



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE SNACK DE YUCA HACIA EL  
MERCADO DE VALPARAISO - CHILE”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. CORREA VALLE, LINCER  
<https://orcid.org/0000-0001-9142-3305>

**ASESOR**

Mg. ARANCIBIA ALVARADO, JORGE LUIS  
<https://orcid.org/0000-0002-5936-3530>

**LIMA – PERÚ  
2022**

**DEDICATORIA**

Este proyecto de negocio lo dedico a Dios porque siempre me guía, me da la fe y la fuerza que necesito. También a mi familia por el apoyo que me brindan día a día.

### **AGRADECIMIENTO**

Doy gracias a Dios por darme la oportunidad de crear mi plan de negocios con disciplina, paciencia, enfoque y motivación, a mis padres por su apoyo durante el desarrollo, y a mis maestros por su guía y apoyo.

## INDICE

<b>CARATULA.....</b>	<b>1</b>
<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>2</b>
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>3</b>
<b>INDICE .....</b>	<b>4</b>
<b>INDICE DE TABLAS.....</b>	<b>9</b>
<b>INDICE DE FIGURAS .....</b>	<b>11</b>
<b>RESUMEN .....</b>	<b>12</b>
<b>CAPITULO 1: PRODUCTO A EXPORTAR.....</b>	<b>16</b>
1.1 Ficha Técnica del Producto .....	18
1.2 Clasificación Arancelaria del Producto .....	20
1.3 Flujograma del Proceso Productivo.....	21
<b>CAPITULO 2: APROVISIONAMIENTO.....</b>	<b>26</b>
2.1 Proveedores Potenciales.....	26
2.2. Matriz de Selección de Proveedores.....	26
2.2.1 Proveedores de Materia Prima .....	26
2.2.2 Proveedores de Maquila.....	27
2.3 Control de Calidad.....	30
2.4 Costo de Fabricación.....	31
<b>CAPÍTULO 3: ALMACENAMIENTO .....</b>	<b>34</b>
3.1 Estrategia de Almacenamiento.....	34
3.2 Lay-out del Almacén.....	35
3.3 Equipamiento Para Almacén .....	37
3.4 Costo Fijo de Almacén .....	39
<b>CAPÍTULO 4: ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....</b>	<b>40</b>
4.1 Modelo de Etiquetas / Rotulado del Producto.....	40
4.2 Normas Técnica Aplicable.....	44

4.3	Proceso de Rotulado .....	47
4.4	Tiempo y Costo del Proceso de Etiquetado.....	48
<b>CAPÍTULO 5: EMPAQUE.....</b>		<b>49</b>
5.1	Ficha Técnica del Empaque Seleccionado.....	49
5.2	Criterios Usados Para la Selección de Empaque .....	50
5.3	Proceso de Empaque .....	50
5.4	Tiempo y Costo del Proceso de Empacado.....	51
<b>CAPITULO VI: EMBALAJE.....</b>		<b>52</b>
6.1	Ficha Técnica del Embalaje Seleccionado .....	52
6.2	Criterios Usados Para la Selección del Embalaje:.....	53
6.3	Proceso de Embalaje: .....	54
6.4	Tiempos y Costos del Proceso de Embalaje: .....	54
<b>CAPÍTULO VII: UNITARIZACIÓN .....</b>		<b>55</b>
7.1	Ficha Técnica de la Pallet Seleccionada .....	55
7.2	Criterios Usados Para la Selección de Pallet .....	56
7.3	Proceso de Paletización .....	56
7.4	Plano de Estiba Pallet .....	58
7.5	Tiempo y Costo del Proceso de Paletización .....	59
<b>CAPÍTULO VII: CONTENEDORIZACIÓN .....</b>		<b>60</b>
8.1	Ficha Técnica del Contenedor Seleccionado: .....	60
8.2	Criterios Usados Para la Selección del Contenedor.....	61
8.3	Proceso de Contenerodización.....	62
8.4	Plano de Estiba del Contenedor .....	62
8.5	Tiempo y Costos del Proceso de Contenedorización: .....	64
<b>CAPÍTULO IX: TRANSPORTE.....</b>		<b>65</b>
9.1	Proveedores del Transporte Interno: .....	65
9.2	Costo de Transporte Interno.....	66

9.3	Proveedores de Servicio de Transporte Internacional.....	67
9.3.1	Elección del Medio de Transporte Internacional.....	67
9.3.2	Selección del Agente De Carga.....	68
9.4	Cotizaciones de Flete Marítimo .....	69
<b>CAPÍTULO X: SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>		<b>71</b>
10.1	Agentes de Aduana: .....	71
10.2	Costo de Agenciamiento:.....	71
10.3	Aseguradoras: .....	73
10.3.1	Elementos de Contrato de Seguro .....	73
10.3.2	Liquidación de Siniestro Según Incoterm .....	74
10.4	Póliza de Seguros (Cobertura y Costo):.....	75
<b>10.5</b>	<b>Depósitos Temporales: .....</b>	<b>77</b>
<b>CAPÍTULO XI: INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO .....</b>		<b>78</b>
11.1	Puertos, Aeropuertos, o Terminales Terrestres Disponibles Para la Carga Peruana.....	78
11.2	Análisis de Infraestructura Vial, Portuaria y Aeroportuaria del País Destino: 79	
11.2.1	Infraestructura Aérea.....	79
11.2.2	Infraestructura Terrestre.....	79
11.2.3	Infraestructura Férrea.....	80
11.2.4	Infraestructura Marítima .....	80
11.3	Descripción, Análisis de los Principales Puertos y Aeropuertos Incluyendo Rutas, Infraestructura, Capacidad, Restricciones, Servicios, Procedimientos, Costos, etc.....	80
11.4	Proceso de Importación y Nacionalización en el País Destino .....	83
11.4.1	Trámites Aduaneros .....	83
11.4.2	Tarifas .....	83

11.4.3 Impuesto al Valor Agregado .....	84
11.5 Datos de Proveedores de Servicios Logísticos en el País Destino: .....	84
<b>CAPÍTULO XII: DISTRIBUCIÓN.....</b>	<b>86</b>
12.1 Mapeo de la Secuencia Comercial Proveedor – Consumidor: .....	86
12.1.1 Descripción del Producto:.....	86
12.1.2 Segmentación.....	86
12.1.3 Determinación de Precio .....	87
12.1.4 Precios.....	87
12.1.5 Promoción .....	89
12.1.6 Estrategias de Marketing Digital .....	91
12.1.5 Distribución.....	92
12.2 Identificación y Descripción de Canales de Distribución: .....	94
<b>12.3 Canal con Mayor Flujo Comercial Para las Importaciones del Producto:</b>	<b>95</b>
<b>12.4 Identificación y Cuantificación de los Márgenes de Intermediación,</b>	
<b>Condiciones de Compra (60-90-120 días, INCOTERMS utilizados), volúmenes</b>	
<b>mínimos, etc.: .....</b>	<b>96</b>
<b>12.5 Perspectivas Esperadas en Materia de Evolución, Diversificación,</b>	
<b>Simplificación o Especialización de los Actores de los Canales de</b>	
<b>Distribución y Comercialización.....</b>	<b>98</b>
<b>12.6 Tendencias Actuales y Su Implicación Para los Márgenes de</b>	
<b>Comercialización Exigencias de Compra y Competencia de Productos por</b>	
<b>Canal.....</b>	<b>99</b>
12.6.1 Perfil del Consumidor .....	99
12.6.2 Cultura del Negocio .....	100
12.6.3 Mercado de Snack.....	100
<b>CAPÍTULO XIII: MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....</b>	<b>102</b>
13.1 Inversión Fija .....	102
13.1.1 Activos Tangibles .....	102

13.1.2	Activos Intangibles.....	103
13.1.3	Capital de Trabajo .....	103
13.2	Inversión Total.....	107
13.3	Egresos .....	107
13.4	Ingresos.....	109
13.5	Flujo de Caja Económico.....	109
13.6	Evaluación Económica .....	110
13.5.1	Cálculo del Valor Actual Neto.....	110
13.5.2	Cálculo de la tasa interna de retorno.....	110
	<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>111</b>
	<b>ANEXOS .....</b>	<b>114</b>

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Clasificación Arancelaria Para el Snack de Yuca.....	20
Tabla 2 Régimen Arancelario.....	21
Tabla 3 Principales Empresas que Exportan en la Partida 2008.99.90.00.....	21
Tabla 4 Criterios Para la Selección de la Empresa Proveedora de Materia Prima ..	26
Table 5 Ponderación Para la Selección de la Empresa Maquiladora de Snack.....	27
Tabla 6 Criterio Para la Selección de la Empresa Maquiladora de Snack .....	27
Table 7 Ponderación Para la Selección de la Empresa Maquiladora de Snack.....	28
Tabla 8 Criterios en la Selección de la Empresa Proveedora de Empaque .....	28
Table 9 Ponderación Para la Selección de la Empresa Proveedora de Empaque (Calificación: 1 muy malo – 5 muy bueno) .....	29
Tabla 10 Costos de Tercerización (Expresado en Soles) .....	31
Tabla 11 Activos Tangibles (Expresado en Soles).....	32
Tabla 12 Activos Intangibles. (Expresado en Soles).....	32
Tabla 13 Detalle del Mobiliario y Seguridad .....	37
Tabla 14 Costo Fijo de Almacén .....	39
Tabla 15 Contenido Máximo de Energía Para Alimentos Sólidos.....	40
Tabla 16 Reglas de Embalaje y Etiquetado .....	42
Tabla 17 Información que Debe Contener el Rótulo De alimentos. ....	43
Tabla 18 Etiqueta de Snack de Yuca .....	44
Tabla 19 Tiempos y Costos.....	48
Tabla 20 Ficha Técnica del Empaque .....	49
Tabla 21 Tiempos y Costos del Proceso de Empacado.....	51
Tabla 22 Ficha Técnica del Embalaje .....	53
Tabla 23 Proceso de Embalaje .....	54
Tabla 24 Proceso de Embalaje .....	54
Tabla 25 Ficha Técnica .....	55
Tabla 26 Unitarización de la Carga .....	57
Tabla 27 Tiempo y Costo de Unitarizar 8 Paletas .....	59
Table 28 Ficha Técnica del Contenedor.....	60
Tabla 29 Tiempos y Costos del Proceso de Contenedorización .....	64
Tabla 30 Proveedores del Transporte Interno.....	65
Tabla 31 Proveedores de Transporte.....	65

Tabla 32 Criterios Para la Selección de la Empresa de Transporte.....	66
Table 33 Ponderación Para la Selección de la Empresa de Transporte .....	66
.Tabla 34 Evaluación del Medio de Transporte .....	67
Tabla 35 Evaluación del Agente de Carga .....	68
Tabla 36 Ponderación Para Selección de Operadores Logísticos .....	68
Tabla 37 Tipos de Seguros .....	73
Tabla 38 Riesgos .....	75
Tabla 39 Criterios de Selección .....	76
Tabla 40 Criterios de Selección de Aseguradoras .....	76
Tabla 41 Terminales de Almacenamiento .....	77
Tabla 42 Movimiento de Naves Recibidas a Nivel Nacional .....	78
Tabla 43 Carga Anual Movilizada .....	81
Tabla 44 Líneas Navieras .....	82
Tabla 45 Proveedores de Servicios en el País de Destino.....	85
Tabla 46 Principales Precios a Nivel Mundial de la Partida 200899 (Precio por Tonelada En Dólares).....	88
Tabla 47 Principales Precios de las Exportaciones Peruanas de la Partida 2008999000 (Precio Por Kilogramos en Dólares).....	88
Tabla 48 Principales Precios de Empresas Peruanas que Exportan en la Partida 2008999000 (Precio por Unidad en Dólares).....	89
Tabla 49 Principales Ferias en Santiago de Chile.....	90
Tabla 50 Oficina Comercial del Perú en Santiago de Chile.....	91
Tabla 51 Ficha Técnica del Distribuidor .....	95
Tabla 52 Gastos de Logística.....	97
Tabla 53 FOB Responsabilidades Vendedor y Comprador.....	98
Tabla 54 Activos Tangibles (Expresado en Soles).....	102
Tabla 55 Activos Intangibles (Expresado en Soles) .....	103
Tabla 56 Capital de Trabajo .....	104
Tabla 57 Inversión Total.....	107
Tabla 58 Matriz de Costos de Exportación.....	107
Table 59 Presupuestos de Ingresos.....	109
Tabla 60 Flujo de Caja Económico (Expresado en Soles) .....	109

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Calendario de Siembra de Yuca .....	17
Figura 2 Calendario de Cosecha de Yuca.....	17
Figura 3 Ficha Técnica del Producto.....	19
Figura 4 Flujograma de Compra de Material Prima.....	22
Figura 5 Flujograma de Tercerización.....	23
Figura 6 Flujo del Proceso Productivo de la Yuca.....	24
Figura 7 Lay – out Almacén .....	36
Figura 8 Rótulos que Deben Contener los Empaques en Caso de Superar Límites Máximos.....	41
Figura 9 Stretch Film y Zuncho .....	58
Figura 10 Vista Frontal del Paletizado.....	58
Figura 11 Vista Panorámica del Paletizado.....	59
Figura 12 Plano de Estiba en el Contenedor de 20 Pies.....	63
Figura 13 Cotización con Agencia de Carga .....	70
Figura 14 Costos de Agencia de Aduana.....	72
Figura 16 Ruta marítima de Callao - Valparaíso .....	82
Figura 17 Estrategia de Distribución Comercial .....	93
Figura 18 Distribución Física de la Empresa.....	93

## RESUMEN

La empresa L&C S.A.C se encargará de comercializar y exportar el producto snack de yuca, hacia el mercado de Chile, Valparaíso. La empresa está clasificada legalmente como una sociedad cerrada (S.A.C) con el objetivo de limitar la responsabilidad de los socios, y este es el tipo más utilizado por las MYPE. El régimen laboral será un régimen laboral de pequeña empresa ya que esta es una empresa que acaba de iniciar su labor y sus recursos son limitados.

Se realizó un análisis de mercado en Chile, Valparaíso se pudo observar que la partida 2008999000 y cuenta con acuerdo comercial de complementación económica (ACE N° 38) esto ha permitido que aumentaran las exportaciones peruanas de bienes no tradicionales. Asimismo, la región Valparaíso es una de las más pobladas de la Chile con 1, 539,052 millones de habitantes. La empresa oferta un producto de alta calidad y cumple con todos los requisitos y certificaciones requeridas para aceptar y enviar el producto al mercado de Valparaíso, Chile.

Según la asociación de exportadores ADEX, el país con mayor demanda de alimentos en 2008999000 fue Estados Unidos, seguido de Chile. Si bien el mercado de Estados Unidos también es el mayor consumidor de alimentos peruanos, es muy competitivo en el mercado y el estudio de factibilidad se enfoca en el mercado de Chile al contar con acuerdos comerciales con Perú que benefician la relaciona entre ambos países.

Este plan de negocios contiene información importante y detallada sobre todos los elementos requeridos para la aceptación y viabilidad del proyecto que está presentando. La inversión inicial del proyecto es de S/ 130,765.64 y está financiado con aporte propio. Los resultados en un escenario moderado mostraron un VANE positivo de S/54,812.64 soles y una TIR de 59%, lo que indica que el proyecto es rentable.

## ABSTRACT

The company L&C S.A.C will be in charge of marketing and exporting the cassava-based snack product to the Chilean market, Valparaíso. The company has been legally formed as a closed corporation in order to limit the responsibilities of the partners and is the most used modality by MYPEs. The labor regime to which the workers will be taken will be the special labor regime of the micro company because it is a company that is just beginning its work and its resources are limited.

The market analysis carried out in Chile, Valparaíso shows that item 2008999000 and has an economic complementation trade agreement (ACE No. 38) that has allowed the growth of Peruvian exports of non-traditional products. The Valparaíso region is one of the most populated in Chile with 1,539,052 million inhabitants. The company offers a quality product and complies with all the requirements and certificates necessary for the acceptance and export of the product to the Valparaíso market, Chile.

The association of exporters - ADEX points out that the country that registered a greater demand for snacks in item 2008999000 was the United States followed by Chile. The United States market is the largest importer of Peruvian snacks, it has greater competition in the market and the feasibility study directs efforts to the Chilean market by having trade agreements with Peru that benefit the relationship between both countries.

The business plan provides important and detailed information on all the aspects that are required for the acceptance and viability of the project you are presenting. The initial investment of the project is S/ 130,765.64 and it is financed with its own contribution. The results in a moderate scenario showed a positive VANE of S/ 54,812.64 soles and an EIRR of 59%, which indicates that this project is profitable.

## INTRODUCCION

El presente plan de negocio tiene como objetivo determinar la rentabilidad de comercializar snack de yuca de 40 gramos al mercado chileno para asegurar el desarrollo de la empresa L&C S.A.C en el mediano plazo, en conjunto con los productores de yuca del país. La decisión de comercializar este producto se debe a que la demanda de alimentos en el mundo se ha incrementado en los últimos años y, según las previsiones del mercado, seguirá creciendo.

Según el informe de gestión II trimestre 2021 - OCEX Santiago, a pesar de los problemas y la desaceleración de la economía chilena, existen productos que representan oportunidades de negocio en el Perú, entre ellos los super alimentos o la comida natural, esto se debe a la creciente preocupación de los consumidores chilenos por la alimentación, esta tendencia les animó a buscar productos naturales y amigable con el medio ambiente. En respuesta, en los últimos años, el número de tiendas y cadenas de comida natural en la zona de Valparaíso ha aumentado a unas 100 puntos de ventas, donde los productos derivados pueden tener buenas oportunidades de distribución.

El producto se presentará como su propia marca para que pueda ingresar al mercado, dejando que el distribuidor venda el producto a mayoristas, minoristas, tiendas especializadas. Asimismo, la vía de transporte en Chile más adecuado es por vía marítima, el Incoterm es FOB. El proyecto está dividido en 13 capítulos, en los cuales se presentan de manera sistemática y organizada los siguientes puntos:

El primer capítulo detalla las características de los productos a exportar, la clasificación arancelaria para reconocer el producto de acuerdo a sus características y la descripción del proceso productivo del producto a comercializar.

En segundo capítulo se detalla el aprovisionamiento que consiste en la homologación de posibles proveedores, el cual tiene que cumplir con todos los requerimientos que exige el mercado de destino para su exportación. También se detallan la calidad del producto y los costos de producción.

El tercer capítulo muestra las estrategias de almacenamiento que utilizará el producto, la distribución que se realizará en el área de almacenamiento, información sobre el movimiento utilizado y los costos de almacenamiento.

El cuarto capítulo muestra la información del rotulado, donde se brinda información clara y completa para que el cliente tenga información detallada del producto, también se presenta las normas técnicas, proceso que debe pasar y tener el producto que se exporta.

El capítulo 5 describe los criterios utilizados, características de empaque, el proceso, tiempo y el costo que se debe realizar para empacar correctamente el producto.

En el capítulo 6 se describen las principales características del embalaje utilizado, el proceso, los costos, el criterio utilizado para elegir el embalaje adecuado para el producto para que permanezca protegido hasta que llegue a su destino.

El capítulo 7 detalla el proceso de ubicación de las cajas con snack de yuca, el proceso, los costos que se deben pagar por el transporte y así llegue en buenas condiciones a su destino.

El capítulo 8 describe los criterios, tiempo, proceso, características requeridas para el almacenamiento y transporte para la selección de contenedores para el transporte de productos.

El noveno capítulo describe la selección de proveedores internos y externos, es decir, los que serán seleccionados para distribuir el producto dentro del ámbito nacional e internacional.

El capítulo 10 muestra los servicios que brindan apoyo para el envío de mercancías, tales como agentes de aduana, aseguradoras, las pólizas de seguro, necesarios para el correcto transporte y arribo de las mercancías en el mercado del destino.

El Capítulo 11 detalla la infraestructura necesaria para la distribución global, como puertos, aeropuertos, carreteras, barreras, procesos, costos para el desembarque del producto sin inconvenientes.

El décimo segundo capítulo muestra información del mapeo, canales de distribución, márgenes de intermediación, de venta, para que el producto pueda ser entregado sin problemas a los clientes finales.

El capítulo 13 muestra el costo de exportar, dándonos una estimación de la inversión necesaria para iniciar una empresa.

## CAPITULO 1: PRODUCTO A EXPORTAR

El Producto destinado a la venta en el mercado es el snack de yuca, que es un producto rico, sano, nutritivo, natural, que no contiene gluten, colorantes y/o sabores. La forma de consumo de la yuca es hervida, horneada, tostada y frita.

Según (Perú info, s.f.) La yuca tiene grandes propiedades nutricionales y ha alcanzado aceptación a nivel mundial para su consumo. Este tubérculo fue cultivado hace más de 3500 años en Sudamérica.

La yuca tiene un alto contenido de hidrato de carbono (reserva energética) y es saludable porque aporta energías al cuerpo, el cual es recomendado para personas que hacen deporte por el desgaste físico y mental. Sugerido para personas que cuidan su estado físico, ya que el producto está elaborado por aceite de girasol y posee beneficios para quienes sufren de trastornos digestivos como acidez, gastritis y ulcera, ya que la yuca es de fácil digestión. También es rica en vitaminas y minerales muy beneficiosos para el organismo. Este tubérculo ayuda las mujeres durante el embarazo y la lactancia debido a su alto contenido de vitamina B (ácido fólico)

Según (FAO, 2017) La yuca recibe diferentes nombres, por ejemplo: Yuca en América del Norte, América del Sur, América Central y las Indias Occidentales, mandioca en Argentina, Brasil y Paraguay, cassava en países de habla inglesa, guacamote en México, aipi y macacheira en Brasil y mhogo en swahili en países de África Oriental. La planta de yuca crece en los trópicos húmedos y cálidos lo que hace que este pueda crecer sin ninguna dificultad.

Según (Ministerio de agricultura y riego, 2017) La ventana estacionaria de siembra y cosecha de yuca en el Perú es todo el año como muestra en la figura 1 y 2.

**Figura 1***Calendario de Siembra de Yuca**Nota: Info***Figura 2***Calendario de Cosecha de Yuca*

La empresa hará su ingreso del producto al mercado chileno bajo su marca, la cual será registrada ante el INDECOP, se desarrollarán métodos de venta y mercadeo para que el mercado objetivo observe, reconozca y recuerde el producto por medio de la implementación de diferentes mecanismos que ayuden a posicionar la marca en el país, por lo que finalmente la marca Sumaq se posicionará en el mercado chileno y se conocerá como una empresa que brinda alimentos nutritivos, con novedad en el sabor y calidad.

La presentación para el snack de yuca será en bolsa de 40 gramos, con el nombre de "Sumaq", este snack podrá ser consumido a cualquier hora del día en reuniones, eventos, etc., ya que es un producto ligero, sin gluten y no contiene saborizantes ni colorantes que puedan causar al consumidor algún malestar. El público objetivo son personas de 18 a 44 años, que cuentan con poder adquisitivo y de decisión propia al momento de realizar una compra.

## **Principales mercados**

Las exportaciones peruanas al mundo del año 2017 hasta el 2021 en la partida arancelaria 2008.99.90.00. Tiene como principales destinos de exportación a: Estados Unidos, Chile, Australia, Países Bajos, Panamá, España, Canadá y República Dominicana entre los principales. Estos son los países que adquieren productos peruanos de la partida antes mencionada. En el caso de Chile, es evidente la creciente demanda observada en los últimos cinco años, lo que hace atractivo este mercado. En el año 2021 se cerró con 3, 243,000 dólares y en el 2020 fue con 2, 853,000 dólares lo cual es una buena estadística de incremento. España también es un buen mercado, pero tiene mucha variabilidad en la demanda y se convierte en un mercado un poco arriesgado.

