 47,111.69	S/ 47,111.69	S/ 47,111.69
PRESTAMO	S/ 66,872.40					
SERVICIO DE DEUDA		S/ 13,360.87	S/ 13,674.50	S/ 14,025.76	S/ 14,419.17	S/ 14,859.80
AMORTIZACIÓN		S/ 8,711.87	S/ 9,757.30	S/ 10,928.17	S/ 12,239.55	S/ 13,708.30
INTERES		S/ 6,641.42	S/ 5,596.00	S/ 4,425.12	S/ 3,113.74	S/ 1,645.00
Escudo Tributario		S/ 1,992.43	S/ 1,678.80	S/ 1,327.54	S/ 934.12	S/ 493.50
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 44,581.60	S/ 53,511.53	S/ 53,197.90	S/ 52,846.64	S/ 52,453.23	S/ 52,012.60
APORTE DE CAPITAL	S/ 44,581.60					
SALDO DE CAJA RESIDUAL						
SALDO DE CAJA ACUMULADA	S/ -	S/ 53,511.53	S/ 53,197.90	S/ 52,846.64	S/ 52,453.23	S/ 52,012.60

Nota: *Elaboración Propia*

Tabla 27*Evaluación Económica Financiera.*

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS		S/ 163,968.00	S/163,968.00	S/ 163,968.00	S/ 163,968.00	S/ 163,968.00
INGRESOS POR						
VENTA		S/ 163,968.00	S/163,968.00	S/ 163,968.00	S/ 163,968.00	S/ 163,968.00
II. EGRESOS		S/ 116,856.31	S/116,856.31	S/ 116,856.31	S/ 116,856.31	S/ 116,856.31
II.I INVERSIÓN						
TOTAL	S/111,454.00					
II.II COSTOS DE						
SERVICIO		S/ 62,492.00	S/62,492.00	S/ 62,492.00	S/ 62,492.00	S/ 62,492.00
II.III GASTOS DE						
OPERACIÓN		S/ 40,070.00	S/40,070.00	S/ 40,070.00	S/ 40,070.00	S/ 40,070.00
II.IV IMPUESTO A LA						
RENTA		S/ 14,294.31	S/14,294.31	S/14,294.31	S/ 14,294.31	S/ 14,294.31
FLUJO DE CAJA						
ECONÓMICA	-S/111,454.00	S/ 47,111.69	S/47,111.69	S/ 47,111.69	S/ 47,111.69	S/ 47,111.69
	VAN	67,136.37				
	TIR	32%				
	TKO	10%				
PRESTAMO	S/66,872.40					
SERVICIO DE						
DEUDA		S/ 13,360.87	S/ 13,674.50	S/ 14,025.76	S/ 14,419.17	S/ 14,859.80
AMORTIZACIÓN		S/ 8,711.87	S/ 9,757.30	S/ 10,928.17	S/ 12,239.55	S/ 13,708.30
INTERES		S/ 6,641.42	S/ 5,596.00	S/ 4,425.12	S/ 3,113.74	S/ 1,645.00
Escudo Tributario		S/ 1,992.43	S/ 1,678.80	S/ 1,327.54	S/ 934.12	S/ 493.50
FLUJO DE CAJA						
FINANCIERO	-S/44,581.60	S/ 53,511.53	S/ 53,197.90	S/ 52,846.64	S/ 52,453.23	S/ 52,012.60
	VANF	154,640.04				
	TIRF	117%				
	WACC	10%				

Nota: *Elaboración Propia*

CONCLUSIONES

El objetivo principal de este plan es aprovechar la oportunidad que ofrece el mercado chileno para la exportación de aceitunas envasadas en salmuera desde Perú. Se busca detallar todos los requerimientos necesarios para lograr una operación exitosa en el mercado chileno.

Se definió la logística necesaria para asegurar un flujo constante del producto en el mercado internacional, lo que incluye proyecciones de costos y producción. Este aspecto es crucial para asegurar la calidad del producto y la eficiencia en la cadena de suministro.