### **1.1 Ficha Técnica del Producto**

Según (Promperu, 2013) La ficha técnica muestra las características y funciones del producto que desea conocer, además, este documento le permite calcular precios, medir la rentabilidad, la eficiencia, la posibilidad de iniciar un negocio interno o externo, generalmente los clientes piden este documento contar con la información original o correcta del producto antes de comprar.



## 1.2 Clasificación Arancelaria del Producto

El arancel de aduanas es un sistema basado en la clasificación de códigos y es realizada por parte de la Organización Mundial de Impuestos (OMA). Su finalidad es controlar las importaciones y exportaciones con el fin de establecer impuestos, obligaciones y derechos. Incluye alrededor de 5.000 categorías de productos y está organizado por:

- Secciones
- Capítulos
- Partidas
- Subpartidas

La siguiente tabla muestra partida arancelaria del producto en el país de origen:

**Tabla 1**

### *Clasificación Arancelaria Para el Snack de Yuca*

<b>Clasificación Arancelaria</b>	
	<b>En Perú ( País de Origen)</b>
<b>Sección</b>	IV - Producto d la industria alimentaria, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados
<b>Capítulo</b>	20 - Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas
<b>20.08</b>	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición d azúcar u otro edulcorante o alcohol, ni expresado ni comprendido en otra parte, fruto de cascara, maníes (cacahuetes, cacahuates) y demás semillas, incluso mezclados entre sí.
<b>2008.99</b>	Los demás
<b>2008.99.90.00</b>	Los demás
	<b>En Chile ( País de Destino)</b>
<b>20089990</b>	Frutas u otros frutos y demás partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición d azúcar u otro edulcorante o alcohol, ni expresado ni comprendido en otra parte: Los demás, incluidas las mezclas, excepto las mezclas de la subpartida 2008.19: Los demás: Los demás

**Nota:** Información obtenida en base a SUNAT

En la tabla siguiente, se muestra que el arancel que se debe aplicar es de 6%, pero gracias a las preferencias arancelarias que se tienen con los países de la alianza del pacífico y (AAP CE38) el arancel es de 0%, siempre y cuando se entregue el certificado de origen, el cual exigirá el comprador en Chile para acogerse a los beneficios arancelarios.

**Tabla 2***Régimen Arancelario*

Regimen Arancelario	Arancel Aplicado	Ad Valorem Equivalente
MFN DUTIES (Applied) /Derechos NMF (Aplicados)	6%	6%
Preferential tariff ( AAP.ce 38) for Perú / Arancel preferential ( AAP ce 38) para Perú.	0%	0%
Preferential tariff for pacific alliance countries / tarifa preferencial para los países de la alianza del pacífico	0%	0%

**Nota:** La presente información se ha obtenido en base a Macmap

La Tabla 3 muestra las empresas peruanas que exportan snacks a Chile bajo el código arancelario 2008.99.90.00 con diferentes productos y presentaciones.

**Tabla 3***Principales Empresas que Exportan en la Partida 2008.99.90.00*

Razón Social	Descripción Comercial
Poliplast S.A.C	Taper Lok-it Snack
Poliplast S.A.C	Taper lok -it lunch, on the go Round, split snack
Espiga Inca S.A.C	Snack
Importadora y exportadora el Picaflor E.I.R.L	Tortees ( Snack piqueos)
Ingredion Perú S.A	Grits snacks Bn- Splot25-Dm3 120 exp
Shanantina S.A.C	Snack desacha inchi tostado
Shanantina S.A.C	Snack desacha inchi tostado

**Fuente:** Adex data trade

### 1.3 Flujo del Proceso Productivo

El proceso de productivo del snack será realizado por un tercero, Aplicando esta estrategia se reduce los costos y se optimiza recursos. Se producirá un producto de alta calidad, lo que lo hará competitivo a nivel internacional. En la planta de Carter S.A se producirá el snack de yuca – Servicio de maquila, ubicada en Av. Nicolás de Piérola 419, Ate, Lima, y posteriormente será enviado al almacén de la empresa L&C S.A.C.

Figura 4

## Flujograma de Compra de Material Prima

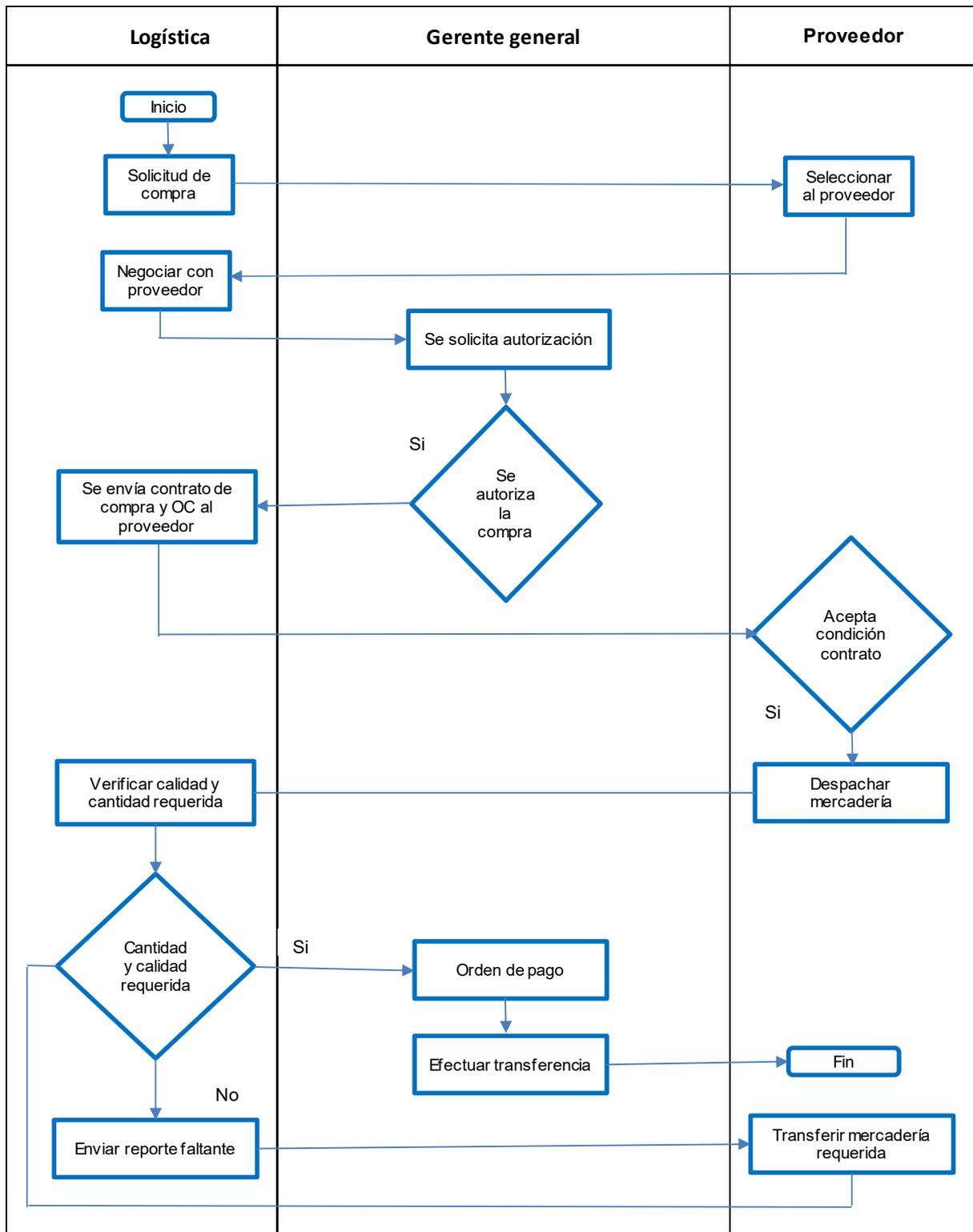
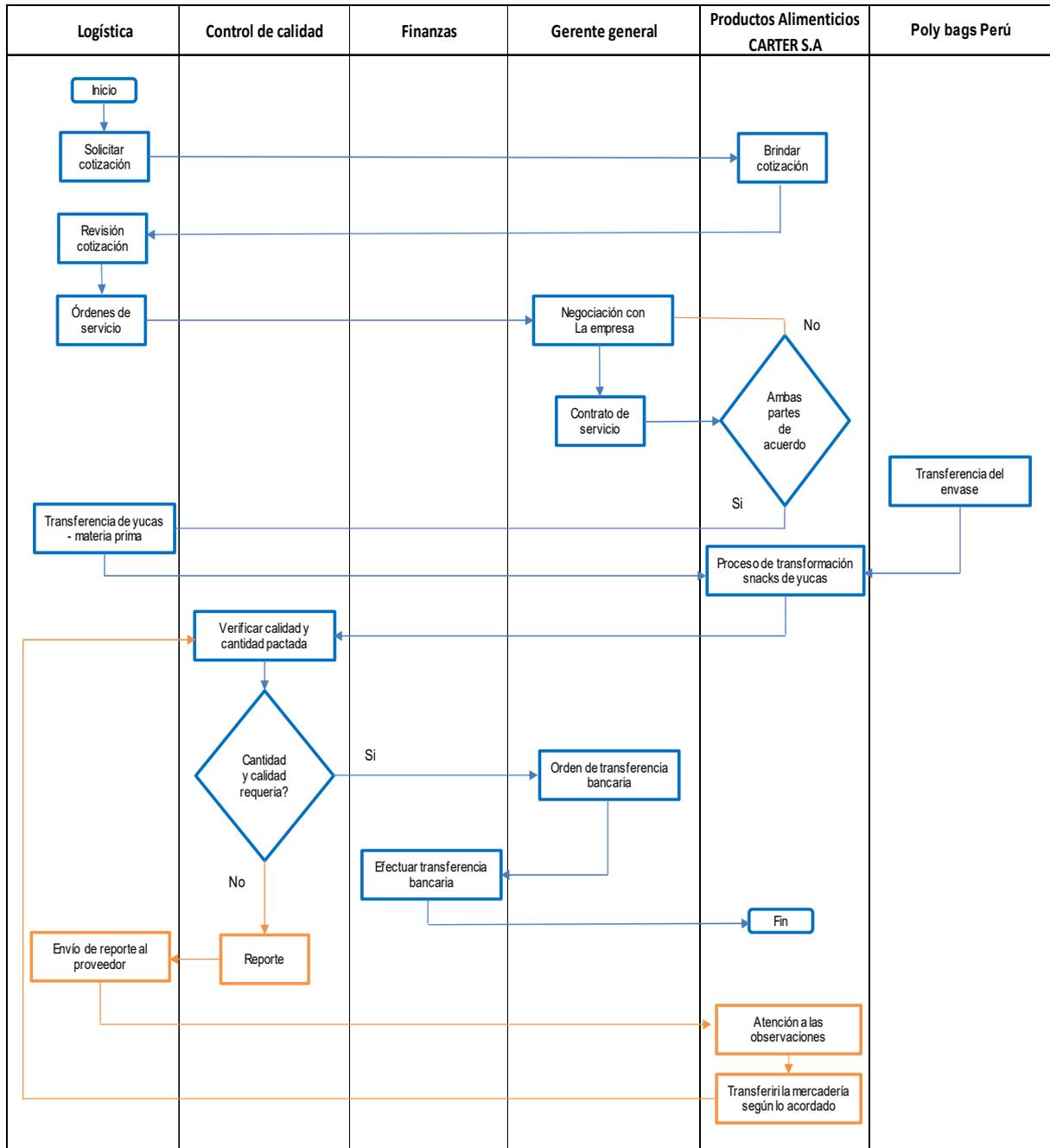


Figura 5

## Flujograma de Tercerización

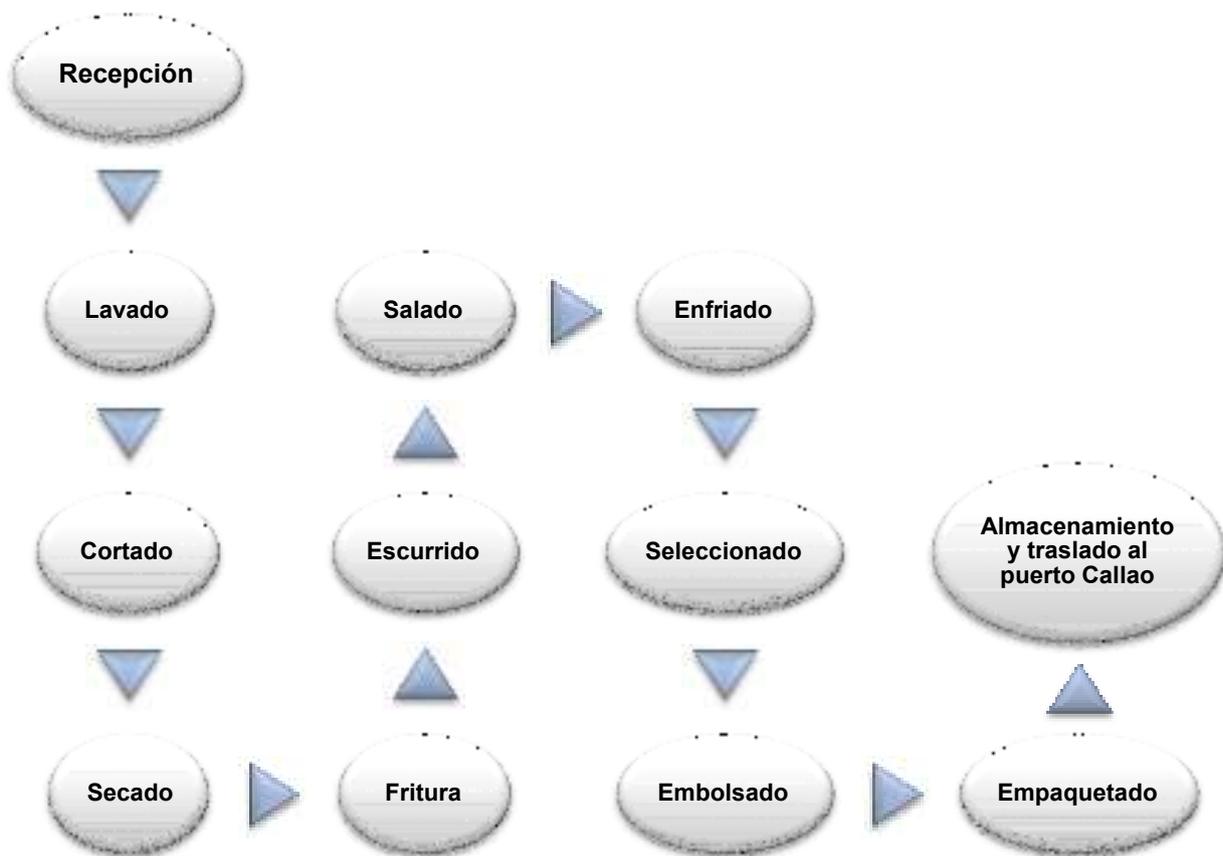


En el fluograma anterior se observa el flujograma del proceso productivo que inicia desde la compra de materia prima hasta el producto terminado, Se ejecutará el control de calidad por medio de un ingeniero en industrias alimentarias que contratará la empresa para asegurar que se cumplan los estándares requeridos en Chile.

El proceso de producción del snack yuca es un proceso en línea, que se muestra en detalle a continuación:

**Figura 6**

*Flujo del Proceso Productivo de la Yuca*



Como se puede observar el proceso para la elaboración del snack de yuca de 40 gramos será realizado por la empresa Carter S.A. Las siguientes fases de la fabricación del producto son:

### **Paso 1: Recepción**

La materia prima se recibirá en sacos y pasará por un control de calidad en la descarga de las yucas, comprobando que se encuentren en óptimas perfectas condiciones a la espera de iniciar la producción.

### **Paso 2: Lavado y desinfección se puede observar**

El objetivo de esta fase es eliminar cualquier tipo de sustancias que pueda contaminar el producto. Este proceso se realiza sumergiendo, agitando y rociando.

**Paso 3: Cortado**

Las Yucas se cortan a un grosor adecuado para darle sabor y textura crujiente.

**Paso 4: Secado**

Las rebanadas son transportadas a la freidora por una correa y el exceso de humedad se pierde en el camino.

**Paso 5: Fritura**

Durante este período, la yuca se tuesta por un tiempo determinado y se sacude constantemente para asegurar la uniformidad y calidad del producto final.

**Paso 6: Escurrido**

En este proceso, la yuca separa el aceite restante de la fritura y se prepara para que se le agregue la sal.

**Paso 7: Salado**

Una vez fritas las yucas, son mezcladas con sal que adicionará la combinación óptima para su delicioso sabor.

**Paso 8: Enfriado**

Las yucas saladas y fritas deben enfriarse antes de que puedan procesarse, por lo que pasarán por el proceso de frío por un tiempo.

**Paso 9: Seleccionado**

El ingeniero en industrias alimentarias revisará y eliminará los productos que no cumpla con los estándares de calidad que exige el mercado de destino.

**Paso 10: Embolsado**

Después de completar todo el proceso de fabricación, se colocará en bolsas de aluminio de acuerdo al peso que contiene, cada bolsa pesa 40 gramos.

**Paso 11: Embalaje**

Se empaquetarán en las cajas adecuadas y estarán listos para salir al mercado. Se colocará en cajas de 40 envases a temperatura ambiente en las mejores condiciones para la conservación del producto.

**Paso 12: Almacenamiento y traslado al almacén Extra portuario**

Una vez unitarizado el producto se trasladará de la empresa Carter S.A hacia el almacén de nuestra empresa para su posterior traslado hacia el almacén extra portuario de Callao para su exportación al mercado de destino.

## CAPITULO 2: APROVISIONAMIENTO

### 2.1 Proveedores Potenciales

Se evalúan proveedores de materias primas, empaques, embalaje, proveedores de servicios de manufactura y empresas de transporte. Eligiendo la mejor opción en base a los criterios establecidos y a la documentación que sustenten la calidad e inocuidad de los productos.

Esta clasificación de proveedores se basó en criterios como flete, precio, experiencia, distancia, experiencia, puntualidad y la capacidad de abastecimiento. Asimismo, tiene que cumplir con los requisitos de controles e inocuidad y las certificaciones que te exige el mercado chileno.

### 2.2. Matriz de Selección de Proveedores.

#### 2.2.1 Proveedores de Materia Prima

Para la adquisición de materia prima se evaluaron tres empresas proveedoras y sus criterios de clasificación y ponderación son los siguientes:

**Tabla 4**

*Criterios Para la Selección de la Empresa Proveedoras de Materia Prima*

Criterios	Asociación de productores, procesadores y comercializadores ecológicos del Valle del Mantaro	Asociación de productores ecológicos Valle de Santa Cruz	Asociación de productores ecológicos de la cuenca del río Lurín Monticelo
Precio por Kg.	0.59	0.63	0.7
Flete	S/ 966	S/ 990	S/ 990
Distancia	345 km	1149 km	57 km
experiencia	15	10	8
Puntualidad	Muy buena	Buena	Buena
Capacidad de suministro	50 TN	35 TN	20 TN

**Table 5***Ponderación Para la Selección de la Empresa Maquiladora de Snack**(Calificación: 1 muy malo – 5 muy bueno)*

Criterios	Importancia	Asociación de Productores, Procesadores y Comercializadores Ecológicos del Valle del Mantaro	Puntaje	Asociación de Productores Ecológicos Valle de Santa Cruz	Puntaje	Asociación de Productores Ecológicos de la Cuenca del Río Lurin Monticielo	Puntaje
Precio por Kg.	15%	5	0.75	3	0.45	2	0.30
Flete	20%	3	0.60	2	0.40	2	0.40
Distancia	15%	2	0.30	3	0.45	4	0.60
experiencia	20%	4	0.80	3	0.60	3	0.60
Puntualidad	15%	4	0.60	3	0.45	3	0.45
Capacidad de suministro	15%	4	0.60	3	0.45	3	0.45
<b>Total</b>	<b>100%</b>		<b>3.65</b>		<b>2.80</b>		<b>2.80</b>

Como se puede observar en la tabla anterior, la mejor opción como proveedor de materia prima es la Asociación de Productores, Procesadores y comercializadores ecológicos del Valle del Mantaro, que obtuvo un puntaje de 3.65 según los criterios de la tabla.

**2.2.2 Proveedores de Maquila**

En la tabla siguiente se muestra los proveedores que podrían realizar servicios del proceso productivo.

**Tabla 6***Criterio Para la Selección de la Empresa Maquiladora de Snack*

Criterios	Carter S.A	Biologística peru S.A.C	ContiLatin de Perú S.A
Precio por Kg.	medio	Alto	Alto
Certificación	Si	Si	Si
Ubicación	Ate	San Juan de Lurigancho	Lima
Experiencia	25 años	7 años	28 años
Tiempo de entrega	Buena	Buena	Buena

**Table 7***Ponderación Para la Selección de la Empresa Maquiladora de Snack**(Calificación: 1 Muy Malo – 5 Muy Bueno)*

Criterios	Importancia	Carter S.A	Puntaje	Biologicistic a peru S.A.C	Puntaje	ContiLatin de Perú S.A	Puntaje
Precio por Kg.	25%	4	1.00	3	0.75	2	0.50
Certificación	15%	5	0.75	5	0.75	5	0.75
Ubicación	20%	5	1.00	4	0.80	3	0.60
Experiencia	20%	3	0.60	2	0.40	4	0.80
Tiempo de entrega	20%	4	0.80	4	0.80	4	0.80
<b>Total</b>	<b>100%</b>		<b>4.15</b>		<b>3.50</b>		<b>3.45</b>

De acuerdo, a la ponderación realizada el proveedor de maquila es Carter S.A. considerando criterios como la experiencia, el precio y la certificación que tiene en el mercado. La empresa Carter S.A entregará el producto terminado en el almacén de la empresa L&C S.A.C

**2.2.3 Proveedores de empaque****Tabla 8***Criterios en la Selección de la Empresa Proveedor de Empaque*

Criterios	Poly Bags Perú	Muba Plast	Envases y Envolturas
Precio por Kg.	Medio	Alto	Alto
Ubicación	San Juan de Lurigancho	Ate	Ate
Puntualidad	Muy Buena	Buena	Buena
exériencia	18 años	14 años	7 años
Variedad	Diversa	Diversa	Limitado

**Table 9***Ponderación Para la Selección de la Empresa Proveedor de Empaque**(Calificación: 1 muy malo – 5 muy bueno)*

Criterios	Importancia	Poly bags Perú	Puntaje	Muba Plast	Puntaje	Envases y Envolturas	Puntaje
Precio por Kg.	25%	5	1.25	2	0.50	2	0.50
Ubicación	20%	4	0.80	2	0.40	3	0.60
Puntualidad	20%	5	1.00	4	0.80	4	0.80
Experiencia	15%	5	0.75	4	0.60	3	0.45
Variedad	20%	4	0.80	4	0.80	2	0.40
<b>Total</b>	<b>100%</b>		<b>4.60</b>		<b>3.10</b>		<b>2.75</b>

De acuerdo, a los criterios como el precio, experiencia y puntualidad y realizando la ponderación la empresa proveedora de empaque es Poly bags Perú. La empresa entregará el empaque y el embalaje a la empresa Carter S.A.

Las estrategias implementadas en empresas proveedoras de materias primas, empaques, embalaje y maquilas incluyen:

- Redacción de un contrato por un plazo fijo.
- El contrato tendrá cláusulas como precio, tiempo de entrega, calidad de producto, embalaje, etc. Asimismo, se determinará penalidades en caso de incumplimiento.

Detalle de la cadena logística:

- **Abastecimiento**

Se realiza un Contrato firmado con proveedor de materia prima La Asociación de Productores, Procesadores y Comercializadores ecológico del Valle del Mantaro. La yuca será abastecida cada mes para su posterior producción. La forma de pago es en un inicio al contado y contra entrega. La materia prima será entregada en los almacenes de Carter S.A. Servicio de maquila de snack; donde se realizará el proceso productivo.

- **Producción**

La manufactura es realizada por Carter S.A. responsable de la transformación de materias primas. Además, la empresa Poly bags Perú proporcionará los empaques

de polipropileno de baja densidad completamente sellada que contendrá, el snack de yuca de 40 gramos y el producto tendrá una vida útil de doce meses. El empaçado y embalado lo realizará la empresa Carter S.A

### 2.3 Control de Calidad

Cabe señalar que la selección de Carter S.A. La empresa desarrollará la manufactura basado en criterios como tiempo en el mercado, plazos de entrega y certificados, que garantizará la calidad del producto terminado tras un control y seguimiento durante todo el periodo de producción.

La producción del snack de yuca será controlada por un ingeniero en industrias alimentarias que contratará la empresa para asegurar que se cumplan con todos los estándares de calidad, a pesar que la empresa se encuentre certificada.

La calidad está determinada por ciertas normas técnicas que son obligatorias para la exportación. No todos los productos son aptos para la exportación. Esto se debe a que tenemos que cumplir con los estándares requeridos por los compradores.

Las exportaciones están sujetas a diversos requisitos de las autoridades y organismos gubernamentales chilenos y peruanos. Estos organismos son responsables de definir y hacer cumplir varios requisitos según el tipo de producto.

Las principales instituciones involucradas en las exportaciones de alimentos peruanos son:

#### Entidad que regula la salida de productos en Perú:

- **Dirección general de salud ambiental (DIGESA):**

(DIGESA, 2022) Es un **órgano** técnico de **salud** pública, que tiene como **objetivo** normar y evaluar el proceso de salud ambiental, factores de riesgos químicos y biológicos, así como **incluso** la inocuidad de los alimentos elaborados para el consumo humano a nivel nacional e internacional.

#### Entidad que regula el ingreso de productos a Chile:

- **Ministerio de Salud**

Es la autoridad chilena competente la que establece las normas jurídicas a seguir en la producción, procesamiento, envasado, distribución, venta e importación de alimentos.

A Chile se pueden exportar todo tipo de mercancías, excepto las incluidas en la lista de productos prohibidos que ponen en peligro la salud humana y animal del Ministerio de Salud. Los requisitos requeridos son:

- Certificaciones, permisos, visaciones, cuando sean requeridos.
- Norma NIMF 15 especifica que las paletas de madera deben de pasar por un tratamiento térmico eliminando todo tipo de plaga. Las paletas deben tener un sello que garantice que han sido tratadas.

## Certificaciones

La persona jurídica Carter S.A, posee diversas certificaciones, el cual garantiza una producción confiable. Carter S.A tiene más de 25 años en el mercado en la obtención y comercialización de Snack a nivel nacional e internacional, cuenta con productos oriundos del Perú.

- La empresa tiene como objetivo el desarrollo sostenible en beneficio de los trabajadores, comunidad y consumidores, ofertando productos de calidad y que son saludables.
- La empresa tiene como principales destinos de exportación Europa, Asia y América del Norte. Carter S. A siempre se encuentra en búsqueda de nuevos clientes y mercados. Entre las certificaciones que tiene se encuentran ISO 9001, BMP, y HACCP, garantizando un proceso confiable y de calidad

## 2.4 Costo de Fabricación

**Tabla 10**

*Costos de Tercerización (Expresado en Soles)*

Producto	Costos	Cantidad	Costos por Envío	Costo Anual
Costo de producto tercerizado	S/. 0.40	30,720.00	S/. 12,288.00	S/. 147,456.00
Materia Prima (kg)	S/. 0.59	1,638.40	S/. 966.00	S/. 11,599.87
Transporte de materia prima (kg)	S/. 0.74	1,638.40	S/. 1,206.03	S/. 14,472.31
Transporte del maquilador hacia almacén (kg)	S/. 0.50	2,312.00	S/. 1,156.00	S/. 13,872.00
Costo de envase (unidad)	S/. 0.10	30,720.00	S/. 3,072.00	S/. 36,864.00
Etiquetado y rotulado	S/. 0.70	768.00	S/. 537.60	S/. 6,451.20
Empacado	S/. 0.20	768.00	S/. 153.60	S/. 1,843.20
Cinta de embalaje	S/. 3.00	3.00	S/. 9.00	S/. 108.00
Costo de caja ( Unidad)	S/. 0.70	768.00	S/. 537.60	S/. 6,451.20
Suncho	S/. 66.30	1.00	S/. 66.30	S/. 795.60
Strech Film	S/. 18.00	1.00	S/. 18.00	S/. 216.00
Paletas	S/. 90.00	8.00	S/. 720.00	S/. 8,640.00
<b>Total</b>			<b>S/. 20,730.78</b>	<b>S/. 248,769.39</b>

**Tabla 11***Activos Tangibles (Expresado en Soles)*

<b>Maquina y Equipos</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio MN</b>	<b>Total</b>	<b>Dólares</b>
Computadoras	Unidad	4.00	S/. 1,900.00	S/. 7,600.00	S/. 1,948.72
Ventiladores	Unidad	3.00	S/. 280.00	S/. 840.00	S/. 215.38
Impresora multifuncional	Unidad	1.00	S/. 1,350.00	S/. 1,350.00	S/. 346.15
Microondas	Unidad	1.00	S/. 490.00	S/. 490.00	S/. 125.64
Pato Hidráulico	Unidad	1.00	S/. 1,350.00	S/. 1,350.00	S/. 346.15
Extintores	Unidad	1.00	S/. 130.00	S/. 130.00	S/. 33.33
Luz de emergencia	Unidad	1.00	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 25.64
Cámara de seguridad	Unidad	3.00	S/. 490.00	S/. 1,470.00	S/. 376.92
<b>Total</b>				<b>S/. 13,330.00</b>	<b>S/. 3,417.95</b>

<b>Mueblería</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio MN</b>	<b>Total</b>	<b>Dólares</b>
Escritorios	Unidad	4	S/. 300.00	S/. 1,200.00	\$307.69
Sillas giratorias	Unidad	5	S/. 95.00	S/. 475.00	\$121.79
Muebles de espera	Unidad	2	S/. 1,200.00	S/. 2,400.00	\$615.38
Estante de madera	Unidad	4	S/. 500.00	S/. 2,000.00	\$512.82
Mesas de reuniones	Unidad	2	S/. 700.00	S/. 1,400.00	\$358.97
Estantes para palets	Unidad	20	S/. 230.00	S/. 4,600.00	\$1,179.49
Mesa de acero	Unidad	1	S/. 2,184.00	S/. 2,184.00	\$560.00
<b>Total</b>				<b>S/. 14,259.00</b>	<b>\$3,656.15</b>

La empresa no invertirá en activos fijos ya que la actividad principal de la empresa es la comercialización de snack de yuca y no requiere de instalaciones de producción, solo oficinas gerenciales y almacenes. Las inversiones de la empresa consisten en equipo de cómputo, mobiliario y enseres.

**Tabla 12***Activos Intangibles. (Expresado en Soles)*

<b>Gastos de Constitución</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio MN</b>	<b>Total</b>	<b>Dólares</b>
Gastos notariales registrales	Intangible	1	S/. 1,250.00	S/. 1,250.00	\$320.51
Diseño de página web	Intangible	1	S/. 900.00	S/. 900.00	\$230.77
Marca	Intangible	1	S/. 639.40	S/. 639.40	\$163.95
Constitución de empresa	Intangible	1	S/. 657.00	S/. 657.00	\$168.46
Licencia de funcionamiento	Intangible	1	S/. 250.00	S/. 250.00	\$64.10
Certificado de defensa Civil	Intangible	1	S/. 200.00	S/. 200.00	\$51.28
Certificado DIGESA	Intangible	1	S/. 92.00	S/. 92.00	\$23.59
<b>Total</b>				<b>S/. 3,988.40</b>	<b>\$1,022.67</b>

La inversión en activos fijos intangibles que se necesita para emprender las operaciones de la entidad está conformada por la formación de la empresa, registro de marca en INDECOPI, creación de la página web, certificado de DIGESA, permiso municipal e inspección de defensa civil.

## CAPÍTULO 3: ALMACENAMIENTO

Según (Correa & Gomez &Cano, 2010) La gestión de almacén es un componente importante para lograr el uso óptimo de los recursos y capacidades del almacén supeditándose a las características y cantidad de mercancía a almacenar. Para una gestión adecuada se considera la coordinación con otros procesos logísticos y el nivel de inventarios en equilibrio.

### 3.1 Estrategia de Almacenamiento

La empresa busca realizar una adecuada gestión de almacenamiento y lograr reducir el espacio utilizado, el riesgo con el personal, los productos, pérdidas por robos, averías, las manipulaciones, por lo tanto, los recorridos deben de reducirse por medio de la simplificación de procesos.

Lo que pide el cliente es muy conveniente ya que le permite saber la cantidad requerida para cada pedido. Para el presente proyecto se realizará 12 exportaciones al año y la cantidad a tercerizar es de 30,720 unidades que representan la cantidad de 768 cajas, el proceso productivo se va a tercerizar con la empresa Carter S.A. para el cumplimiento del pedido. Del mismo modo, la exportación se desarrollará de forma mensual, por lo tanto, se precisa la cantidad requerida, considerando que el producto se transporta en contenedores de 20 pies. Esto implica tener control del producto y orden, logrando satisfacer los requerimientos de los clientes. Cabe delimitar que el producto durante su almacenamiento, deben contar con su respectivo embalaje, por ende, implica que se encuentran paletizados. Entre las estrategias de almacenamiento que se va a utilizar se encuentran.

- Se realizará la codificación de almacén, a través de la señalización de cada uno de las diferentes zonas adonde se coloca los productos en el almacén. A estas posiciones se le conoce como ubicaciones adonde se alojará temporalmente el snack de yuca y cada lugar tendrá un código
- El método a utilizar es el almacén ordenado donde cada artículo tiene una ubicación específica. Suelen ser ubicaciones personalizadas para productos asignados. Este ordenamiento se puede encontrar en empresas que recién inician con una pequeña cantidad de productos.

- La administración de la ubicación a priori se implementa de acuerdo con un proceso de cuatro puntos:
  - A la llegada del producto se realizará la consulta de ubicaciones vacías y una vez que se termine la descarga de mercancía en el almacén, se procederá a ubicar el producto en las ubicaciones disponibles.
  - El asistente de logística se encarga de la mercancía desde la recepción hasta llevarla al lugar asignado.
  - El asistente de logística, almacena la mercancía de la zona de recepción llevándola a la ubicación exacta que tiene asignada.
  - El asistente de logística borraré la ubicación recientemente ocupada de la relación de vacías y ratifica la colocación correcta del producto.

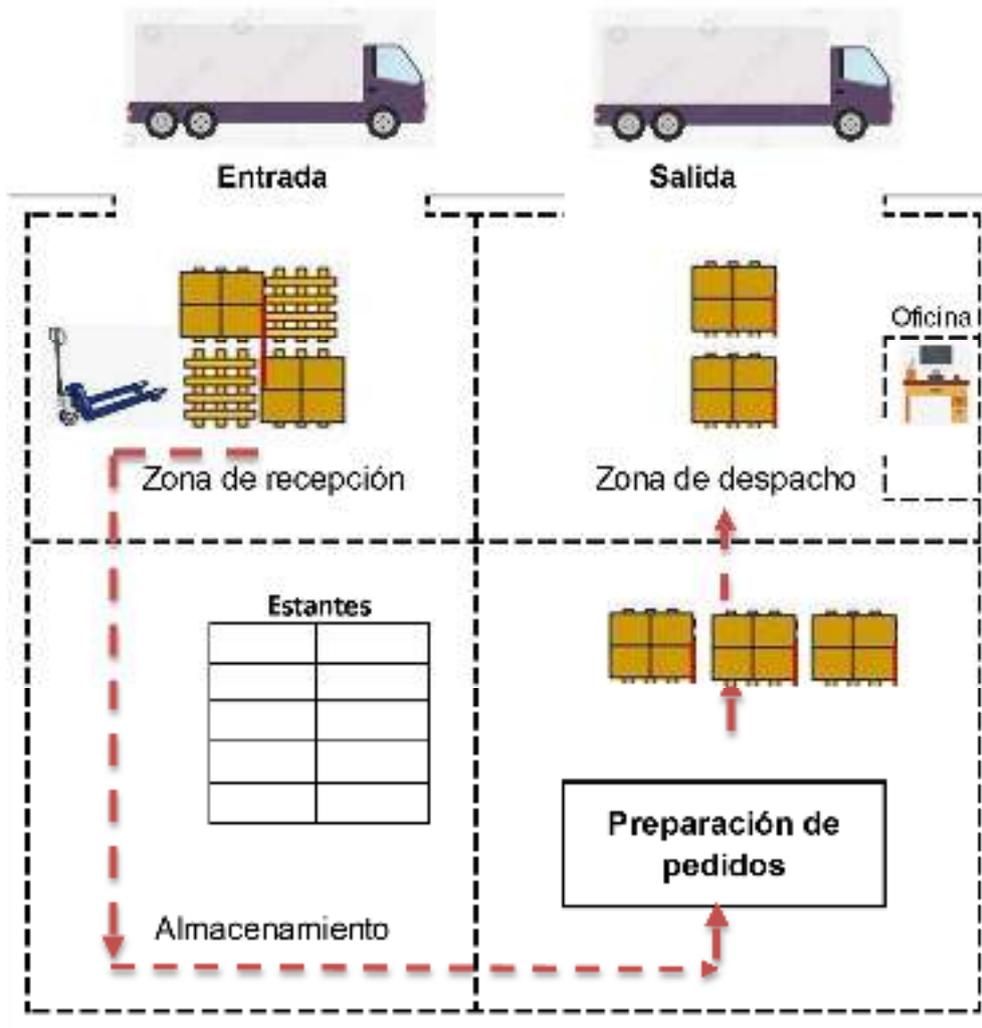
Otro factor que se considera son los materiales, equipos, herramientas para el desarrollo del proceso. La empresa implementará estantes para la unitarización de ocho paletas y se adquirirá un pato hidráulico para el traslado de las paletas. Los productos son paletizados, empacados y entregados por la empresa maquiladora, luego llevados al puerto y enviados al país de destino.

### **3.2 Lay-out del Almacén**

Según (Muther, R.) La distribución de una empresa comprende el ordenamiento de los elementos. Incluye los espacios para el movimiento de materiales, almacenamiento, trabajadores entre otras actividades.

La importancia de esta estrategia está en el seguimiento de la entrada y salida de mercancías en el almacén. Además, contar con la información sobre las formas más adecuadas de preparar el producto antes de su distribución final, con el fin de simplificar este proceso y reducir los costes de envío. Por ello, trabajamos a petición del cliente, teniendo en cuenta el entorno y la capacidad del almacén.

Figura 7

*Lay – out Almacén*

### 3.3 Equipamiento Para Almacén

**Tabla 13**

*Detalle del Mobiliario y Seguridad*

Mobiliario	Función	Imagen
Escritorio	Gestión de almacén	
Silla giratoria	Gestión de almacén	
Laptop	Gestión de almacén	
Pato hidráulico	Movilización de los embalajes de forma manual	
Mesa	Desarrollar actividades de apoyo como el embalaje	
estantería para pallet	Colocación de paletas	
Pallets	unitarización de los embalajes 8 (cajas)	

Mobiliario	Función	Imagen
Extintores	Seguridad	
Luces de emergencia	Seguridad	
Guantes de seguridad	Seguridad	
Zapatos de seguridad	Seguridad	
Mesa	Seguridad	
Cámara de seguridad	Seguridad	

---

### 3.4 Costo Fijo de Almacén

**Tabla 14**

*Costo Fijo de Almacén*

Cámaras de Seguridad	Características	Cantidad	Valor Unitario (SIN IGV)	Valor de Compra Activos	Valor Compra Gasto	IGV	Precio Compra de Activos	Precio compra de Gastos	Gasto Anual Otros
Alquiler de local	340 mt2, alquiler de almacén mensual	12	S/. 1,500.00		S/. 18,000.00			S/. 18,000.00	S/. 18,000.00
Pato hidráulico	Marca Stanley, Modelo CPT-CSTACK0	1	S/. 1,350.00	S/. 1,350.00		S/. 243.00	S/. 1,593.00		
Escritorio	Cubierta de melamina de 24 mm de espesor con tapacanto de pvc 1.5 mm de espesor	4	S/. 300.00	S/. 1,200.00		S/. 216.00	S/. 1,416.00		
Laptop	Marca HP color gris Intel core I5-8250, r	4	S/. 1,900.00	S/. 7,600.00		S/. 1,368.00	S/. 8,968.00		
Silla giratoria	Ergonómica con estructura demadera, fabricada a base de capas de madera laminada contrachapeada y moldeada a base de temperatura y alta presión	5	S/. 95.00	S/. 475.00		S/. 85.50	S/. 560.50		
Mesa de trabajo	Mesa de trabajo con respaldar contra salpicadutra de acero inoxidable 304, de calibre 0.8 mm. Incluye mdf y costilla de refuerzo, Sus dimensiones son de largo de 150 cm, un ancho de 60 cm y un alto de 85 cm.	1	S/. 2,184.00	S/. 2,184.00		S/. 393.12	S/. 2,577.12		
Estanteria para pallet	Hikvisión kit x 4 cámaras	20	S/. 230.00	S/. 4,600.00		S/. 828.00	S/. 5,428.00		
Cámara de seguridad		3	S/. 490.00	S/. 1,470.00		S/. 264.60	S/. 1,734.60		
Gasto de servicio público		12	S/. 450.00		S/. 5,400.00			S/. 5,400.00	S/. 5,400.00
Gastos de Limpieza		1	S/. 1,415.00		S/. 1,415.00			S/. 1,415.00	S/. 1,415.00
Gastos de mantenimiento de equipos		4	S/. 480.00		S/. 1,920.00			S/. 1,920.00	S/. 1,920.00
Paletas		8	S/. 90.00		S/. 720.00			S/. 8,640.00	S/. 8,640.00
<b>Total</b>				<b>S/. 18,879.00</b>	<b>S/. 27,455.00</b>	<b>S/. 3,398.22</b>	<b>S/. 22,277.22</b>	<b>S/. 35,375.00</b>	<b>S/. 35,375.00</b>

## CAPÍTULO 4: ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

### 4.1 Modelo de Etiquetas / Rotulado del Producto

De acuerdo al (SIICEX, 2016) Señala que los alimentos envasados y comercializados en Chile deberá tener un rotulado que indique a los consumidores sobre el alto nivel de azúcar, calorías, sodio y grasas saturadas, identificados como nutrientes críticos por cada 100 gramos comestibles. El contenido mayor de energía será más drástico de modo progresiva, de acuerdo a lo mostrado en el venidero cuadro:

**Tabla 15**

*Contenido Máximo de Energía Para Alimentos Sólidos.*

Energía ó Nutriente	A la Fecha de Entrada de Vigencia	24 Meses Después de Entrada en Vigencia	36 Meses Después de Entrada en Vigencia
Energía Kcal/100 g	350	300	275
Sodio mg/100 g	800	500	400
Azúcares Totales g/ 100 gr	22.5	15	10
Grasas Saturadas g/ 100 gr	6	5	4

**Fuente:** SIICEX

Los alimentos que tenga en su composición nutricional alta capacidad de calorías, grasas, azúcares, sal u otros ingredientes tendrán una aviso que comprenderá en un disco alto en negro con letras blancas dando a saber cuales alimentos “alto en azúcares”, “alto en grasas saturadas”, “alto en sodio”. A continuación se indica la señalización que deberán tener las etiquetas según el tipo de alimento.

**Figura 8**

*Rótulos que Deben Contener los Empaques en Caso de Superar Límites Máximos.*



Como se puede distinguir en la figura, es de importancia dar a informar a los usuarios que tipo de producto están consumiendo y estas deberán tener un rótulo negro a la vista del cliente. En Chile la ley N° 20606 válido desde junio 2016, donde prohíbe que los productos no saludables sean comercializados en las escuelas públicas. Posteriormente, se muestra una tabla con las principales indicaciones de embalaje y etiquetado para mercancías enviadas hacia Chile.

Tabla 16

## Reglas de Embalaje y Etiquetado

<b>Reglas de Embalaje y Etiquetado en Chile</b>	
<b>El embalaje</b>	Los embalajes debe ser suficientemente resistente para aguantar las condiciones meteorológicas (calor, humedad, etc ..) el hurto y la manipulación. Salvo la cristalería y la porcelana, los productos no deben ser embalados en paja, heno u otra materia vegetal. Si este tipo de embalaje es usado, se requieren certificado para probar que los materiales de embalaje fueron esterilizados y no contienen parásitos. Los embalajes de madera deben ser tratados en conformidad con la norma ISPM 15
<b>Idiomas permitidos en el embalaje y el etiquetado</b>	Las etiquetas deben estar escritos en español pero se permiten otros idiomas.
<b>Unidades de medida autorizadas</b>	Las medidas deben expresarse en el sistema métrico
<b>Marcado de origen "Hecho en"</b>	La procedencia del país debe mostrarse en el embalaje.
<b>Normativa relativa al etiquetado</b>	Los productos embalados debe contar con una indicación que detalla la calidad, pureza, los ingredientes y las mezclas, y el peso neto del producto. Los productos alimentarios importados que se encuentran enlatados o embalados deben tener un rótulo traducida al español de todos los ingredientes, incluyendo aditivos, fecha de elaboración y vencimiento, y nombre del fabricante o importador. Todos los pesos o medidas del contenido tiene que ser convertido al sistema métrico.
<b>Reglamentos específicos</b>	Existen reglas específicas para los alimentos enlatados, calzado, productos alimentarios, máquinas eléctricas, gas natural licuado y comprimido, plásticos, vinos, bebidas alcoholizadas, textiles, harina de trigo, detergentes e insecticidas agrícolas.

**Nota:** Información obtenida de Santander Trade Portal

Según (SIICEX, 2016), establece que en la ley de etiquetado de alimentos envasados, artículo 17 proporciona información que debe incluirse en la etiqueta de los alimentos, como:

**Tabla 17**

*Información que Debe Contener el Rótulo De alimentos.*

<b>Nombre del Alimento</b>
El nombre debe reflejar con precisión la verdadera naturaleza del alimento.
<b>Contenido Neto</b>
Se expresa en unidades del sistema métrico del sistema internacional, con un símbolo de unidad o en palabras enteras.
<b>País de procedencia</b>
Debe exhibirse claramente, tanto en productos nacionales como importados, de acuerdo con las condiciones de etiquetado estipulada.
<b>Número y Fecha de la Resolución</b>
Y en el nombre del servicio de salud que autoriza el establecimiento que elabora o envasa el producto que autoriza su internación.
<b>Fecha de elaboración o envasado del Producto</b>
Esta deberá ser legible, se ubicará en un lugar del envase de fácil localización y se indicará en la forma y orden siguiente: El día, colocando dos dígitos. El mes, utilizando dos primeros dígitos o las tres primeras letras del mes. El año, usando los dos últimos dígitos
<b>Fecha de vencimiento o Plazo de Duración del Producto</b>
leyenda prominente. La fecha de vencimiento se dará en días, meses o años, según el caso, utilizando siempre unidades completas, salvo que sea "duración indefinida".
<b>Ingredientes</b>
La etiqueta debe enumerar todos los ingredientes y aditivos que componen el producto, por nombre exactamente en orden descendente de proporciones.
<b>Aditivo</b>
Los aditivos deben figurar en la etiqueta en orden descendente de concentraciones con sus nombres correctos. Cualquier aditivo agregado a los alimentos crudos y otros productos alimenticios debe incluirse en la lista de ingredientes.