En el proceso de elaboración del plan para la exportación de aceitunas envasadas en salmuera al mercado de Chile, se evaluaron diversas opciones para la producción y envasado de este producto. Después de analizar diferentes alternativas y considerar aspectos como los costos, la calidad y la eficiencia en la producción, se optó por tercerizar todo el proceso de producción y envasado.

la exportación de aceitunas envasadas en salmuera del Perú al mercado de Chile representa una gran oportunidad de negocio para la empresa. El mercado chileno es un mercado de alto consumo en aceitunas en todas sus presentaciones, lo que convierte a Chile en un destino atractivo para la exportación de este producto. Con un plan sólido que abarque todos los aspectos necesarios para asegurar la calidad y el flujo constante del producto, Tawa Food puede lograr su objetivo y consolidarse como un proveedor confiable y competitivo en el mercado chileno.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

- Apeseg. (2019). *Asociación Peruana de Empresas de Seguros*. Obtenido de <https://www.apeseg.org.pe/seguro-de-transporte/>
- APESEG. (2019). *Asociación Peruana de Empresas de Seguros* . Obtenido de <https://www.apeseg.org.pe/seguro-de-transporte/>
- Banco Mundial. (23 de mayo de 2022). *Banco Mundial en Chile*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/country/chile/overview>
- beetrack. (2021). *beetrack*. Obtenido de <https://www.beetrack.com/es/blog/almacenamiento-de-mercancia>
- Camara de Comercio de Lima . (2021). *Camara de Comercio de Lima* . Obtenido de <https://lacamara.pe/incoterms-mas-usados-en-las-importaciones-peruanas/>
- Chiavenato, I. (2001). *Administración Proceso Administrativo*. España.
- Colana Huarac, J. N., Melgar Espiritu, C. A., Moreno Torres, R. A., & Muñoz Saldivar, J. E. (2017). *Planeamiento Estratégico de la Aceituna en el Perú*. Lima.
- Diario del exportador. (2018). Obtenido de Diario del exportador: <https://www.diariodelexportador.com/2017/11/la-unitarizacion-de-la-carga-la.html#>
- Diario del exportador. (2019). *Diario del exportador*. Obtenido de <https://www.diariodelexportador.com/2018/05/la-ficha-tecnica-definicion-contenido-y.html#>
- Elliot, Brianna;. (3 de 10 de 2016). *healthline*. Obtenido de <https://www.healthline.com/health/es/frutas-mas-saludables>
- Fao. (30 de 03 de 2021). Obtenido de <https://www.fao.org/common-pages/search/es/?q=ley%20de%20alimentos%20de%20chile>
- Gómez Ceja, G. (1997). *Sistemas Administrativos Análisis y Diseño*. México, D.F.
- Infobae. (16 de 10 de 2021). *infobae*. Obtenido de <https://www.infobae.com/america/peru/2021/10/17/cuales-son-los-beneficios-de-comer-aceitunas/>
- Jimenez, R. (2004). *Evaluación y selección de proveedores*.
- Koller, T., Goedhart, M., & Wessels, D. (2017). *Valuation Measuring and Managing the Value of Companies*. Wiley.
- Kotler, P. (2012). *Dirección de Marketing*. México.
- Lysons, K., & Farrington, B. (2020). *Compras y Gestión de la Cadena de Suministro*. United Kingdom.
- Mecalux. (30 de julio de 2020). *Mecalux*. Obtenido de <https://www.mecalux.es/blog/paletizacion>

- Ministerio del Medio Ambiente- Chile. (01 de 06 de 2016). *bcn*. Obtenido de <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1090894>
- Monczka, R., Giunipero, L., & Patterson, J. (2014). *Purchasing and supply chain management*. United States of America.
- Morales Ortecho, M. A. (2020). *Exportación de Polos de Algodon Al Mercado De Comercializadores de Uniformes Para Escuelas de la Ciudad de Nueva York en Estado Unidos*. Lima.
- OCDE. (2016). *Estudios de política Rural de la OCDE- CHILE*.
- Orregon Parra, K., & Alcivar Sanchez, C. (2018). *El conocimiento de los procesos del empaque y embalaje como elemento fundamental*. Guayaquil.
- PROMPERU. (2019). *mincetur*. Obtenido de <https://institucional.promperu.gob.pe/ContenidosFichas/asia-y-oceania/onde-ficha-mercado-india-producto-aceituna-en-conserva-2021.pdf>
- SANTANDER. (febrero de 2023). *Santandertrade*. Obtenido de <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/chile/distribuir-un-producto>
- Schettini Neira, G. (2017). *prompex*. Obtenido de <http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=7EE011D1-D872-4C6A-9E06-209019195302.PDF>
- Soliplast S.A. (2022). *Soliplast*. Obtenido de <https://www.acciatec.com/palet-logistica-necesitas-saber/>
- Southexpress. (2022). *South Express cargo*. Obtenido de <https://www.southexpress.pe/rol-funciones-agente-de-aduanas/>
- Vallejo, M., Soto, V., & Merchán, N. (2015). *El Costo de Producción y la Fijación de Precios en las Microempresas*. Quito.