**Fuente:** SIICEX

**Tabla 18***Etiqueta de Snack de Yuca*

<b>Snack de Yuca</b>				
<b>Ingredientes</b>				
Yuca				
Aceite girasol				
<b>Información Nutricional</b>	<b>País de Origen:</b>			
<b>Porción: 40g</b>				
<b>Cantidad</b>	<b>Cada 100 g</b>	<b>Por Porción</b>	<b>%VD(*)</b>	
Energía (kcal/KJ)	11/46	5/23	0	
Proteínas (g)	0,9	0,5	1	
Grasa Total (g)	13	7.2	0	
Grasa saturada (g)	0.6	0.3	0	
Ácidos grasos trans (g)	0	0	---	
Grasa monoinsaturadas (g)	0	0	---	
Grasa poli saturadas (g)	0	0	---	
Colesterol (mg)	0	0	---	
Hidrato de carbono disponibles (g)	1,8	1	0	
Sodio (mg)	750	669	28	
Fibra Alimentaria (g)	1,2	0,6	2	

(\*)% Valores Diarios con base a una dieta de 2000 Kcal.u 8400 KJ.

Sus valores diarios pueden ser mayores o menores dependiendo de sus necesidades energéticas

## 4.2 Normas Técnica Aplicable

Según (SIICEX, 2016) es un documento aprobado por un organismo reconocido que establece las condiciones mínimas que deberá tener un producto para que sirva al uso al que está destinado.

- **Instituto nacional de normalización**

La producción, distribución y venta de alimentos deberá modificarse para obtener la aprobación técnica requerida por el Ministerio de Salud, con base en los ingredientes aprobados y su cuidado, la declaración de información nutricional, la tolerancia de residuos de plaguicidas y normas de rotulado. Los productos a importar deberán acompañarse del número y fecha de la resolución del Servicio de Salud que autorice la exportación.

- **Normas internacionales y privadas**

La diversidad de mercados a nivel global, la ampliación del consumo y el comienzo de consumidores cada vez más preocupados por la calidad y composición de los alimentos, ha causado que en las últimas décadas aumente las exigencias fitosanitarias y de inocuidad.

Las leyes del sector privado son imperativas en términos de ventas y acceso al mercado en los países desarrollados. El acuerdo es visto como un gran desafío para los fabricantes, exportadores y una oportunidad para los países en desarrollo. La combinación de requisitos de seguridad alimentaria y protección ambiental y laboral tiene como objetivo promover métodos de producción sostenibles para los humanos que sean inocuo para el consumo humano.

En síntesis, las Buenas Prácticas Agrícolas, el HACCP análisis de Peligros y Puntos de Control Críticos y el comercio justo se han vuelto necesarios para el ingreso a los mercados. Estas normas privadas han tomado un rol importante, sirviendo de propiciadora para la puesta al día de los sistemas de regulación y de las prácticas de producción de los grandes y medianos productores agrícolas.

La Organización Mundial de Comercio (OMC) brinda las políticas para afirmar las normas, evitando así que sus integrantes creen sus propios lineamientos y que estos se conviertan en barreras comerciales proteccionistas. El objetivo es plantear alternativas para que las normas privadas no obstaculicen el comercio y los cambios que serían interesante implementar para que los acuerdos de la OMC sean aplicables en el escenario de que si obstruyan. Posteriormente, se detalla las principales certificaciones que podrían simplificar la entrada al mercado de Chile.

### **ISO 9001**

Es un estándar internacional que se ejecuta a los sistemas de gestión de calidad (SGS) y se base en todos los fundamentos de gestión de calidad con los que una empresa deberá valer para acontecer un sistema eficaz que facilite mejorar y gestionar la calidad de sus productos o servicios.

### **Requisitos microbiológicos (DIGESA)**

La regulación de los requisitos microbiológicos es obligatoria en los territorios nacionales para los asuntos relacionados con la supervisión y control de la calidad sanitaria e inocuidad de los alimentos. La implementación de las condiciones microbiológicas garantiza la inocuidad sanitaria de las bebidas y alimentos para el consumo humano de conformidad con lo dispuesto en el Decreto Ministerial N° 615-2003-SA/DM por el que se ratifican las normas microbiológicas de calidad e inocuidad sanitaria. Esto incluye alimentos y bebidas en su estado natural manufacturado o procesado.

### **"Buenas prácticas de manufactura (BPM)**

Las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) o (GMP) son un conjunto de procesos esenciales de higiene y manipulación relacionados con hábitos, costumbres y actitudes para la producción y almacenamiento higiénico de alimentos saludables. Este proceso forma parte del sistema de calidad de los alimentos desde la recepción de las materias primas hasta su distribución.

Contar con las BPM es una condición para la implementación del sistema HACCP. Con el uso de estos certificados se llevará a cabo la correcta producción de alimentos, se reducirán las quejas o devoluciones y se incrementará la competitividad y productividad de la compañía. Cabe señalar que son necesarios para los negocios globales y para que cada empleado sepa que está haciendo su trabajo correctamente.

### **HACCP**

El sistema HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control) es un método predictivo para una seguridad óptima en todas las partes de la cadena logística, desde la producción primaria hasta la comercialización y el consumo de alimentos. Además, HACCP examina cada etapa del proceso para ver qué peligros existen desde el punto de vista físico, biológico y químico, y si encuentra puntos críticos, analiza cómo eliminarlos o reducirlos con la finalidad de que no afecte la salud del consumidor.

### 4.3 Proceso de Rotulado

Según (SENASA, 2016) indica que la rotulación da a conocer al consumidor información acerca del producto clara y precisa que no lleve a la confusión o engaño. Esta información se encuentra adherida al empaque de un alimento, de acuerdo a lo mencionado, el snack de yuca tendrá la siguiente información:

- **Logo del fabricante:**



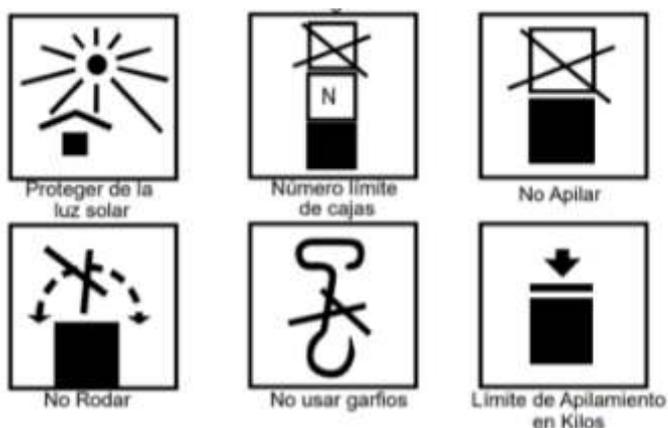
- **Dirección del fabricante:** Avenida Nicolás de Piérola 149 urbanización Santa Clara Ate Vitarte – Lima – Perú.

- **País de origen:** Perú

- **Medidas de la caja:**

Largo	30 cm
Ancho	25 cm
Altura	30 cm

- **Marcas de manipuleo:**



- **Dirección de embarque:** Avenida Angélica Gamarra cuadra 23 de San Martín de Porres.

- **Dirección de destino:** Calle Simón Bolívar N° 342 Cerro Esperanza en Valparaíso, Chile
- **Peso bruto:** 2.75 kg.
- **Peso neto:** 1.60 kg.

#### 4.4 Tiempo y Costo del Proceso de Etiquetado

En el cuadro 19 se detalla la matriz de costos de empaque, embalaje y unitarización, permitiendo saber los tiempos y costos de todo el proceso de etiquetado y rotulado. En consecuencia, la matriz indicará todo con respecto al proceso, tomando en consideración los costos para la exportación de snack de yuca. A continuación, se detalla los costos.

**Tabla 19**

*Tiempos y Costos*

Descripción		
Tiempo	Costo S/	Productos
1 hora	67.2	Rotulo 96 cajas que contienen 3840 envases
8 horas laboradas	537.6	Rotulo 768 cajas que contienen 30720 envases

**Nota:** (1 hora = 3,840 bolsas    8 horas = 30720 bolsas)

## CAPÍTULO 5: EMPAQUE

### 5.1 Ficha Técnica del Empaque Seleccionado

Tabla 20

#### Ficha Técnica del Empaque

Descripción	
<p><b>Bolsa:</b> Las bolsas de polipropileno son un tipo de bolsas de plástico muy utilizadas en diversas industrias, especialmente en el sector alimentario. Este material tiene una larga vida útil y es utilizado en el mercado chileno porque se considera un color atractivo, fácil de lavar, brillante y elegante.</p>	<p>Es moldeable, al ser termoplástico, se puede moldear cuando aplica calor.          Cuenta con una adecuada resistencia al rompimiento.          Buena resistencia a interorgánicos químicos.</p>
<p><b>Características Generales</b></p>	<p>El polipropileno se colorea de manera fácil.          Su costo es económico.          Es un buen aislante térmico.          Su densidad es alta.          A bajas temperaturas, se vuelve frágil y sensible a los rayos ultravioleta.</p>
<p><b>Material</b></p>	<p>Los envases están hechos de polipropileno que es una fibra sintética obtenida a través de la polimerización del polipropileno.</p>
<p><b>Características Físicas</b></p>	<p>Las bolsas de polipropileno herméticamente selladas tendrán un contenido 40 gramos de snack.</p>
<p><b>Medidas</b></p>	<p>Las bolsas accogidas miden 12 cm x 8 cm x 15 cm.</p>

Este snack natural está hecho a base de yuca y viene en una bolsa de polipropileno metalizado de 40 gramos. Esto asegura propiedades que lo convierten en una opción de empaque eficiente ya que es resistente a impactos, roturas y perforaciones. Además, presenta resistencia e impermeable al vapor de agua. La impresión del envase será flexográfica y se utiliza para el envasado de alimentos. Este tipo de envase es muy usado en la industria alimentaria.

## 5.2 Criterios Usados Para la Selección de Empaque

Según (Mendoza, C. & Días, J. & Paternina, C., 2015) Para la selección del empaque tiene que cumplir con los requisitos funcionales, igualmente el producto debe de contar con protección de elemento o sustancias externas. El packaging deberá tener con una adecuada ergonometría y un contenido apropiado con la correcta información.

Es recomendable que se cumpla con los principios elementales, sino se llama la atención por el diseño, pero erramos en lo más básico, trayendo como consecuencia que el cliente decida no adquirir el producto por no cumplir sus expectativas. En ese sentido las características para seleccionar un buen empaque son:

- Ser resistente para asegurar el producto en lo que se refiere a rompimiento en el apilamiento y transporte.
- Debe ser impenetrable para proteger al alimento del ambiente exterior.
- Debe impedir daños del ambiente
- Evitar la entrada de bacteria o gases que puedan **contaminar** el producto.
- Deberá contar con un cierre hermético, pero de fácil apertura para su consumo.
- Adaptarse o ser compatible con el producto para no ocasionar reacciones fisicoquímicas que puedan malograr al producto o empaque
- Deberá contar con diseño que facilite la manipulación, transporte, almacenamiento y la comodidad del consumidor en el uso.

## 5.3 Proceso de Empaque

La materia prima será recibida por la maquiladora Carter S.A y se llevará a recepción donde pasará una relación de fases hasta el empaçado, en donde se pesa e introduce en la bolsita especialmente desarrollada para comercializar el producto en el mercado de Chile. El proceso de empaçado se divide en dos partes:

### - **Pesado del producto**

Carter S.A emplea un sistema de pesaje para asegurar la velocidad de ejecución del proceso de pesaje. Las empresas maquiladoras utilizan pesadoras de cabezales múltiples que garantizan una alta precisión y una tasa de error mínima en

bolsas de tamaño uniforme. El objetivo de la empresa maquiladora es reducir el margen de error, pues, las mermas afectan directamente en los costos variables.

- **Llenado de bolsitas**

La velocidad de llenado está programada a una velocidad de 32 golpes por minuto, por lo que la capacidad de producción depende del peso de la bolsa. Como las bolsas son las mismas, la capacidad de producción de la máquina depende del caudal de snacks de yuca en formato de 40g. La Capacidad de envasado de la máquina Carter S.A. es de 1920 bolsas de polipropileno por hora. El proceso de exportación requiere un total de 30.720 bolsas de snack en 16 horas de trabajo.

#### 5.4 Tiempo y Costo del Proceso de Empacado

El empacado del snack será de la siguiente manera; empacar snack de yuca de 40 gramos en un tiempo de 1 hora cuyo costo será de S/ 768.00 soles por unidad. Es entonces que al empacar 30,720 snack de 40 gramos, tendrá un costo de S/ 12,288.00 en un tiempo de 16 horas laboradas.

**Tabla 21**

*Tiempos y Costos del Proceso de Empacado*

Tiempos y Costos		
Tiempos	Costos s/	Productos
1 hora	S/. 768.00	Envasar 1920 snacks de yuca de 40 gr.
8 horas laboradas	S/. 6,144.00	Envasar 15,360 snack de yuca de 40 gr.
16 horas laboradas	S/. 12,288.00	Envasar 30,720 snack de yuca de 40 gr.

## CAPITULO VI: EMBALAJE

### 6.1 Ficha Técnica del Embalaje Seleccionado

Según (Ministerio de comercio exterior y turismo, 2009) Indica que el embalaje contiene todo lo necesario para proteger el producto durante el envío. La importancia consiste en aceptar la importancia de los empaques como elemento que brindan información y orienta a procesos logísticos. Su función principal es ayudar al flujo de información dentro de la cadena de suministro y proteger al producto hasta su destino final.

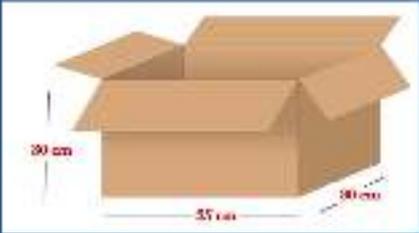
Hay una caja de cartón master que contiene empaques de bolsa de snack para su exportación y comercialización. Esta caja facilita la manipulación y distribución del producto. También indica que el material de empaque es el material recomendado para el proceso de exportación. La caja es un corrugado simple que consiste en una nervadura central de cartón, reforzada en el exterior con dos capas de papel (liner) que se pegan entre sí.

La caja master contiene 40 bolsas de snacks que se exportarán directamente a Valparaíso, Chile. Esta caja de elección es ideal para cualquier tipo de manipulación que se realice ya que permite un fácil movimiento de la carga debido a las dimensiones incluidas.

Las características de las cajas que solicitamos a nuestros proveedores son las siguientes, y el cartón corrugado utilizado es una estructura de cartón corrugado simple con el centro del cartón como material central, como se mencionó al principio. Como se observa en el cuadro a continuación, las especificaciones técnicas incluyen las dimensiones de la caja y las dimensiones requeridas para exportar snack de yuca al mercado chileno.

Tabla 22

## Ficha Técnica del Embalaje

Descripción	
	
Descripción física del empaque	Cartón simple formada por un nervio central de papel ondulado.
Beneficios	Ligereza y flexibilidad. Versatilidad (forma y dimensión). Amplia gama de resistencia mecánica. Aprovechamiento de sus caras para la comunicación gráfica. Bajo costo de producción. Es reciclable.
Características Técnicas del Empaque	
Medidas	30 cm x 25 cm x 30 cm
Aspecto	Caja corrugada
Material	Cartón corrugado exterior e interior beige
Capacidad	5 kg
Color	Beige
Gramaje	Mínimo 4200 g/m <sup>2</sup>
Apilamiento	Máximo 5000 g/m <sup>2</sup>
	11 niveles máximo

## 6.2 Criterios Usados Para la Selección del Embalaje:

Hay ciertos factores que se tiene en cuenta para la selección de un buen embalaje. La empresa tendrá en cuenta los siguientes criterios:

- Mostrar resistencia ante los golpes
- Reducción de costos, porque es económico
- Facilidad de protección al producto
- Adaptación a las medidas del producto y tamaño que el empresario requiera.
- Fácil de apilar en las parihuelas.
- Fácil de unitarizar en los contenedores
- Realza la presentación del producto
- Fácil adaptación en la unitarización

### 6.3 Proceso de Embalaje:

Tabla 23

*Proceso de Embalaje*

Proceso de Embalaje	
	Armar la caja de cartón corrugado y colocar el snack de yuca de 40 gramos en las cajas ya armadas de cartón corrugado. Armar la caja de cartón corrugado y poner 40g de snack de yuca en las cajas ya armadas.
	Las cajas de cartón corrugado contiene 40 unidades de snack de yuca por cada caja de dimensiones 30 cm x 25 cm x 30 cm
	Las bolsas de snack en las cajas master estarán más conservadas para su envío a Valparaíso - Chile
	.La caja se procederá al sellado de la caja con los materiales de embalaje con las películas plásticas de polietileno los cuales ayudaran a un mejor mantenimiento del producto.
	Antes del embalaje, las cajas deben colocarse sobre el palet.
	Las cajas paletizadas se envuelven a mano con film estirable para garantizar que las cajas no se muevan y permanezcan estables durante el almacenamiento. Se recomienda hacer más de una vuelta para garantizar la fuerza de la coordinación de las cajas para evitar daños y grietas a los siguientes productos.

### 6.4 Tiempos y Costos del Proceso de Embalaje:

Tabla 24

*Proceso de Embalaje*

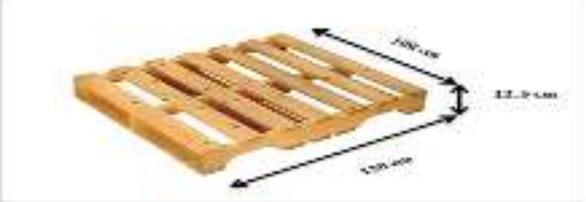
Descripción		
Tiempo	Costo	Productos
1 hora	76.8	Embalar 4 pallets de 384 cajas
2 horas laboradas	153.6	Embalar 768 cajas

## CAPÍTULO VII: UNITARIZACIÓN

### 7.1 Ficha Técnica de la Pallet Seleccionada

Tabla 25

*Ficha Técnica*

<p><b>Descripción</b></p>															
<p><b>Descripción Física de los Pallets</b></p>	<p>Los pallets se encuentran conformados por tablas que se usa para almacenar y mover cosas. Una vez que las mercancías están en el pallet, se mueven fácilmente usando grúas hidráulicas como manipuladores o montacargas.</p> <table border="0"> <tr> <td>Largo</td> <td>120 cm</td> </tr> <tr> <td>Ancho</td> <td>100 cm</td> </tr> <tr> <td>Alto</td> <td>12.3 cm</td> </tr> <tr> <td>Volumen</td> <td>0.15 m<sup>3</sup></td> </tr> <tr> <td>Peso</td> <td>30 kg</td> </tr> <tr> <td>peso máximo carga dinámico</td> <td>1500 kg</td> </tr> <tr> <td>Peso máximo carga estática</td> <td>2000 kg</td> </tr> </table> <p>Trasports. El principal uso de los pallets es el transporte de mercancías de todo tipo de forma segura y eficiente.</p>	Largo	120 cm	Ancho	100 cm	Alto	12.3 cm	Volumen	0.15 m <sup>3</sup>	Peso	30 kg	peso máximo carga dinámico	1500 kg	Peso máximo carga estática	2000 kg
Largo	120 cm														
Ancho	100 cm														
Alto	12.3 cm														
Volumen	0.15 m <sup>3</sup>														
Peso	30 kg														
peso máximo carga dinámico	1500 kg														
Peso máximo carga estática	2000 kg														
<p><b>Aplicaciones</b></p>	<p><b>Almacenamiento.</b> Se utilizan los pallets para almacenar de productos de forma segura y organizada. Gracias a su forma, los pallets de madera permite apilar bloques uno encima de otro facilitando el almacenamiento de todo tipo de mercancías.</p>														
<p><b>Normativa</b></p>	<p>NIIF 15 Regulación de control de plagas establecida por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación para prevenir por ejemplo la propagación de plagas entre países, que pueda ocurrir durante el transporte de piezas o mercancías.</p>														

## 7.2 Criterios Usados Para la Selección de Pallet

Los criterios usados para la selección de paletas, es debido a la frecuencia de uso en las diferentes industrias y cuenta con una presentación adecuada para dichos negocios. Las paletas para el almacenaje del producto es una plataforma de madera que es adecuada para la unitarización, debido a la cantidad de cajas y peso que soporta, por lo tanto es ideal para el manipuleo, almacenaje y distribución. Entre los principales criterios para la selección de pallet se tiene lo siguiente:

- Inversión mínima en equipos y unidades.
- Adecuación al tamaño dependiendo del tipo de paleta
- Capacidad
- Material
- Ciclo de vida
- Son económicos.
- Facilidad al apilar.
- Mantiene el contenido limpio
- Evita que el paquete toque el suelo
- Soporta el peso de los artículos enviados
- Facilita el movimiento de carga y descarga.
- Apilamiento fácil de manejar

A pesar de ser importante conocer las características de los pallets, es necesario conocer el lugar donde se va utilizar y el propósito al que están destinados. El tamaño y la distribución del almacenamiento influirán en la elección y habrá que asegurarse que la manipulación de las paletas sea fácil y efectivo.

## 7.3 Proceso de Paletización

Para la exportación de snack fabricado a base yuca, se calculó el envío de 768 cajas de cartón corrugado (cada una con 40 unidades de bolsas)) en ocho paletas (FCL), vía de transporte marítimo, hay que agregar que es importante realizar un buen calculo en la unitarización para su distribución al mercado chileno. A continuación, se detallan el tamaño, el peso y la cantidad a exportar.

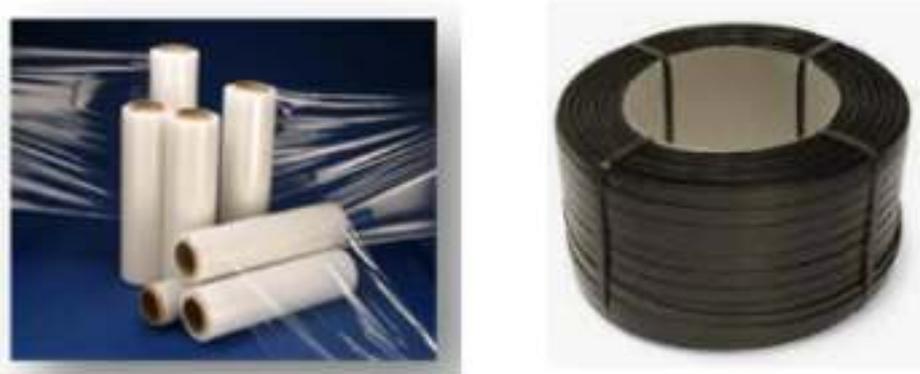
**Tabla 26***Unitarización de la Carga*

<b>Medidas del Envase</b>		
Largo	12	Centímetros
Ancho	3	Centímetros
Altura	15	Centímetros
Peso Neto por Envase	40	Gramos
<b>Caja</b>		
Medidas de Caja	30*25*30	Centímetros
Largo	30	Centímetros
Ancho	25	Centímetros
Altura	30	Centímetros
N° de Unidades por Ancho de Caja	2	Unidades
N° de Unidades por Largo de Caja	10	Unidades
Niveles	2	Niveles
Numero de Envases por Caja	40	Unidades
Peso Neto por Caja	1.6	Kilogramos
Peso Bruto por Caja	2.75	Kilogramos
<b>Paleta</b>		
Ancho	100	Centímetros
largo	120	Centímetros
N° de Cajas por Ancho de Paleta	4	Cajas
N° de Cajas por Largo de Paleta	4	Cajas
Niveles de Caja	6	Niveles
<b>Total de Cajas por Paleta</b>	<b>96</b>	<b>Cajas</b>
Total de Unidades por Paleta	3840	Unidades
Peso Neto por Paleta :	153.6	Kilogramos
Peso Bruto por Paletas	284	Kilogramos
<b>N° de Paletas por Embarque</b>	<b>8</b>	<b>Paletas</b>
N° de Unidades por Embarque	30720	Unidades
N° de Cajas por Embarque	768	Cajas
Peso Neto por Embarque	1228.8	kilogramos
Peso Bruto por Embarque	2272	Kilogramos
<b>N° de Envíos Año</b>	<b>12</b>	<b>Envíos</b>
Nro. de Unidades Anuales	368640	Unidades
N° de Cajas Anuales	9216	Cajas
Peso Neto Anual	14745.6	Kilogramos
Peso Bruto Anual	27264	Kilogramos

Es necesario tener en cuenta la seguridad, utilizando esquineros y zuncho, haciendo la presión con la engrapadora.

### Figura 9

*Stretch Film y Zuncho*

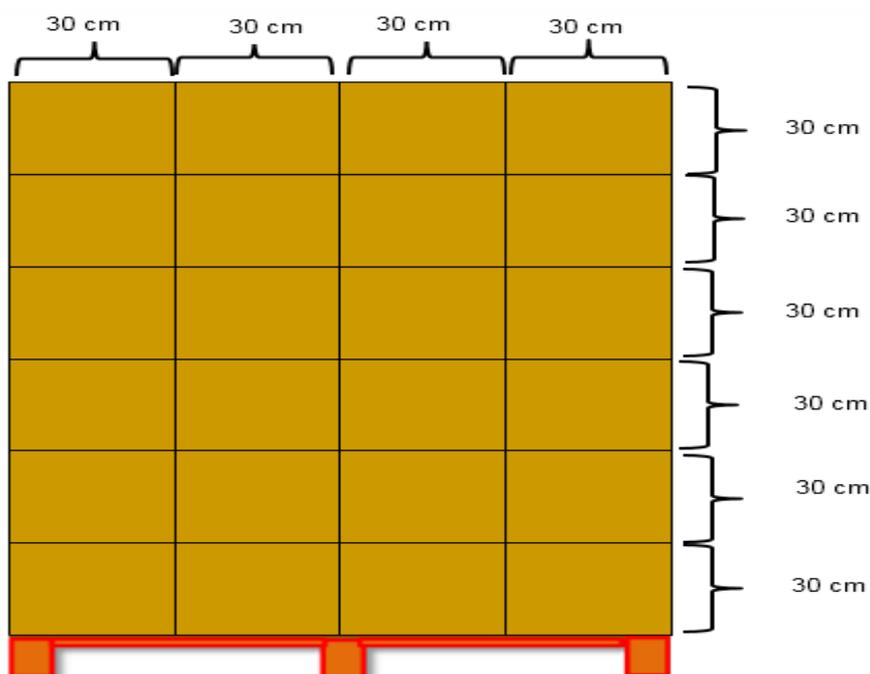


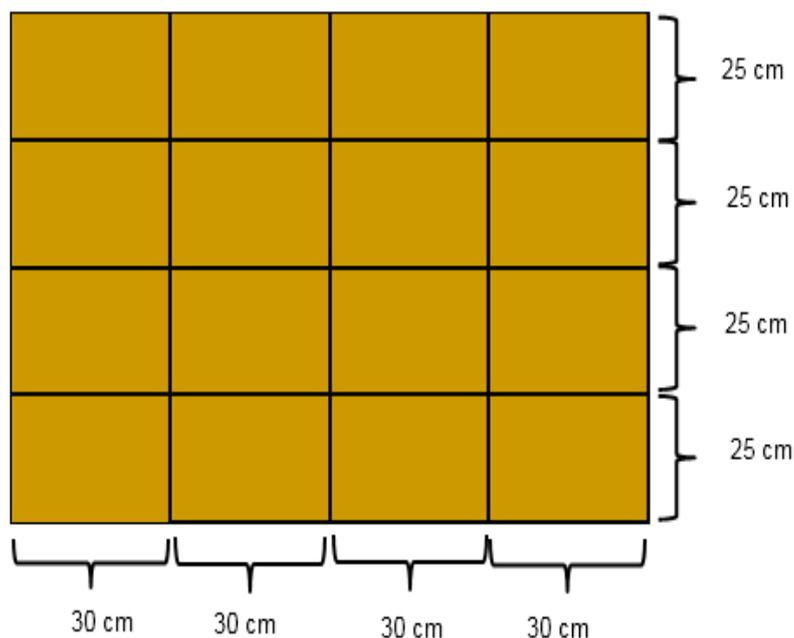
## 7.4 Plano de Estiba Pallet

A continuación, se describe la distribución de cajas de cartón sobre la paleta, que se combinarán con seis niveles de cajas apiladas en la medida de lo posible sobre la paleta.

### Figura 10

*Vista Frontal del Paletizado*



**Figura 11***Vista Panorámica del Paletizado*

Como se muestra en la figura anterior, al utilizar paletas americanas con medidas de 100 cm de ancho x 120 cm de largo, se unitarizará por paleta un total de 96 cajas y serán apilada por seis niveles de cajas y 16 cajas por base. También se usan zunchos y cintas adhesivas, conocidas como stretch film, que es una lámina de plástico expandido cuya función es recoger y fijar las cajas colocadas sobre el palet para proteger el producto durante su almacenamiento y transporte.

**7.5 Tiempo y Costo del Proceso de Paletización****Tabla 27***Tiempo y Costo de Unitarizar 8 Paletas*

Descripción		
Tiempo	Costos S/	Productos
1 hora	12.5	Paletizar 384 cajas en cuatro pallet.
2 horas Laboradas	25	Paletizar 768 cajas.

## CAPÍTULO VIII: CONTENEDORIZACIÓN

### 8.1 Ficha Técnica del Contenedor Seleccionado:

Según (Mendoza, C. & Alfaro, J & Paternina, C., 2015) señala que el contenedor es parte importante del equipo de transporte, es permanente y lo suficientemente fuerte para ser reutilizado, el diseño hace posible transportar el producto por diferentes medios de transporte. El uso de contenedores aporta las siguientes ventajas del transporte marítimo: Menos tráfico en los puertos, minimiza el riesgo de secuestro y daño o pérdida.

**Table 28**

#### *Ficha Técnica del Contenedor*



Los contenedores de carga general están diseñados para transportar cualquier tipo de carga que no requiera un manejo especial. Bolsas, cajas, packs, termocontraibles, máquinas, muebles.

**Cantidad de Pallet:** 10 Pallets de 120 cm x 100 cm

**Tipo de Carga:** Carga

**Material:** Metal

**Peso Vuelto:** 2300 kg

**Tara:** 2300 kg

**Carga Máxima:** 21800 KG

Medidas	Externo	Interno	Puertas Abiertas
Largo	6.10 m	5.89 m	
Ancho	2.44 m	2.35 m	2.34 m
Alto	2.59 m	2.39 m	2.28 m
Carga			
Peso Máximo	30,480 Kg		
Carga Útil	28,250 Kg		
Volumen	32,6 m3		

## 8.2 Criterios Usados Para la Selección del Contenedor

La forma en que se utiliza el contenedor depende de lo que requiera el exportador y de lo que se exportará. Estos criterios se describen a continuación.

### - **Tamaño y volumen:**

La cantidad y las características del producto supeditan el tamaño del contenedor. De acuerdo a los diferentes tipos de contenedores, para el proyecto se utilizará un contenedor de 20 pies para carga seca.

### - **El material y su calidad:**

La gran parte de contenedores están fabricados de acero, porque es un material de mucha resistencia, soporta la corrosión y gracias a su dureza permite apilar y mover sin sufrir daños.

### - **Ergonomía:**

Los contenedores están abastecidos con diferentes accesorios para facilitar su utilización y mejorar su seguridad. Asimismo, las cerraduras de llaves triangulares limita el acceso al personal autorizado por razones de confidencialidad, seguridad y para evitar robos

### - **Certificación y conformidad ISO:**

Los estándares internacionales de calidad contribuirán a la elección del contenedor adecuado. Comprobando el código de cumplimiento ISO, la certificación y el enchapado del contenedor.

### **Conservación y seguridad:**

El contenedor que se utilizará depende del tipo de producto, si es perecedero o no perecedero. Para la exportación de snack se va a utilizar el contenedor de carga general que se caracteriza por ser cerrado y resistente a la intemperie, techo rígido, paredes laterales y equipados con puertas.

Hallar un tipo de contenedor ideal para el transporte marítimo eleva la eficacia y la productividad del negocio e incrementa la rentabilidad. Es necesario contar con la asesoría de un agente de carga a la hora de seleccionar un contenedor. De esta forma se garantiza que el producto llegue en óptimas condiciones.

### 8.3 Proceso de Contenerodización

El producto se colocará en contenedores de 20 pies, conocidos como TEUs, que garantizarán la correcta recogida de la mercancía unitarizada. El contenedor es del tipo lease container, debido a que tienen que esperar otras cargas para su envío y pueda llegar a Valparaíso - Chile en donde se descargará las 8 paletas que hay en el contenedor.

- **Apertura del contenedor:** Cuando se abra las puertas del contenedor se estibarán los pallets del producto snack de yuca.
- **Carga del pallet:** Se utilizará montacargas para subir al contenedor las paletas con el producto para su posterior envío al mercado de Chile.
- **Acomodamiento y llenado:** las paletas se colocarán perfectamente según el plano de estiba para garantizar la estabilidad de las paletas y reducir el riesgo de daños a la mercancía en movimiento.
- **Recomendaciones:** La forma más óptima para acomodar las paletas en los contenedores es ejecutar una secuencia lógica del producto con el objetivo de evitar daños y la contaminación del producto.

### 8.4 Plano de Estiba del Contenedor

El plano de estiba es un documento que deberán tener todos los buques de forma obligatoria para ejecutar el transporte de contenedores. El plano consiste en un croquis de ubicación de contenedores que lleva la embarcación. El plano de estiba detallará lo siguiente:

- Los sitios de estiba de los contenedores bajo y sobre cubierta en sentido transversal y longitudinal.
- La configuración operacional de estiba de contenedores de diferentes tamaños.
- La secuencia vertical de múltiples pilas.
- El uso de dispositivos de sujeción con símbolos adecuados, teniendo en cuenta el área de estiba, la carga establecida, la secuencia de colocación de los artículos de las pilas y la altura de estas.
- El puerto destino de cada contenedor.

- **Cálculo del espacio Vacío (EV)**

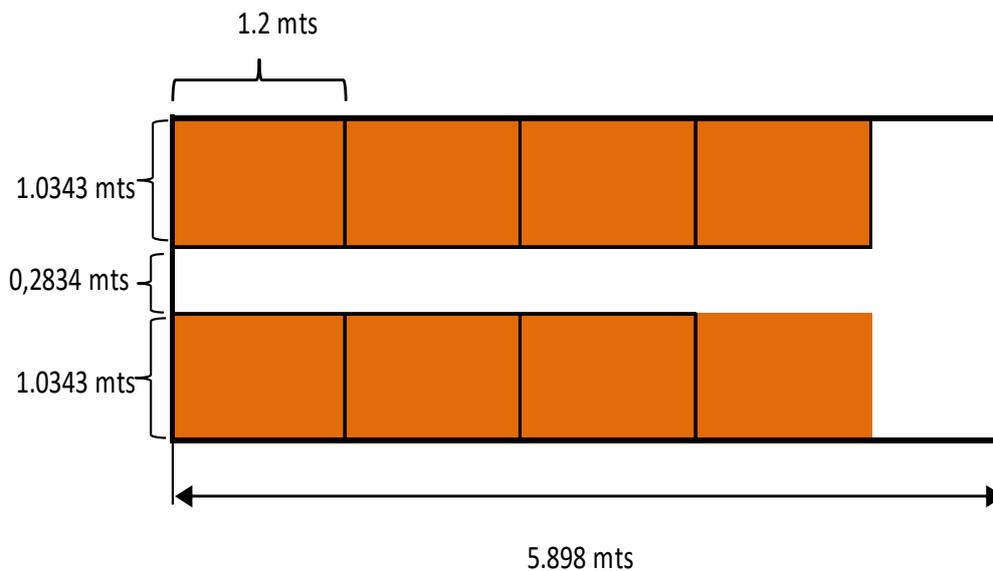
Medidas del contenedor de 20 pies

Ev	Espacio vacío
Eu	Espacio de utilización
Ev CTN 20 :	$5.898 * A * 2.393 = 4$ M3
Ev 20 ( m) =	0.2834
Eu CTN 20 :	$( 2.352 - 0.2834) / 2$
Eu ( m) 20 =	1.0343

El croquis de estiba de la carga en un contenedor de 20 pies se muestra a continuación:

**Figura 12**

*Plano de Estiba en el Contenedor de 20 Pies*



## 8.5 Tiempo y Costos del Proceso de Contenedorización:

**Tabla 29**

*Tiempos y Costos del Proceso de Contenedorización*

Descripción						
Tipo de Container	Dimensiones		Precio de Viaje	Tiempo	Puerto de Origen	Puerto de Destino
	Externo Largo	Interno Largo				
Contenedor de 20 Pies	6.1	5.898	\$2832	4 días	Callao	Valparaiso (Chile)
	Ancho	Ancho				
	2.44	2.352				
	Alto	Alto				
	2.59	2.393				

## CAPÍTULO IX: TRANSPORTE

### 9.1 Proveedores del Transporte Interno:

Según (Dorta, Pablo, 2013) El transporte tiene un rol importante en la cadena logística específicamente en los procesos de abastecimiento y distribución, no obstante, guardan estrecha relación con los proceso productivos. En la siguiente tabla se detallan los proveedores de empresas que podrían realizar el servicio de transporte de carga del valle del Mantaro a Lima:

**Tabla 30**

*Proveedores del Transporte Interno*

N°	Proveedor	Lugar
1	Logistic Carga Empresarial S. A	Puente de Piedra
2	Agencia Mveloz Perú Expres E.I.R. L	La Victoria
3	Transporte Aras E.I.R.L	La Victoria

**Nota:** Autoría propia

Se tomaron en cuenta algunos criterios para la selección de transporte y son los siguientes: Precio, ubicación, cumplimiento, siniestro y tiempo en el mercado.

**Tabla 31**

*Proveedores de Transporte*

Proveedores			
Empresa	Logistic Carga Empresarial S.A	Agencia Mveloz Perú Express E.I.R.L	Transporte Aras E.I.R.L
RUC	20543386198	20547524153	20606198419
Dirección	Av. México N° 260 Lima - Lima La Victoria	Jr. Hipolito Unanue N° 644	Mza. A Lote 7 Asc. De propietarios los Lirios del Gramadal Lima - Lima - Puente Piedra
Contacto	Blas Condori Maribel	Flores Aedo Otila Maribel	Marzano Rodriguez Avigail Sara

## 9.2 Costo de Transporte Interno

A continuación, se presenta la ponderación para la selección de transporte y se analizará en función a precio, ubicación, cumplimiento, siniestros y tiempo en el mercado.

**Tabla 32**

*Criterios Para la Selección de la Empresa de Transporte*

Criterios	Logistic carga empresarial S.A	Agencia Mveloz Perú Express E.I.R.L	Transporte Aras E.I.R.L
Precio	1206	1250	1300
Ubicación	La Victoria	La Victoria	Puente Piedra
Cumplimiento	13 horas	15 horas	18 Horas
Siniestros	3 al año	1 al año	0 al año
Tiempo en el mercado	11 años	10 años	2 años

**Table 33**

*Ponderación Para la Selección de la Empresa de Transporte*

Criterios	Importancia	Logistic Carga Empresarial S.A	Puntaje	Agencia Mveloz Perú Express E.I.R.L	Puntaje	Transporte Aras E.I.R.L	Puntaje
Precio	25%	5	1.25	4	1.00	3	0.75
Ubicación	15%	4	0.60	4	0.60	3	0.45
Cumplimiento	20%	5	1.00	4	0.80	3	0.60
Siniestros	20%	4	0.80	3	0.60	2	0.40
Tiempo en el mercado	20%	4	0.80	3	0.60	2	0.40
<b>Total</b>	<b>100%</b>		<b>4.45</b>		<b>3.60</b>		<b>2.60</b>

De acuerdo, a los resultados obtenidos el proveedor de transporte será la empresa Logistic carga empresarial S.A habiendo considerado como criterios principales el precio y el cumplimiento. La empresa entregará la materia prima en el almacén de Carter del Perú, una vez el producto terminado, la empresa de transporte lo trasladará al almacén de la empresa.

### 9.3 Proveedores de Servicio de Transporte Internacional

La distribución física internacional se refiere al transporte de mercancías desde el país de origen hasta el país de destino. Para ello, es necesario considerar cuestiones como la elección del transporte, la elección de un agente de carga y el seguro internacional de carga.

#### 9.3.1 Elección del Medio de Transporte Internacional

Para determinar el tipo de distribución física internacional, se debe hacer un análisis para determinar qué medio de transporte se utilizarán. Para llevar a cabo este análisis, se evaluarán factores como el tiempo de trayecto, costo de flete y las restricciones de la mercancía. A continuación, se observa el criterio empleado para definir el medio de transporte más idóneo.

**Tabla 34**

*Evaluación del Medio de Transporte*

Ponderación de Variables	Variable	Aéreo		Marítimo	
		Calif.	Porcentaje	Calif.	Porcentaje
30%	Costo de flete	2	0.6	5	1.5
20%	Disponibilidad de salidas	3	0.6	4	0.8
10%	Restricciones de carga	4	0.4	5	0.5
30%	Tiempo de tránsito	5	1.5	3	0.9
10%	Manipuleo Seguro	4	0.4	4	0.4
<b>100%</b>			<b>3.5</b>		<b>4.1</b>

En la tabla anterior se puede observar que la mejor opción de transporte es la vía marítima, ya que obtuvo una puntuación de 4.10, mientras que el transporte aéreo obtuvo una puntuación de 3.50. Cabe señalar que se utilizará transporte marítimo, ya que el peso bruto es significativo y el volumen es menor.

Una vez definido el medio de transporte, se designará un agente de carga que se encargará de coordinar el envío con el comprador en destino, y trabajar con Incoterms FOB, el vendedor se encargará de la evaluación y designación de la mejor opción para el flete internacional.

### 9.3.2 Selección del Agente De Carga

A la hora de elegir un agente de carga, hay varios factores importantes, como la legitimidad de la empresa, la experiencia, la red de contactos, las opciones del servicio que ofrece y, por último, la rapidez y calidad del servicio. A esto le sigue una inspección detallada y una evaluación de las agencias de carga.

**Tabla 35**

#### *Evaluación del Agente de Carga*

Crterios	J&R Global Logistic S.A.C	AUSA	Transmares
Tiempo de entrega	No hay retrasos	No hay retrasos	Algunas veces retraso
Flete	USD 141.75 X m3	USD 145.00 X m3	USD 150.00 X m3
Thc + andling + desc.	USD 135.00	USD 145.00	USD 150.00
BL	USD 29.50	USD 50.00	USD 50.00
Almacén	Villas Oquendo	Villas Oquendo	Villas Oquendo
Servicio de aduana	Cómodo	Costoso	Costoso
Eficiencia de servicio	Buena	Buena	Buena

**Tabla 36**

#### *Ponderación Para Selección de Operadores Logísticos*

Crterios	Importancia	J&R Global Logistic S.A.C	Puntaje	AUSA	Puntaje	Transmares	Puntaje
Tiempo de entrega	15%	4	0.60	4	0.60	3	0.45
Flete	16%	5	0.80	4	0.64	3	0.48
Thc + andling + desc.	14%	5	0.70	4	0.56	3	0.42
BL	13%	4	0.52	3	0.39	3	0.39
Almacén	11%	3	0.33	3	0.33	3	0.33
Servicio de aduana	13%	4	0.52	3	0.39	3	0.39
Eficiencia de servicio	18%	4	0.72	4	0.72	4	0.72
<b>Total</b>			<b>4.19</b>		<b>3.63</b>		<b>3.18</b>

Según la evaluación, J&R GLOBAL LOGISTIC S.A.C. es la obtuvo mejor puntaje. Además, la empresa brindará información y apoyo relacionado con la entrega de mercancías, informar al contactar a la empresa exportadora, cuenta con reserva, iniciar coordinación de embarque, entregar carga en puerto, inicio de transporte

internacional, arribo a puerto de destino, traslado a un almacén extraportuario y posibilidad de iniciar el proceso de trámite de nacionalización.

A continuación, se detallan los tipos de actividades consideradas para el servicio que ofrecerá J&R GLOBAL LOGISTIC S.A.C.

- **La reserva:** Se requiere tiempo de respuesta para la gestión del mismo, para evitar retrasos o demoras.
- **Flete internacional:** La cotización del flete se muestra teniendo en cuenta el tipo de servicio prestado y la duración del viaje. Además, es importante recalcar que con frecuencia las salidas son semanales.
- **Emisión de documento:** El agente de carga deberá enviar el booking confirmando el cronograma de embarque que tendrá el embarque; El operador logístico deberá enviar el booking confirmando la programación de embarque para el envío que tendrá; Después del envío, se debe emitir un documento de envío llamado BL o conocimiento de embarque, que se emite después de que el barco ha zarpado y confirma que las mercancías si embarcó.
- **Direccionamiento de la carga:** El agente de carga brinda un servicio de direccionamiento que incluye mover el contenedor a una instalación de almacenamiento temporal.
- **Facilidades para el desaduanaje:** Una vez que la carga llega al puerto de destino, es el agente de carga quien brinda asistencia completa e información sobre el tiempo de descarga, almacenamiento, la emisión de volante y otras actividades, lo que ayuda a acelerar el proceso. .
- **Otros costos:** Las negociaciones están en curso con respecto a los costos relacionados al transporte marítimo y vinculado al agente de carga, como la emisión de BL, el agenciamiento marítimo, el THC y el manejo.

#### 9.4 Cotizaciones de Flete Marítimo

A continuación, se muestra una tabla con una descripción general de los costos de envío para el transporte internacional al país de destino. Además, se especifica el puerto de Valparaíso - Chile, dado que este es un mercado que se exportará a otros países.

Figura 13

## Cotización con Agencia de Carga



## J & R GLOBAL LOGISTIC S.A.C.

Agentes Internacionales de Carga Marítima y Aérea

San Martín de Porres, 20 de setiembre del 2022

Señores : L&G S.A.C

De nuestra consideración :

detalla a continuación:

PRO FORMA : 002168

Mercadería	General	Ongca	Colón
País	Perú	Chadno	Napoleón
Transporte	Marítimo	Peso / Volumen	2512 kg / 17.28 m3

CONDICIONES	IMPORTE USD
-------------	-------------

FLETE MARÍTIMO:	USD	2,652.00
GASTOS MARÍTIMOS	USD	214.38
MTG BUEN O	USD	65.60
SEGURO INTERNACIONAL	USD	68.00

TOTAL A PAGAR	USD	3,199.97
---------------	-----	----------

### Nota:

Válida hasta 30 de setiembre

El embalaje de su carga debe ser el apropiado para transporte por vía marítima

No incluye gastos en destino

Esperamos que nuestra propuesta haya cumplido sus expectativas quedamos atentos a sus instrucciones y/o comentarios.

Los pagos pueden realizarse con un depósito en efectivo a la cuenta corriente bcp a nombre de J&R GLOBAL LOGISTIC S.A.C  
DOLARES : 192-2637-6931-63

## **CAPÍTULO X: SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL**

### **10.1 Agentes de Aduana:**

De acuerdo a (AFS INTERNATIONAL, 2014), Indica que el transporte internacional requiere de un agente de carga, un agente aduanal o un operador logístico que realice ambas funciones. El agente de carga coordina con las navieras para saber si hay espacio en los barcos, para obtener diversas opciones de embarque para el importador o exportador dependiendo de quién quiera el servicio. Para L&C S.A.C, el agente de aduana será J&R GLOBAL LOGISTIC S.A.C. Esta empresa fue elegida por las siguientes razones:

- Cuenta con experiencia en el trámite aduanero
- Cuenta con experiencia en el trámite aduanero.
- Cuenta con relaciones comerciales y conocimiento de la forma de trabajo.
- Rapidez en la atención y servicio personalizado.
- ofrece un servicio integral se realiza descuento en el servicio.

### **10.2 Costo de Agenciamiento:**

Esto también se refleja en el costo de los servicios de agenciamiento de aduana para el envío de snack de yuca al mercado chileno, donde es el destino del producto a enviar.

Figura 14

## Costos de Agencia de Aduana



## J & R GLOBAL LOGISTIC S.A.C.

Agentes Internacionales de Carga Marítima y Aérea

San Martín de Porres, 20 de setiembre del 2022

Señores : L&C S.A.C

De nuestra consideración :

Por medio del presente, le hacemos llegar según la sollecitada propuesta para la exportación de su mercancía como se detalla a continuación:

PROPONERA : 002100

Valoración	General	Origen	Chile
Flete	Placard	Destino	Valparaíso
Transp. local	Excluido	País / Valoran	2012 kg / 17,72 m³

CONCEPTO		MONTOS US\$	
BL	US\$		29.53
TRÁMITE DOCUMENTARIO	US\$		21.33
VISTO BUENO	US\$		85.60
RESERVA	US\$		30.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	US\$		30.00
COMISIÓN DE ADUANA	US\$		115.00
FRECHINTADO	US\$		20.00
ALMACEN APROXIMADO	US\$		600.00
TRANSPORTE LOCAL	US\$		54.10
<b>TOTAL A PAGAR</b>	<b>US\$</b>		<b>1.055.56</b>

Nota:

Valido hasta 30 de setiembre

El embalaje de su carga debe ser el apropiado para transporte por vía marítima.

No incluye gastos en destino.

Esperando que nuestra propuesta haya cumplido sus expectativas quedamos atentos a sus instrucciones y/o comentarios.

Los pagos pueden realizarse por depósito en efectivo a la cuenta corriente BCP a nombre de J&R GLOBAL LOGISTIC S.A.C

DOLARES : 192-2852-6531-63

### 10.3 Aseguradoras:

Según (Diario del exportador, 2019) señala que el seguro es un contrato arreglado por una compañía de seguros. En virtud de este contrato, denominado póliza, la compañía se obliga, a cambio de una retribución, a que si la persona que contrata el seguro, por cualquier causa, sufre daños en su persona u otros bienes, a dicha persona, que figura como beneficiaria, obtendrá dinero dispuesto en la póliza.

**Tabla 37**

#### *Tipos de Seguros*

Clausula	Modalidades de Contratación	En la poliza Señala	Interesa Conocer	Carga de la Prueba
A	Todo riesgo	Las exclusiones	Los efectos	Compañía de seguro
B o C	Riesgos enumerados	Los riesgos a cubrir y las exclusiones	La causa	Asegurado

**Fuente:** Autoría propia

#### 10.3.1 Elementos de Contrato de Seguro

Según (Promperu, 2018) el seguro está formado por los siguientes elementos:

- **Elementos personales:** Las personas que están involucradas en el contrato son:
  - Asegurador. Es la empresa jurídica que acepta las consecuencias por medio de la percepción de un cierto precio llamado prima. La responsabilidad es indemnizar una vez que se haya comprobado el daño.
  - Tomador del Seguro: El asegurado, el tomador y beneficiario es la misma persona. Es la persona que compra el seguro y es quién va recibir la indemnización.
- **Elementos reales:**
  - Objeto/riesgo: Es un riesgo cubierto por un seguro y cumple las siguientes condiciones:
    - Ser determinado o determinable.

- Susceptible de valoración.

**El riesgo** es la posibilidad de que ocurra un evento sobre el producto del asegurado. Deben ser posible, cierto y lesivo.

**Prima:** En un contrato de seguro, es el precio que debe pagar el tomador de la póliza.

**Siniestro:** Es la realización del riesgo, cubierto por la contratación del seguro.

**Indemnización:** Es el pago que realiza la empresa aseguradora al beneficiario en función del riesgo asegurado.

#### - **Elementos formales**

**Póliza:** Este es el documento que formaliza el contrato de seguro de accidentes. Debes tener lo siguiente:

- Dirección del asegurado, nombres y apellidos.
- Especificar lo que se asegura.
- Naturaleza del riesgo cubierto.
- Determinación de los objetos asegurados y de su situación.
- Suma asegurada. Cantidad de la prima.
- Tiempo de duración del contrato.
- Información de los agentes que intervienen en el contrato.

### 10.3.2 *Liquidación de Siniestro Según Incoterm*

La liquidación de siniestro depende de lo que el exportador quiera asegurar antes cualquier siniestro.

#### a) **La cobertura de cada póliza es la siguiente:**

$$\text{Indemnización} = \text{Pérdida} \times \frac{\text{Suma asegurada}}{\text{Valor Asegurable}}$$

**Nota:** Seminario de Adex

**b) Los riesgos se determinan de la siguiente manera**

**Tabla 38**

*Riesgos*

Riesgo	Clausula C	Clausula B
Perdida o daño razonable atribuible a fuego o explosión	Si	Si
Encalladura, varadura, hundimiento, zozobra del buque o embarcación	Si	Si
Volcadura o descarrilamiento del medio de transporte terrestre.	Si	Si
Colisión o contacto del buque	Si	Si
Dscarga de la mercadería en un puerto de refugio	Si	Si
Terremoto, erupción volcánica o rayo	No	Si
Perdida o daño causado por sacrificio por averias gruesa	Si	Si
Echazon	Si	Si
Barrido de olas sobre cubiertas	No	Si
Entrada de agua de mar, lago o río en el buque, embarcación o bodega, lugar de almacenaje y contenedor.	No	Si
Perdida total de cualquier bulto caído al mar desde cubierta o caído mientras está siendo cargado en el, o descargado del buque.	No	Si

**Nota:** Información obtenida de Seminario de Adex

**10.4 Póliza de Seguros (Cobertura y Costo):**

Según la SBS y AFP hay 22 empresas de seguros registradas y certificadas, del cual las más conocidas para asegurar bienes de comercio exterior se encuentran: La positiva, Rímac seguros, Pacífico seguros, Mapfre Perú. Las empresas, mencionadas al estar registrada en la página de la SBS garantizan en poder asegurar las operaciones. A continuación, se realiza el método de ponderaciones para escoger a la empresas de seguros más adecuada y que garantice a la empresa ante cualquier siniestro.

**Tabla 39***Criterios de Selección*

Empresas de Seguros	Tasas de %	Valor Deducible	Emisión de Pólizas	Formas de Pago	Tiempo de Devolución de Siniestralidad
La positiva	0.18% del valor asegurado	1%	Electrónicas desde cualquier lugar.	Hasta 30 días de emisión	2 semanas Max si se tiene todos los requisitos.
Rimac Seguros	0.23% del valor asegurado	2.50%	Demora un día la emisión	Hasta 15 días de emisión	1 mes Max. Si se tiene todos los requisitos.
Pacifico Seguros	0.20% del valor asegurado	1.50%	Demora un día la emisión	Hasta 07 días de emisión	1 mes Max. Si se tiene todos los requisitos.
Mapfre Seguros	0.24% del valor asegurado	2.30%	Demora un día la emisión	Hasta 10 días de emisión	3-4 semanas Max. Si se tiene todos los requisitos.

**Nota:** Información obtenida de la SBS

**Tabla 40***Criterios de Selección de Aseguradoras*

Criterios	Interes %	La Positiva	Puntaje	Rimac	Puntaje	Pacific	Puntaje	Mapfre	Puntaje
Tasa %	30%	5	1.5	3	0.9	4	1.2	2	0.6
Deducible	10%	5	0.5	2	0.2	4	0.4	3	0.3
Emisión de pólizas	10%	5	0.5	4	0.4	4	0.4	4	0.4
Formas de pago	10%	5	0.5	4	0.4	2	0.2	3	0.3
Tiempo Devol. Siniestralidad	40%	5	2	3	1.2	3	1.2	4	1.6
<b>Total</b>	<b>100%</b>		<b>5.00</b>		<b>3.10</b>		<b>3.40</b>		<b>3.20</b>

En el cuadro anterior se realizó el método de ponderación y de acuerdo al puntaje obtenido se trabajará con la empresa La positiva, porque brinda más beneficios y rapidez para el aseguramiento de las órdenes.

Las pólizas serán emitidas a través de una solicitud que requiere determinada información para la emisión de póliza final de forma correcta. Entre los requerimiento que se exige son datos del importador y el exportador, número de factura, cantidad de bultos, pesos brutos, netos, naviera, Valor FOB, valor de flete, detalle de mercadería, fecha de embarque, fecha de llegada, entre otros.

La empresa contratará una póliza de seguro flotante tipo A, cubriendo los riesgos desde el almacén de la empresa hasta el puerto asegurando la entrega de mercancía al cliente.

### 10.5 Depósitos Temporales:

La aparición de los depósitos temporales está asociada a la creación de depósitos privados, estas empresas recepcionan la carga en una zona primaria aduanera, donde todo está bajo el control de la aduana peruana.

**Tabla 41**

*Terminales de Almacenamiento*

<b>Terminales de Almacenamiento</b>			
<b>Empresa</b>	<b>Servicio</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Teléfono</b>
Alconsa	Servicio de almacenamiento de depósito aduanero.	Av. Oscar R. Benavides 6121 Callao 15081	(01) 4528505
Imupesa	Almacenaje de todo tipo de carga, ya sea suelta o consolidada. Nos ocupamos de los servicios de descarga y embarque de	Av. Nestor Gambeta 5502, las 200 millas Callao	(51-1) 619-0200
Neptunia	contenedores FCL (Full Container Load) de una importación y exportación.	Av. Argentina 2085, Callao 07001	614-2800
Tramarsa	Cuenta con una terminal de almacenamiento y embarque de líquidos.	501 -502) Av. Paseo de la República 5895 (Interior 501 -502) Lima - 04000 Lima Miraflores	(511) 413-04000
Unimar S.A	Servicio de depósito temporal para la gestión de carga suelta o consolidada.	Av. Nestor Gambeta N° 5349, Callao.	(51 1) 6136500

En la tabla anterior se muestra terminales de almacenamiento y prestan los siguientes servicios: Almacenaje aduanero, manipuleos, aforo físico, fiscalizaciones, trasegados, fumigación, lavado de contenedor etc. Los principales depósitos aduaneros son: Alconsa, Imupesa, Neptunia, Tramarsa, Unimar S.A., entre otros.

## CAPÍTULO XI: INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

### 11.1 Puertos, Aeropuertos, o Terminales Terrestres Disponibles Para la Carga Peruana.

El ministerio de transporte y comunicaciones (MTC) es el responsable de definir la política pública y promoción de las infraestructuras en el país. Según (Ministerio de transporte y comunicaciones, 2021) muestra que el puerto garantiza el abastecimiento y distribución a los distintos sectores industriales del país, alcanzando un flujo de carga de 97.474.680 toneladas.

El Puerto del Callao se encuentra en el top 20 del sistema portuario, comenzando por las distintas zonas del norte atendidas por las estaciones APM, las cuales registraron un movimiento de carga de 17,8 millones de toneladas métricas; mantiene su posición por quinto año consecutivo con un 18,5% de participación a nivel nacional.

**Tabla 42**

*Movimiento de Naves Recibidas a Nivel Nacional*

Puerto	ene-21	ene-20	Variación % Enero 2021/2020
Callao	251	277	10.36%
Paita	64	65	1.56%
Matarani	42	43	2.38%
Pisco	27	34	25.93%
Salaverry	21	23	9.52%
Ilo	20	29	45.00%
Talara	12	21	75.00%
Bayóvar	13	12	-7.69%
San Nicolas	15	14	-6.67%
Eten	4	5	25.00%
Supe	5	6	20.00%
Zorritos	0	7	-
Chancay	1	2	100.00%
Huacho	0	0	-

En enero de 2021, el puerto del Callao recibió 257 naves, se observó un incremento de 10,36% respecto al mismo período del año pasado, cuando se registraron 250 naves por el Covid.

## **11.2 Análisis de Infraestructura Vial, Portuaria y Aeroportuaria del País**

### **Destino:**

#### **11.2.1 Infraestructura Aérea**

Según (ICEX , 2021) Chile cuenta con una red de 244 aerolíneas y aeropuertos, de los cuales 16 son redes principales. Aunque 8 de ellos son internacionales, el Aeropuerto de Santiago maneja la mayoría de los vuelos internacionales.

#### **11.2.2 Infraestructura Terrestre**

Chile cuenta con un amplio sistema de transporte con una red de 80.505 kilómetros, de los cuales sólo el 23% está pavimentado. Sin embargo, algunos lugares en Chile aún son aislados y solo se puede llegar por avión o barco. Los principales medios terrestres de comunicación son:

- Carretera Panamericana (ruta 5) que cruza el país de norte a sur, uniendo la frontera peruana con Puerto Montt y hasta Quellón en Chile.
- Ruta 6 8 que une Santiago con la ciudad portuaria de Valparaíso y Viña del Mar.
- Ruta 78 que une Santiago con la ciudad costera de San Antonio.
- Carretera Transandina (ruta 60 CH) que une Valparaíso con la Ciudad argentina Mendoza
- Ruta 7 que une Puerto Montt con Chaltén, Coyhaique y Villa O'Higgins.
- Ruta 9, que va desde Paso Baguales, Puerto Natales y Punta Arenas a Fuerte Bulnes.

En Chile las carreteras pagan peaje, el precio oscila entre 500 y 3000 pesos, dependiendo de la ruta y el día. En Chile el manejo es por la derecha, el cinturón de seguridad es obligatorio, la velocidad máxima es de 120 km/h, y en otras vías de 100 km/h.

### **11.2.3 Infraestructura Férrea**

Chile cuenta con más de 2200 kilómetros de vía férrea, cubriendo la zona del quinto al décimo. El servicio de trenes es de baja calidad, principalmente utilizado para mercancías. Grupo EFE trabaja actualmente en un proyecto de desarrollo ferroviario para mejorar los trenes de viajeros en el casco urbano con las obras de los proyectos A Nos y Rancagua Xpress, así como los trenes entre Alameda y Melipilla.

### **11.2.4 Infraestructura Marítima**

El transporte marítimo es muy importante. El 90% de las mercancías transportadas por mar utilizan las instalaciones portuarias y su central de comunicaciones intermodal. Chile cuenta con 13 empresas estatales y 29 puertos, actualmente, de las 13 empresas públicas, las empresas privadas participan en nueve como concesionarias pasivas. Principales puertos: Arica, Iquique, Antofagasta, Coquimbo, Talcahuano San Vicente, Valparaíso, San Antonio, Puerto Montt y Punta Arenas.

La información sobre el tráfico marítimo se puede encontrar en el sitio web de la Cámara de Comercio de Santiago. Este servicio conjunto le permite familiarizarse con la programación de vuelos aéreos y marítimos de los principales actores del mercado chileno

El transporte marítimo rara vez se utiliza como medio de transporte de personas, excepto en la región sur, que sirve de enlace entre diferentes islas. Una vez al mes, un barco viaja entre Valparaíso e Isla de Pascua, con parada en la isla Robinson Crusoe.

## **11.3 Descripción, Análisis de los Principales Puertos y Aeropuertos Incluyendo Rutas, Infraestructura, Capacidad, Restricciones, Servicios, Procedimientos, Costos, etc.:**

El puerto de Valparaíso tiene muchas actividades portuarias, el año pasado la Empresa Portuaria Valparaíso (EPV) movilizó 11.080.861 toneladas de mercancías, principalmente en contenedores.

La Bahía de Valparaíso tiene protección en el primer, segundo y tercer cuadrante y permanece desprotegida solo en el cuarto cuadrante. Además, se puede agregar que el área está protegida por montañas, especialmente la parte de Playa Ancha, y se ha creado un muelle, que puede reducir los daños que un tsunami puede causar en el puerto y en la ciudad misma.

El puerto de Valparaíso es importante para la actividad portuaria en Chile por su posición estratégica de cara al sector Asia-Pacífico y por su alto desempeño. El Puerto de Valparaíso recibió 62 % de carga recolectada de las provincias de Chile. Por lo tanto, la cantidad anual estimada de material recolectado en 2060 por el área de Valparaíso es de 169.436.384 toneladas.

**Tabla 43**

*Carga Anual Movilizada*

Año	T. de carga Com. Ext	Carga de transito	Total movilizado
2010	16,322,715	650,000	16,972,715
2011	17,607,227	675,848	18,283,075
2012	18,992,823	702,724	19,695,548
2013	20,487,459	730,669	21,218,128
2014	22,099,714	759,725	22,859,439
2015	23,838,845	789,937	24,628,782
2016	25,714,837	821,350	26,536,187
2017	27,738,460	854,012	28,592,472
2018	29,921,331	887,973	30,809,304
2019	32,275,982	923,284	33,199,267
2020	34,815,933	960,000	35,775,933
2030	59,746,654	1,152,000	60,898,654
2040	84,461,053	1,382,400	85,843,453
2050	118,771,961	1,658,880	120,430,841
2060	167,445,728	1,990,656	169,436,384

**Nota:** Información obtenida de CIS Asociados consultores en transporte

La participación de la empresa del puerto de Valparaíso en la zona en el 2021 fue del 49% en la recepción de mercancías, lo que lo convierte hoy en día en un puerto competitivo y con gran potencial a futuro. Esta terminal permite el acopio de 2,3 millones de TEU al año, lo que duplica la capacidad actual del puerto de Valparaíso.

**Tabla 44***Líneas Navieras*

Línea Naviera	Agente	Depósito	Días de Transito	Frecuencia de Salida
MSC	MSC PERU	LICSA	4	SEMANAL
HAMBURG SUD	COLUMBUS	ALCONSA	5	SEMANAL
COSCO PERU	COSCO	TPP	4	SEMANAL
CMA CGM	UNIMAR	UNIMAR	4	SEMANAL
HAPPAG LLOYD	TRAMARSA	DPWORLD	3	SEMANAL

**Figura 15***Ruta marítima de Callao - Valparaíso*

En cuanto a las embarcaciones, la frecuencia de salida del puerto del Callao se da en un tiempo de viaje de tres a cuatro días. Esto varía según la escala de las paradas antes de llegar al destino final de exportación.

## **11.4 Proceso de Importación y Nacionalización en el País Destino**

### **11.4.1 Trámites Aduaneros**

Según (Proecuador, 2021) señala que si el valor de mercancía es mayor a los US\$ 1,000 (FOB). Los documentos que se presentan son:

- Declaración de ingreso.
- Declaración jurada del importador sobre el precio de la mercancía.
- Conocimiento de embarque
- Factura comercial original.
- Aprobación del conocimiento de embarque original en nombre del agente de aduanas para permitir el despacho de mercancías.
- Certificado de seguro
- Lista de embalajes
- Certificado sanitario y fitosanitario
- Autorización de importación.
- Certificado de origen.
- Certificado de seguro.

La política exterior de Chile lo ha convertido en uno de los países más abiertos de América Latina al reducir y eliminar las barreras no arancelarias, las licencias e impuestos extranjeros especiales y los requisitos de documentación. Algunos productos están sujetos a licencias no restrictivas para garantizar el cumplimiento de las leyes nacionales.

### **11.4.2 Tarifas**

Según (Procolombia, 2021) indica que Chile se adopta la clasificación arancelaria del sistema internacional pactado para el pago de impuestos, la cual es ad valorem y se calcula de acuerdo al valor de las mercancías importadas de otros países bajo las reglas de CIF. Desde el 1 de enero de 2003 es del 6%, y para los países donde se ha celebrado un acuerdo comercial, el impuesto está exento del acuerdo cuando se presenta un certificado de origen.

Aparte de los aranceles, no existen impuestos extranjeros excepto el IVA, que en Chile es del 18%. Existen impuestos especiales para algunos productos, tales como: artículos de oro, platino o marfil, joyas, piedras preciosas o artificiales, lanas finas, alfombras o tapices finos, casas rodantes, caviar enlatado y sucedáneos, fuegos artificiales, armas de aire o gas y bebidas alcohólicas y similares. El impuesto general es del 15%, excepto las armas de fuego que tributan al 50%, los licores, piscos, aguardientes y destilados al 27% y las bebidas no alcohólicas al 13%.

#### **11.4.3 Impuesto al Valor Agregado**

El IVA se aplica tanto a los productos importados como a los nacionales. Esta tarifa es del 18% y se aplica a las mercancías importadas bajo las normas CIF. Las excepciones incluyen: productos de exportación, rubros financieros, reconocimientos o premios culturales, no comerciales, donaciones entre otros. El IVA en Chile era del 19%, pero desde 2003 ha vuelto a su nivel del 18% según la Ley 19888, publicada en el Diario Oficial el 13 de agosto de 2003.

#### **11.5 Datos de Proveedores de Servicios Logísticos en el País Destino:**

En el marco de este proyecto se realizaron entrevistas a diversos usuarios como funcionarios de aduanas, exportadores, navieras, empresas chilenas, consignatarios y se recopiló información sobre los servicios de las naves que ofrecen. A continuación se muestra una tabla que describe cada operador.

Tabla 45

*Proveedores de Servicios en el País de Destino.*

Empresa	Servicios	Descripción	Teléfono
<b>Agencias Universales S.A</b>	Logísticos, almacenaje, transporte y FFW	Brinda contenedores marítimos y módulos prácticos, seguros y resistentes.	56 9 89370409
<b>BROOM LOGISTICS S.A.</b>	Logísticos, tales como: bodega estructural, domos, consolidación y desconsolidación, conexión reefer, entre otros. Forwarder		56 9 61941987
<b>DYC SERVICIOS LOGÍSTICOS S.A.</b>	Transporte, Almacenaje de contenedores y carga, Desconsolidado y consolidado, Arriendo y venta de contenedores, Depósito de contenedores Hapag Lloyd	DyC se dedica al transporte de contenedores, recepción, almacenaje y a todos los servicios a la carga de importación Empresa con 16 años de experiencia en el área de transporte de carga. Cuenta con un aporte humano de excelencia y se ha especializado en MSC, empresa líder en el transporte marítimo de contenedores y soluciones logísticas, brinda un servicio profesional, eficiente y a medida de las necesidades de su negocio.	56 9 32297539
<b>D&amp;J LOGISTIC LIMITADA</b>	Transporte nacional e internacional de carga		56 9 98726021
<b>MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY</b>	Comercio Exterior, transporte marítimo y terrestre de mercancías.		56 412208010

**Nota:** Prochile

## CAPÍTULO XII: DISTRIBUCIÓN

### 12.1 Mapeo de la Secuencia Comercial Proveedor – Consumidor:

Con el fin de explicar los mapas de negocios relacionados con los patrones de consumo de snack de yuca por parte del proveedor y el comprador, se considerará lo siguiente.

#### 12.1.1 Descripción del Producto:

La empresa venderá un snack de 40 gramos de yuca, que es un producto rico, saludable, nutritivo y natural sin gluten, colorante y/o sabores. La yuca es consumida horneado, sancochado, tostado, y fritas mayormente. Este tubérculo tiene grandes propiedades nutricionales alcanzando gran reconocimiento a nivel mundial.

La yuca posee alto contenido de hidrato de carbono aportando energía al cuerpo, el cual es ideal para personas que hacen deporte y en situaciones de desgaste mental y físico. Este producto es recomendado para quienes cuidan su físico, porque está fabricado con aceite de girasol, el cual es saludable, para los que sufren de trastornos digestivos como acidez, gastritis y ulcera. Es rica en vitaminas y minerales y ayuda a las mujeres durante el embarazo y la lactancia debido a su alto contenido de vitamina B9.

La presentación del producto será en bolsa de aluminio sellada herméticamente de 40 gramos. El producto podrá ser consumido a cualquier hora del día en reuniones, eventos, porque es un producto ligero sin gluten y no contiene saborizantes ni colorantes que puedan provocar al consumidor algún malestar

#### 12.1.2 Segmentación

La empresa aplicará una estrategia de segmentación concentrada, ya que todos los esfuerzos se dirigen únicamente en una zona geográfica determinada para poder satisfacer las necesidades de forma diferente. Para la distribución, se utilizan varios factores, que se dividen en cuatro grupos:

- **Demográficamente:**

Se segmenta por grupos entre hombres y mujeres entre las edades de 18 y 44 años.

- **Geográficamente:**  
El producto que se venderá es el snack de yuca de 40 gramos el cual va dirigido a la región de Valparaíso – Chile.
- **Psicográficamente:**  
El consumidor chileno se ha vuelto consciente en las calorías y nutrientes que consume. Valora la calidad del producto, por esa razón las empresas han visto la necesidad de reducir empaque a una menor cantidad de calorías que consume en su día. Por tanto, el tipo de Consumidor es la clase media con poder adquisitivo.
- **Conductualmente:**  
El consumo de snack se produce en diferentes ocasiones como en fiestas, encuentros con amigos, meriendas. Además, se consume y demanda en tiendas, supermercado, entre otros.

### **12.1.3 Determinación de Precio**

Para fijar el precio, la empresa utiliza dos métodos, uno de los cuales se basa en la competencia, donde comprueba qué precios se ofrecen el mercado para un producto similar al nuestro. Luego se utiliza un método de costos, en el cual se calcula el costo unitario y se le suma el margen de utilidad de acuerdo a los precios de competencia. El precio de venta se determina sobre la base de INCOTERMS® FOB 2020. De acuerdo con estos Incoterms, la mercancía se entregará a bordo de buque.

### **12.1.4 Precios**

Los costos son los costos asociados con la fabricación del producto en su conjunto, dependiendo del precio es la cantidad que se espera pagar por el producto. Por lo tanto, la definición de Incoterms es un punto importante para establecer el riesgo y la responsabilidad de ambas partes.

**Tabla 46***Principales Precios a Nivel Mundial de la Partida 200899**(Precio por Tonelada En Dólares)*

Importadores	2017 Valor Unitario Importado, Dólar Americano/Toneladas	2018 Valor Unitario Importado, Dólar Americano/Toneladas	2019 Valor Unitario Importado, Dólar Americano/Toneladas	2020 Valor Unitario Importado, Dólar Americano/Toneladas	2021 Valor Unitario Importado, Dólar Americano/Toneladas
Estados Unidos de Américz	2,081.00	2,099.00	2,097.00	2,269.00	2,358.00
Japón	2,589.00	2,612.00	2,546.00	2,627.00	2,694.00
Países Bajos	1,337.00	1,234.00	1,293.00	1,426.00	1,403.00
China	3,744.00	4,487.00	4,429.00	4,518.00	4,774.00
Francia	2,033.00	1,810.00	1,841.00	1,971.00	1,946.00
Canadá	1,215.00		2,213.00	2,859.00	3,035.00
Chile	2,454.00	2,619.00	2,667.00	2,698.00	2,566.00

**Nota:** Información obtenida del sistema de información estadística Trade map

La tabla anterior muestra los principales países importadores y los precios por tonelada de la partida 200899 de los últimos cinco años a nivel mundial.

**Tabla 47***Principales Precios de las Exportaciones Peruanas de la Partida 2008999000**(Precio Por Kilogramos en Dólares)*

	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Importadores</b>	Valor Unitario Dólar Americano/Kilograms				
<b>Chile</b>	3.85	3.93	3.07	3.22	3.59

**Nota:** Información obtenida del sistema de información estadística Trade map

**Tabla 48***Principales Precios de Empresas Peruanas que Exportan en la Partida 2008999000**(Precio por Unidad en Dólares)*

Razón Social	País	Descripción Comercial 1	Descripción Comercial 2	Precio
INKA CROPS S.A	Estados Unidos	Yuca frita la cena salado	Caja x 12 UN X Bolsa 40g	0.52
INKA CROPS S.A	China	Yuca frita INKA Chips SB Salada	Caja x 15 UN x BLS 2 OZ	0.55
INKA CROPS S.A	Estados Unidos	Yuca frita la cena Salado	Caja x 12 UN X BLS 40 G	0.52
INKA CROPS S.A	Suecia	Yuca frita Renee Voltaire Salada Hos	Caja x 18 UN x BLS 67 G	0.60
INKA CROPS S.A	China	Yuca frita INKA Chips SB Salada	Caja x 15 UN x BLS 2 OZ	0.55
INKA CROPS S.A	Suecia	Yuca frita INKA Chips SB Salada	Caja x 18 UN x BLS 67 G	0.60
INKA CROPS S.A	China	Yuca frita hacendado salado Hos	Caja x 15 UN x BLS 2 OZ	0.55
INKA CROPS S.A	China	Yuca frita hacendado salado Hos	Caja x 15 UN x BLS 2 OZ	0.55
INKA CROPS S.A	España	Yuca frita Renee Voltaire Salada Hos	Caja x 15 UN x BLS 2 OZ	0.70
INKA CROPS S.A	España	Yuca frita hacendado salado Hos	Caja x 15 UN x BLS 80 G	0.70
INKA CROPS S.A	Suecia	Yuca frita hacendado salado Hos	Caja x 18 UN x BLS 67 G	0.60
INKA CROPS S.A	España	Yuca frita la cena Salado	Caja x 15 UN x BLS 80 G	0.70
INKA CROPS S.A	España	Yuca frita hacendado salado Hos	Caja x 15 UN x BLS 80 G	0.70
INKA CROPS S.A	Estados Unidos	Yuca frita la cena Salado	Caja x 12 UN X BLS 40 G	0.52
INKA CROPS S.A	España	Yuca frita hacendado salado Hos	Caja x 15 UN x BLS 80 G	0.70
INKA CROPS S.A	Chile	Yuca frita Inka Chips S&S Salada Hos	Caja x 12 UN x BOLSA 13	0.95
INKA CROPS S.A	Chile	Yuca frita Inka Ships CENCOSUD salado	Caja x 12 UN x BOLSA 13	0.95
INKA CROPS S.A	Chile	Yuca frita Inka Chips S&S Salada Hos	Caja x 12 UN BLS	0.95
INKA CROPS S.A	Chile	Yuca frita Inka Ships CENCOSUD salado	Caja x 12 UN x BOLSA 13	0.95
INKA CROPS S.A	Chile	Yuca frita Inka Ships CENCOSUD salado	Caja x 12 UN x BOLSA 13	0.95
INKA CROPS S.A	Chile	Yuca frita Inka Ships CENCOSUD salado	Caja x 12 UN x BOLSA 13	0.95

**Nota:** Información obtenida del sistema de información estadística Adex Data Trade

### 12.1.5 Promoción

La empresa colocará el producto en la mente del cliente a través de tres variables que son: la calidad, la novedad y la conveniencia. Además de realzar los beneficios que ofrece el producto por el valor nutricional que posee, entre los mecanismos de promoción que aplicará la empresa se encuentran:

#### a. Asistencia a ferias:

Al participar en una feria internacional se muestra el producto con el objetivo de captar clientes y dar a conocer las ventajas que tiene, además, las ferias permiten captar clientes potenciales en el mediano y largo plazo. Participar en exposiciones como ferias internacionales ayudará a la empresa a trabajar la marca.

Tabla 49

## Principales Ferias en Santiago de Chile

Ferias internacionales				
<b>PMA Fruittrade Latin America</b>	Ciudad: Santiago de Chile País: Chile	Sectores: Alimentación Fruta	Periodicidad: Anual Alcance: internacional	<a href="https://www.nferias.com/pma-fruittrade-latin-america/">https://www.nferias.com/pma-fruittrade-latin-america/</a>
<b>Espacio Food &amp; Service</b>	Ciudad: Santiago de Chile País : Chile	Sectores: Alimentación Comidas Hoteles Restaurantes Tecnologías para hoteles y restaurantes Servicio para hoteles y restaurantes	Periodicidad: Anual Alcance: Nacional	<a href="https://www.nferias.com/espacio-food-service/">https://www.nferias.com/espacio-food-service/</a>

**Nota:** Información obtenido del portal Nferias

**b. Envío de muestras:**

El distribuidor utilizará estrategias de muestra para posicionar el producto en diferentes tiendas, esto se hará de forma gratuita con el fin de promover el sabor y los beneficios del producto.

**c. Visitas comerciales:**

Visitar distribuidores ayudará a fortalecer las relaciones y mejorar las relaciones comerciales. Asimismo, visitar el país de destino ayudará a conocer mejor el mercado y evaluar en que feria participar.

**d. Agregados comerciales:**

El MINCETUR tiene como objetivo el apoyo a los comercializadores peruanos a exportar. Los consejeros comerciales están en varios países, y se detalla la información del consultor de negocios en Chile.

**Tabla 50***Oficina Comercial del Perú en Santiago de Chile*

<b>Oficina Comercial del Perú en Santiago</b>	
Director	Polanco Perez, Julio José
Correo	JPOLANCOMINCETUR.GOB.PE
Teléfono	56 2-27063567 27063560 56-958-797748
Anexo	(8) 4060
Dirección	Avenida los Militares 5001 - OF 801 -Las Condes, Santiago de Chile.

**Nota:** Información obtenido de MINCETUR**E. Rueda de negocios**

La ventaja que tiene las ruedas de negocio es que se realizan entre empresas similares, lo que permitirá conocer mejor a la competencia. Además, la rueda de negocio estrecha las relaciones comerciales y concretan negocios en dichas reuniones.

**F. Agentes comerciales**

Los agentes comerciales aplican estrategias para concretar ventas en nombre de la empresa. Será necesario un intermediario, porque conocen el mercado y construiría estrategias de ventas. Los agentes comerciales presentan las siguientes ventajas:

- Cuenta con experiencia en el mercado.
- Maneja carteras de clientes.
- Credibilidad frente a sus clientes.

**12.1.6 Estrategias de Marketing Digital**

La empresa, utilizará algunas estrategias digitales como:

- Google adwords
- Redes sociales (LinkedIn empresarial)
- Página web

**a. Google adwords**

Es un sistema basado en dar a las empresas la posibilidad de colocar anuncios en los resultados de búsqueda que las personas realizan en Internet. Las empresas pagan a Google por cada usuario que hace clic en su anuncio.

**b. Redes sociales**

Los sitios de redes sociales le permiten interactuar con una o más personas al mismo tiempo, incluso si están lejos.

**c. LinkedIn empresarial**

Es una red social profesional orientada a las relaciones comerciales y profesionales. En donde las empresas buscan promocionarse hacer networking y negocio. La empresa abrirá una cuenta para promocionar el producto y conseguir clientes potenciales.

**d. Página web**

La empresa creará una página web que servirá para presentar el producto e informar a los clientes acerca del producto. Este medio es muy fácil para los jóvenes y adultos. Los beneficios de tener página web son los siguientes:

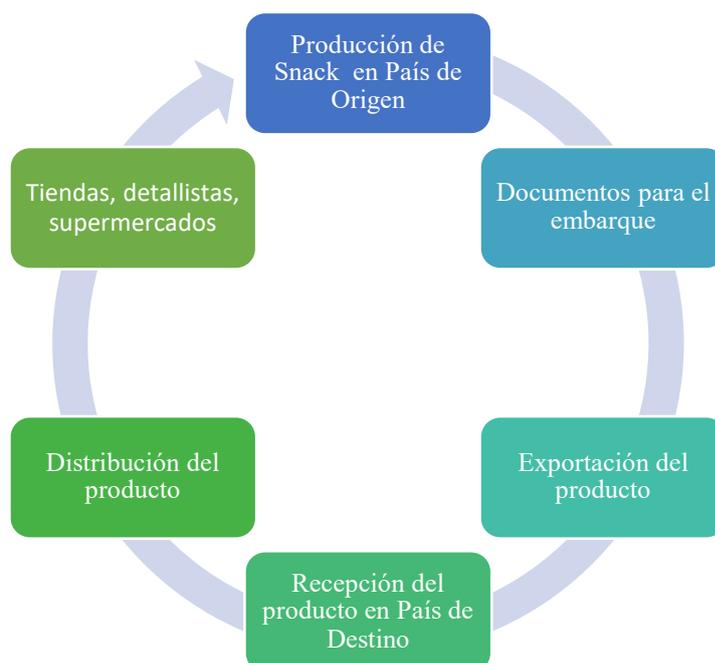
- Mejora la imagen corporativa de la empresa.
- Alcance a escala mundial.
- Posicionamiento en la mente del consumidor.
- Es económico.
- Disponible las 24 horas
- Facilidad en el proceso de compra online

**12.1.5 Distribución**

La distribución del alimento snack de yuca será indirecta a corto plazo y se espera una distribución directa a largo plazo. La empresa ingresará al mercado de Valparaíso-Chile de manera indirecta a través de un distribuidor que se encargará de vender el producto a la industria alimenticia (supermercados, tiendas, tiendas naturistas, etc.).

**Figura 16***Estrategia de Distribución Comercial*

L&C, es una nueva empresa en el mercado, ingresará al mercado chileno bajo su propia marca a través de un distribuidor chileno, este cuenta con experiencia en el rubro de alimentos de consumo masivo. El distribuidor venderá el producto de la siguiente forma:

**Figura 17***Distribución Física de la Empresa*

## **12.2 Identificación y Descripción de Canales de Distribución:**

El proceso de venta comienza con una cotización internacional, para el ellos es indispensable tener un contacto con el importador en mercado de destino con quien negociaras y acordaras la cantidad, forma de pago, plazos de entrega e Incoterms en los que se realizará la compra, entre otros. Se discutirá por teléfono y por escrito, cualquier acuerdo quedará notificado en los correos.

Una vez confirmada la comunicación inicial con el cliente, se acordará qué Incoterm se aplicará, la forma de pago será transferir al banco por adelantado el 40%, y el 60% restante deberá pagarse después de la llegada de la mercancía a zona primaria, asimismo, se informa al cliente que luego de hacer un depósito de la diferencia, podamos colocar el conocimiento de embarque a su nombre, y así pueda retirar la mercancía en el país de destino.

Una vez aceptados los términos acordados con el comprador, éste procederá con el proceso de compra, lo que permitirá que la entrega de la mercancía comience en el momento especificado en la oferta. A continuación, se muestra el formato basado en lo que el cliente acordó:

Tabla 51

*Ficha Técnica del Distribuidor*

Ficha de Perfil	
<b>Ciudad</b>	Valparaíso
<b>Contacto</b>	Bugs Confitería
<b>Dirección</b>	Calle Valparaíso, 993 Viña del mar - Chile
<b>Teléfono</b>	56 9 81571835
<b>Puntos de ventas</b>	Distribuidora Importadora
<b>Estrategia de compra</b>	<p>Cumplir con los estándares de calidad del producto, considerándose desde su producción, cosecha, textura, sabor, color, y presentación del producto con el objetivo de cumplir con las expectativas del consumidor.</p> <p>El precio dependerá de los costos logísticos que incurra en la exportación y de la negociación que se establezca con el importador y demás requisitos que impliquen.</p> <p>Negociación directa, convenios, intermediarios, agentes, detallistas, etc..</p>
<b>Geografía</b>	Valparaíso
<b>Producto</b>	Snack de yuca
<b>Proveedores</b>	<p>Asociación de productores, procesadores y comercializadores ecológicos del Valle del Mantaro.</p> <p>Carter S.A</p> <p>Poly bags Perú</p>
<b>Márgenes</b>	Los márgenes y comisiones dependerán de acuerdo a cada participante que fije su precio de tal forma que llegue al consumidor final.
<b>Plazos</b>	El plazo específico enmarcará de acuerdo a la solicitud del importador, cabe indicar que ello también depende de la demanda que se considere en el mercado local, asimismo se puede cumplir con la oferta exportadora y satisfacer las necesidades de los clientes.

**12.3 Canal con Mayor Flujo Comercial Para las Importaciones del Producto:**

Según (Trademap, 2021) Las exportaciones del Perú en el código arancelario 20089990, Chile se destaca como un importante comprador, registrando un incremento en las ventas en los últimos cinco años, lo que genera oportunidades de negocio para la empresa a través de rubros alimenticios. La exportación de snack de yuca se realizará a través de la distribuidora Bugs Confitería, por lo que se encargarán de comercializar el producto en supermercados, tiendas departamentales, tiendas especializadas y más. Ellos están dentro el canal comercial de importadores, distribuidores, mayoristas y minorista.

Es importante la relación y negociaciones entre el vendedor y comprador para tener un control de entrega de los productos para no desabastecer el mercado, porque ahora el mercado chileno le da diferentes usos y formas de consumo. Es por ello que se ofrecerá en diferentes canales de comercialización y zonas de venta.

Una vez identificados los canales de distribución para el mercado chileno, se definirán los siguientes: En primer lugar, el canal de distribución está conformado por el comerciante local que es el vendedor, y en segundo lugar, los mayoristas que abastecen a minorista, pequeños distribuidores, detallistas y bodegas dedicados a lwa venta de alimentos. En el caso de los bróker o agente comercial, participarán netamente en la venta, para facilitar el ingreso y la negociación y los contactos con los intermediarios.

#### **12.4 Identificación y Cuantificación de los Márgenes de Intermediación, Condiciones de Compra (60-90-120 días, INCOTERMS utilizados), volúmenes mínimos, etc.:**

El medio de pago para la exportación del producto es la transferencia bancaria (T/T) y la forma de pago será 40% a partir de la confirmación de la orden de compra y el 60% restante a la fecha de embarque. Para las empresas que recién inician sus operaciones en la exportación es recomendable porque reduce costos.

La empresa utilizará el FOB Incoterm, lo que significa que nuestra empresa enviará la mercancía hasta la borda de buque en el puerto de embarque especificado por el comprador, desde ese punto el riesgo de pérdida o daño de la mercancía correrá a cargo del comprador, así como todos los gastos posteriores. A continuación, se detallan las responsabilidades de la empresa vendedora y compradora.

**Tabla 52***Gastos de Logística*

Títulos	Salida de Fábrica	Transporte Principal no Pagado por en el Vendedor			Transporte Principal Pagado por en el Vendedor				Gastos Asumidos por el Vendedor		
		FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Incoترم/ coste	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Embalaje	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Carga de fábrica	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Antes de la entrega de la mercancía al transportista	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Aduana exportación	C	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutención al partir	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V	V
Transporte principal	C	C	C	C	V	V	V	V	V	V	V
Seguro de transporte	C	C	C	C	C	V	C	V	V	V	V
Manutención al llegar	C	C	C	C	C	C	C	C	V	V	V
Aduanas importación	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V
Al finalizar rutas	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V
Descarga fábrica	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	V

**Nota:** Información obtenida de Santander Trade Portal

El incoterm FOB 2020 se utilizará para la exportación de snack de yuca al mercado de Valparaíso – Chile. Según (Santander Trade , s.f.), el término FOB (Free on board – Cargado a bordo “Puerto de embarque convenido”), indica las responsabilidades del vendedor y comprador. El vendedor entrega la mercancía a bordo de buque especificado por el comprador en el puerto de embarque designado, los costos y riesgos que pudieran surgir se mantendrán hasta que la mercancía esté a bordo del buque, momento en el cual el vendedor asumirá los costos y riesgos.

Además, el vendedor debe proporcionar al comprador todos los documentos e información relacionada con la seguridad necesaria en el país y/o para enviar su mercancía y su transporte al destino final. Los documentos entregados son por cuenta y riesgo del comprador. A continuación se presenta una tabla que resume las obligaciones del vendedor y del comprador bajo el Incoterm FOB.

**Tabla 53***FOB Responsabilidades Vendedor y Comprador*

Formulaciones FOB	Charge	Ricks
Embalaje	V	V
Antes de la entrega de la mercancía en la aduana de exportación	V	V
Aduane exportación	V	V
Manutención transporte principal (carga)	V	V
Transporte principal	C	C
Seguro transporte	C	C
Manutención transporte principal (descarga)	C	C
Aduana importación	C	C
Al finalizar ruta	C	C

**Nota:** Santander Trade Portal

### **12.5 Perspectivas Esperadas en Materia de Evolución, Diversificación, Simplificación o Especialización de los Actores de los Canales de Distribución y Comercialización.**

Según (PROCOLOMBIA, 2017) La elección del canal de distribución y mercadeo debe hacerse de acuerdo a las características del producto y conocimiento del mercado chileno. Dado que los hábitos de gasto en Chile están influenciados por las tendencias europeas y estadounidenses, la relación calidad-precio es importante para ingresar al mercado chileno.

La distribución en Chile puede ser difícil debido a la lejanía del país, sin embargo, la región metropolitana de Santiago representa un 40% de personas en el país. Asimismo, los importadores, distribuidores y agentes trabajan en Santiago y Valparaíso, desde donde transportan mercancías a otras zonas del norte y sur del país.

Los agentes de ventas reciben una comisión por la venta realizada, mientras que los distribuidores reciben una ganancia por la diferencia entre el precio del exportador y la venta en el mercado. Antes de iniciar una relación comercial, se deben establecer los derechos, responsabilidades y privilegios adecuados, descripción al detalle de los servicios ofrecidos y el alcance geográfico. Los hipermercados, los

supermercados han experimentado un importante desarrollo en Santiago y en otras ciudades en los últimos años.

Una buena alternativa para la comercialización y distribución resultan productos como alimentos, ropa, cosméticos y, en general, es conveniente de usar. Estos centros comerciales tienen secciones especiales bien organizadas.

La modalidad de venta directa o telefónica aún no ha tenido un crecimiento significativo en el mercado chileno, principalmente por la falta de confianza de los clientes en el servicio de postventa. El 64% de comercio minorista permiten pedidos de compras en línea para sus productos. El 42% realiza transacciones seguras de pago electrónico. El 27% cobra expresamente una tarifa de envío al cliente. Los tiempos de entrega varían de 1 a 21 días, siendo el promedio de 68 horas. El 63% de las áreas registradas cubre todo el territorio del país y el 25% llega a cobertura mundial.

## **12.6 Tendencias Actuales y Su Implicación Para los Márgenes de Comercialización Exigencias de Compra y Competencia de Productos por Canal:**

### **12.6.1 Perfil del Consumidor**

Según (Santander Trade, 2019) el mercado de Chile se encuentra en crecimiento y esto implica una alta demanda del consumidor, además, la subida de sueldos y el acceso al financiamiento ha mejorado las condiciones de vida, lo que provoca que el consumo sea sostenible con respecto al gasto.

El consumidor chileno al realizar la compra toma en cuenta lo siguiente: El precio, la calidad, durabilidad, tecnología, servicio al cliente, una buena experiencia y disponibilidad de servicio. El consumidor chileno se encuentra en una fase de consumerismo en donde percibe la compra como estatus social, más que cubrir una necesidad.

Una particularidad del consumidor es el cuidado con el medio ambiente, es por eso que el factor ambiental es relevante al elegir un producto. Además, el consumidor del sur toma más importancia a las calorías y nutrientes de las comidas. Chile, con su ley de etiquetado de alimentos, quiere que la información sea clara y comprensible para el consumidor con "Alto en" delante de la etiqueta indicando si el producto

contiene sodio, grasas saturadas o azúcar. El 36.5% de los chilenos acepta que cambió sus opciones de comida tras el cambio de etiquetado.

Según estudios señala que el consumidor chileno inspecciona productos en línea para ejecutar una compra, el 79% busca excelentes precios, el 58% rapidez en la entrega, el 48% facilidad de devolución y el 48% seguimiento de envíos.

### **12.6.2 Cultura del Negocio**

Según (SIICEX, 2018) la comunicación intercultural es una herramienta elemental en los negocios para personas de diferentes países, por consiguiente para tener éxito es necesario conocer la cultura del país. El saber cómo es la cultura del país brinda oportunidad de desarrollar relaciones exitosas a largo plazo. En Chile las relaciones personales son importantes, porque antes de hacer negocios es crucial conocer a la persona y se frecuenta negociar con directivos de mando medio. Algunos puntos importantes se detallan a continuación que son de importancia para realizar negocios duraderos.

- La impresión de las tarjetas debe de estar en español y en inglés siempre.
- Se solicita con anticipación de 1 o 2 semanas para concretar una reunión.
- Llegar puntual a las reuniones, a pesar que la contraparte demore.
- Se utiliza la palabra señor o señora para dirigirse a la contraparte seguido del apellido.
- En una conversación se aprecia el lenguaje y la elocuencia.
- Utilizar las manos para gesticular
- El saludo se da con apretón de manos y besos en ambas mejillas en las mujeres.
- Aprovechar las oportunidades de socializar al terminar la semana en caso sea invitado.
- No hablar de temas políticos entre Argentina y Chile.

### **12.6.3 Mercado de Snack**

Según (Euromonitor internacional, 2020) los snacks salados en Chile se han incrementado en 7% en el 2020. Pese a que la ley de etiquetado entró en vigencia no ha cambiado el hábito de consumo, sino que esta categoría sigue manteniéndose en

crecimiento. En la toma de decisiones del consumidor no considera nueva información la etiqueta negra “altas en calorías”

La tendencia por el bienestar y la salud tuvo un efecto significativo en los aperitivos salados, la mayoría de deportistas redujeron el consumo de grasa y sal debido a la nueva ley de etiquetado disminuyendo el tamaño de empaque. Para permitirse estos consumos y cuidar su salud, los consumidores demandan porciones más pequeñas.

Asimismo, las pequeñas tiendas de comestibles fueron el canal de comercialización más importante para los snacks salados, con una participación del 53% en 2020, lo que demuestra que la mayoría de las ventas son compras compulsivas. Después siguieron los supermercados con una participación de 21 % en el valor, los hipermercados con una participación de 17% ocuparon el tercer lugar.

En los hipermercado y supermercados los precios son bajos, también hay una gran campaña promocional lo que hace el precio más competitivo. Asimismo, para que los consumidores chilenos puedan satisfacer sus necesidades se ha optado por ofrecer diferentes tamaños debido al impacto de salud por la ley de etiquetado. El consumo de snack se da en fiestas, encuentros con amigos, meriendas, consumo sobre la marcha, etc. Por último, para satisfacer al público que cuida su salud se introdujo alternativas saludables como productos bajo en grasas y sodio. La forma de vender productos de algunas compañías es que se elaboren con ingredientes naturales.

## CAPÍTULO XIII: MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

### 13.1 Inversión Fija

Las inversiones en activos fijos de la empresa son todos los activos fijos tangibles (inversiones en activos reales), activos intangibles fijos (inversiones en materia no físicas).

#### 13.1.1 Activos Tangibles

La empresa no invertirá en propiedades como terrenos o maquinarias, ya que el negocio de la empresa es la venta de snack de yuca, la cual no requiere de una planta industrial, sino de equipo administrativo y almacén. Las inversiones en activos tangibles incluyen equipo de cómputo de oficina, muebles y plomería.

**Tabla 54**

*Activos Tangibles (Expresado en Soles)*

Máquinas y Equipos	Unidad	Cantidad	Precio MN	Total	Dólares
Computadoras	Unidad	4	S/. 1,900.00	S/. 7,600.00	\$1,948.72
Ventiladores	Unidad	3	S/. 280.00	S/. 840.00	\$215.38
Impresora Multifuncional	Unidad	1	S/. 1,350.00	S/. 1,350.00	\$346.15
Microondas	Unidad	1	S/. 490.00	S/. 490.00	\$125.64
Pato hidráulico	Unidad	1	S/. 1,350.00	S/. 1,350.00	\$346.15
Extintores	Unidad	1	S/. 130.00	S/. 130.00	\$33.33
Luz de emergencia	Unidad	1	S/. 100.00	S/. 100.00	\$25.64
Cámara de seguridad	Unidad	3	S/. 490.00	S/. 1,470.00	\$376.92
<b>Total</b>				<b>S/. 13,330.00</b>	<b>\$3,417.95</b>

Máquinas y Equipos	Unidad	Cantidad	Precio MN	Total	Dólares
Computadoras	Unidad	4	S/. 1,900.00	S/. 7,600.00	\$1,948.72
Ventiladores	Unidad	3	S/. 280.00	S/. 840.00	\$215.38
Impresora Multifuncional	Unidad	1	S/. 1,350.00	S/. 1,350.00	\$346.15
Microondas	Unidad	1	S/. 490.00	S/. 490.00	\$125.64
Pato hidráulico	Unidad	1	S/. 1,350.00	S/. 1,350.00	\$346.15
Extintores	Unidad	1	S/. 130.00	S/. 130.00	\$33.33
Luz de emergencia	Unidad	1	S/. 100.00	S/. 100.00	\$25.64
Cámara de seguridad	Unidad	3	S/. 490.00	S/. 1,470.00	\$376.92
<b>Total</b>				<b>S/. 13,330.00</b>	<b>\$3,417.95</b>

Como se puede observar en el cuadro anterior se determina el monto que requiere la empresa por sus activos tangibles, el monto de cada rubro depende del tamaño de la empresa, empleados y actividades de venta de la empresa. El monto de estos fondos es de S/.27 589 soles.

### 13.1.2 Activos Intangibles.

Los activos intangibles son bienes abstractos que se encuentran dentro de la empresa y son necesarios para iniciar operaciones. Incluye formación de empresa, registro de marca en INDECOPI, diseño de página web, certificado DIGESA y registro de permiso de trabajo y defensa civil. A continuación, se muestran los activos intangibles de la empresa.

**Tabla 55**

*Activos Intangibles (Expresado en Soles)*

Gstos de Constitución	Unidad	Cantidad	Precio MN	Total	Dólares
Gastos Notariales Registrales	Intangible	1	S/. 1,250.00	S/. 1,250.00	\$320.51
Diseño de Página Web	Intangible	1	S/. 900.00	S/. 900.00	\$230.77
Marca	Intangible	1	S/. 639.40	S/. 639.40	\$163.95
Constitución de Empresa	Intangible	1	S/. 657.00	S/. 657.00	\$168.46
Licencia de Funcionamiento	Intangible	1	S/. 250.00	S/. 250.00	\$64.10
Certificado de Defensa Civil	Intangible	1	S/. 200.00	S/. 200.00	\$51.28
Certificado DIGESA	Intangible	1	S/. 92.00	S/. 92.00	\$23.59
<b>Total</b>				S/. 3,988.40	\$1,022.67

### 13.1.3 Capital de Trabajo

El capital de trabajo es el dinero que utiliza la empresa para pagar los gastos en los primeros meses hasta que la empresa recibe dinero. A continuación se muestra los costos que serán considerados como costos operativos durante los dos meses de operación.

**Tabla 56***Capital de Trabajo*

<b>Capital de Trabajo</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Bimestral</b>
Total capital de trabajo en dólares		S/. 17,115.61	S/. 25,432.88
Total capital de trabajo en soles		S/. 66,750.87	S/. 99,188.24
Capital de trabajo		S/. 63,750.87	S/. 96,188.24
Caja		S/. 3,000.00	S/. 3,000.00
<b>Costo de producto tercerizado</b>		<b>S/. 20,730.78</b>	<b>S/. 41,461.56</b>
Costo de producto tercerizado (unidad)	S/. 0.40	S/. 12,288.00	S/. 24,576.00
Materia Prima (kilogramos)	S/. 0.59	S/. 966.66	S/. 1,933.31
Transporte de materia prima de (kilogramos)	S/. 0.74	S/. 1,206.03	S/. 2,412.05
Transporte del maquilador hacia almacén (kilogramos)	S/. 0.50	S/. 1,156.00	S/. 2,312.00
Costo de empaque (unidad)	S/. 0.10	S/. 3,072.00	S/. 6,144.00
Etiquetado y rotulado	S/. 0.70	S/. 537.60	S/. 1,075.20
Empacado	S/. 0.20	S/. 153.60	S/. 307.20
Cinta de embalaje	S/. 3.00	S/. 9.00	S/. 18.00
Costo de caja (cartón corrugado) (unidad)	S/. 0.70	S/. 537.60	S/. 1,075.20
Suncho	S/. 66.30	S/. 66.30	S/. 132.60
Strech Film	S/. 18.00	S/. 18.00	S/. 36.00
Paletas	S/. 90.00	S/. 720.00	S/. 1,440.00
<b>Gasto personal</b>		<b>S/. 6,125.00</b>	<b>S/. 12,250.00</b>
Gerente General	S/. 2,500.00	S/. 2,500.00	S/. 5,000.00
Asistente Comercio Exterior y Logística	S/. 1,300.00	S/. 1,300.00	S/. 2,600.00
Asistente Ventas y Marketing	S/. 1,300.00	S/. 1,300.00	S/. 2,600.00
Auxiliar de almacén	S/. 1,025.00	S/. 1,025.00	S/. 2,050.00
<b>Materiales indirectos</b>		<b>S/. 1,415.00</b>	<b>S/. 1,494.00</b>
Recogedor (unidad)	S/. 6.00	S/. 6.00	S/. 6.00
Escoba (unidad)	S/. 10.00	S/. 10.00	S/. 10.00
Jabón Líquido (bolsa)	S/. 12.50	S/. 25.00	S/. 50.00
Paños (paquete)	S/. 10.00	S/. 10.00	S/. 20.00
Lejía (galón)	S/. 6.00	S/. 6.00	S/. 12.00
Papel Higiénico (paquete por 4 rollos)	S/. 38.00	S/. 38.00	S/. 76.00
Zapatos de seguridad	S/. 90.00	S/. 360.00	S/. 360.00
Uniformes	S/. 120.00	S/. 960.00	S/. 960.00
<b>Gastos indirectos</b>		<b>S/. 1,950.00</b>	<b>S/. 3,900.00</b>
Pago de alquiler de local	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 3,000.00

<b>Capital de Trabajo</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Bimestral</b>
Servicios (luz, agua, teléfono e internet)	S/. 450.00	S/. 450.00	S/. 900.00
<b>Costo de exportación</b>		<b>S/. 2,684.59</b>	<b>S/. 5,369.18</b>
Seguro de carga	S/. 366.60	S/. 366.60	S/. 733.20
Transporte del almacén hacia puerto	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 500.00
Certificado de origen	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 80.00
BL	S/. 115.05	S/. 115.05	S/. 230.10
Visto bueno	S/. 333.84	S/. 333.84	S/. 667.68
Descarga	S/. 117.00	S/. 117.00	S/. 234.00
Gastos administrativos	S/. 117.00	S/. 117.00	S/. 234.00
Comisión de aduana	S/. 448.50	S/. 448.50	S/. 897.00
Precintado	S/. 78.00	S/. 78.00	S/. 156.00
Almacén aproximado	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 1,200.00
Transferencia bancaria BCP	S/. 93.60	S/. 93.60	S/. 187.20
Manipuleo de la carga	S/. 40.00	S/. 40.00	S/. 80.00
Estiba para el despacho de carga	S/. 20.00	S/. 20.00	S/. 40.00
Fiscalización	S/. 20.00	S/. 20.00	S/. 40.00
Servicio de alquiler de montacargas	S/. 20.00	S/. 20.00	S/. 40.00
Unitarización de paletas	S/. 25.00	S/. 25.00	S/. 50.00
<b>Gastos administrativos</b>		<b>S/. 1,017.00</b>	<b>S/. 1,885.00</b>
Hojas bond (millar)	S/. 12.50	S/. 12.50	S/. 12.50
Archivadores (unidades)	S/. 7.00	S/. 56.00	S/. 56.00
Lapiceros (cajas)	S/. 9.00	S/. 18.00	S/. 18.00
Lápices (caja)	S/. 8.50	S/. 8.50	S/. 8.50
Perforador (unidades)	S/. 10.00	S/. 30.00	S/. 30.00
Engrapador (unidades)	S/. 8.00	S/. 24.00	S/. 24.00
Grapas	S/. 6.00	S/. 18.00	S/. 36.00
Control de calidad	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 1,200.00
Contabilidad	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 500.00
<b>Gastos de ventas</b>		<b>S/. 26,828.50</b>	<b>S/. 26,828.50</b>
Página web	S/. 500.00	S/. 500.00	
Espacio en la feria (Stand)	S/. 9,990.00	S/. 9,990.00	
Decoración del Stand	S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	
Pasaje Aéreo	S/. 1,560.00	S/. 1,560.00	
Hospedaje	S/. 499.50	S/. 499.50	
Movilidad	S/. 399.60	S/. 399.60	
Alimentación	S/. 599.40	S/. 599.40	

<b>Capital de Trabajo</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Bimestral</b>
Merchandising (folletos, tarjetas, regalitos) + Muestras	S/. 2,500.00	S/. 2,500.00	
Google Adword	S/. 1,080.00	S/. 1,080.00	
Rueda de negocio	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	
Comisionista	S/. 6,500.00	S/. 6,500.00	
Exigible		S/. 3,000.00	S/. 3,000.00
Garantía de local	S/. 1,500.00	S/. 3,000.00	

La tabla anterior muestra el costo de capital de trabajo de la empresa, siendo la inversión de dos meses S/ 99.188.24.

### 13.2 Inversión Total

La inversión total es la cantidad que la empresa utilizará para iniciar operaciones en el mediano plazo busca obtener una rentabilidad. En esta inversión se puede considerar el aporte propio, de accionistas.

**Tabla 57**

#### *Inversión Total*

Inversión Total	
Inversión tangible	S/. 27,589.00
Inversión intangible	S/. 3,988.40
Capital de trabajo	S/. 99,075.50
<b>Total</b>	<b>S/. 130,631.64</b>

La tabla anterior muestra que el monto total depende de la inversión de activos tangibles de S/. 27.589,00; inversión en activos intangibles por S/. 3988.40 y un capital de trabajo de S/. 99.188,24. Por consiguiente, se puede estimar que la inversión total necesaria para poner en camino el presente plan de negocios será de S/. 130,765.64. En cuanto a la estructura de inversión, se observa que el mayor valor es el capital de trabajo que representa un 76%, seguido de los activos tangibles con una participación del 21% y los activos intangibles con una participación de 3% del total.

### 13.3 Egresos

**Tabla 58**

#### *Matriz de Costos de Exportación*

Egresos (Expresado en US\$)	Tipo de cambio: 3.9			Costo total anual
	Enero	Febrero	Marzo	
<b>COSTO FIJO</b>	<b>910.59</b>	<b>910.59</b>	<b>910.59</b>	
Pago de alquiler de local	384.62	384.62	384.62	
Servicios (luz, agua, teléfono e internet)	115.38	115.38	115.38	
Útiles de limpieza e implementos de seguridad	362.82	362.82	362.82	
Gasto de ventas	47.77	47.77	47.77	

<b>Mano de Obra</b>	1711.86	1711.86	1711.86	
Mano de Obra Indirecta	1711.86	1711.86	1711.86	
<b>Materia Prima</b>	247.86	247.86	247.86	
Yuca	247.86	247.86	247.86	
<b>Costo de Producción</b>	3695.04	3695.04	3695.04	
Snack de yuca	3150.77	3150.77	3150.77	
Transporte de materia prima	247.86	247.86	247.86	
Transporte del maquilador hacia almacén	296.41	296.41	296.41	
<b>Costo de Venta y administración</b>	398.62	398.62	398.62	
Etiquetado y rotulado	137.85	137.85	137.85	
Gastos administrativos	260.77	260.77	260.77	
<b>Costo de Paletizado</b>	1134.08	1134.08	1134.08	
Cajas y divisiones	137.85	137.85	137.85	
empaque	787.69	787.69	787.69	
Rollo film	4.62	4.62	4.62	
Rollo zuncho	17.00	17.00	17.00	
Cinta de embalaje	2.31	2.31	2.31	
Pallet	184.62	184.62	184.62	
<b>Costo Total en Planta</b>	8098.04	8098.04	8098.04	24294.13
<b>Utilidad (%)</b>			4858.83	4858.83
<b>Gastos Aduaneros</b>				
Seguro de carga	366.60	366.60	366.60	
Transporte del almacén hacia puerto	250.00	250.00	250.00	
Certificado de origen	40.00	40.00	40.00	
BL	115.05	115.05	115.05	
Visto bueno	333.84	333.84	333.84	
Descarga	117.00	117.00	117.00	
Gastos administrativos	117.00	117.00	117.00	
Comisión de aduana	448.50	448.50	448.50	
Precintado	78.00	78.00	78.00	
Almacén aproximado	600.00	600.00	600.00	
Transferencia bancaria BCP	93.60	93.60	93.60	
Manipuleo de la carga	40.00	40.00	40.00	
Estiba para el despacho de carga	40.00	40.00	40.00	
Fiscalización	20.00	20.00	20.00	
Servicio de alquiler de montacarga	20.00	20.00	20.00	
Unitarización de paletas	20.00	20.00	20.00	
<b>Gastos de Exportación</b>	2699.59	2699.59	2699.59	8098.77
<b>Valor FOB</b>				37,251.73
N° de Unidades	30720	30720	30720	92160
			<b>Precio Unitario (dólares) (Valor FOB)</b>	<b>0.40</b>
			<b>Precio Unitario (soles) (Valor FOB)</b>	<b>1.58</b>

## 13.4 Ingresos

**Table 59**

*Presupuestos de Ingresos*

Años	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas en Soles	S/. 581,126.95	S/. 639,239.65	S/. 703,163.62	S/. 773,479.98	S/. 850,827.97
Ventas en Dólares	\$149,006.91	\$163,907.60	\$180,298.36	\$198,328.20	\$218,161.02
<b>Tasa de crecimiento</b>	0	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%

De acuerdo con la tabla anterior, el número estimado de ventas en cinco años aumentará según el crecimiento del 10%. Las ventas del primer año se calculan en base al precio de venta, el cual será S/ 1.58 de la cantidad de alimentos que se espera vender en el primer año, que es de 368,640 unidades.

## 13.5 Flujo de Caja Económico

**Tabla 60**

*Flujo de Caja Económico (Expresado en Soles)*

Flujo de Caja Económico	0	1	2	3	4	5
(Expresado en US\$)	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Ingresos		149,006.91	163,907.60	180,298.36	198,328.20	218,161.02
<b>Ingresos Totales</b>		<b>149,006.91</b>	<b>163,907.60</b>	<b>180,298.36</b>	<b>198,328.20</b>	<b>218,161.02</b>
Costo Total de Planta		97,176.53	106,894.18	117,583.60	129,341.96	142,276.15
Gasto de Exportación		32,395.08	35,634.59	39,198.05	43,117.85	47,429.64
<b>Egresos Totales</b>		<b>129,571.61</b>	<b>142,528.77</b>	<b>156,781.64</b>	<b>172,459.81</b>	<b>189,705.79</b>
Inversión	33,529.65					
<b>Flujo de Caja Económico</b>	<b>-33,529.65</b>	<b>19,435.31</b>	<b>21,378.84</b>	<b>23,516.72</b>	<b>25,868.39</b>	<b>28,455.23</b>

La tabla anterior muestra el flujo de caja económico, que incluye los ingresos operativos excluyendo los gastos operativos, lo que representa el efectivo de la

empresa. El flujo de efectivo económico no incluye la depreciación porque es el valor contable, mientras que el flujo de efectivo solo evalúa el valor líquido.

## 13.6 Evaluación Económica

### 13.5.1 Cálculo del Valor Actual Neto

VAN	S/ 54.812.64
-----	--------------

El Van es un indicador financiero que te indica la rentabilidad del proyecto en términos monetarios. Un van positivo como es nuestro caso significa que no solo se está recuperando la inversión inicial, sino que las expectativas de rentabilidad han sido superadas. Después de medir el flujo de caja y los costos futuros y actualizar a valor presente, se obtuvo una rentabilidad, por lo tanto, el proyecto es viable.

### 13.5.2 Cálculo de la tasa interna de retorno

TIR		59%
-----	--	-----

El TIR (tasa interna de retorno) es el rendimiento que proporciona el proyecto de inversión, es decir, el porcentaje de los beneficios que tendrá el fondo del dinero que no se retira del proyecto.

Los indicadores económicos de la empresa concluye que el negocio es rentable, ya que los resultados financieros reúne las condiciones que hacen que el proyecto sea rentable, por lo que se muestra a un VANE igual a S. / 54.812,64 soles y un TIR a 59 % y se cumple con las condiciones para que un proyecto sea viable que el VAN sea mayor a cero y que la TIR sea mayor al costo de oportunidad, por lo que se acepta el proyecto de exportación de snack de yuca.

## REFERENCIAS

- AFS INTERNATIONAL. (2014). *Agente de carga*. Obtenido de <http://fletesycobranza.com/wp-content/uploads/2014/07/Comercio-exterior-Abril-2014.pdf>
- Correa & Gomez & Cano. (2010). *Gestión de almacenes yb tecnologías de la información y comunicación*. Colombia: Universidad ICECI.
- Diario del exportador. (2019). *El seguro de transporte de mercancías*. Obtenido de <https://www.uv.mx/personal/josruiz/files/2014/05/EL-SEGURO-DE-TRANSPORTE-DE-MERCANCIAS.pdf>
- DIGESA. (2022). *Normas generales*. Obtenido de <http://www.digesa.minsa.gob.pe/>
- Dorta, Pablo. (2013). *Transporte y logística internacional*. Obtenido de [https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/7101/7101787/transporte\\_y\\_logistica\\_internacional\\_2013.pdf](https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/7101/7101787/transporte_y_logistica_internacional_2013.pdf)
- Euromonitor internacional. (2020). *Mercado de snack*. Obtenido de <http://www.portal.euromonitor.com/portal/analysis/tab>
- ICEX . (2021). *Informe económico y comercial Chile*. Obtenido de <file:///C:/Users/House/Downloads/DOC2020860161.pdf>
- Mendoza, C. & Alfaro, J & Paternina, C. (2015). *Manual práctico para gestión logística*. Obtenido de [file:///C:/Users/House/Downloads/Dialnet-ManualPracticoParaGestionLogistica-653185%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/House/Downloads/Dialnet-ManualPracticoParaGestionLogistica-653185%20(1).pdf)
- Mendoza, C. & Días, J. & Paternina, C. (2015). *Manual practico para gestión logística*. Obtenido de <file:///C:/Users/House/Downloads/Dialnet-ManualPracticoParaGestionLogistica-653185.pdf>
- Ministerio de agricultura y riego. (2017). Obtenido de <http://siea.minagri.gob.pe/calendario/#>
- Ministerio de comercio exterior y turismo. (2009). *Guía de envases y embalajes*. Obtenido de <https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad66DEB.pdf>
- Ministerio de transporte y comunicaciones. (2021). *Nueva y moder infraestructura portuaria para el país*. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1720646/BOLET%C3%8DN%2>

- 0N%C2%B0%20129%20-%20ENERO%20Y%20FEBRERO%20DE%202021.pdf
- Muther, R. (s.f.). *Distribución en planta* (Segunda ed.). Barcelona, España: Hispano europea.
- Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la agricultura. (2017). *Guía técnica para producción y análisis de almidón de yuca*. Obtenido de <http://www.fao.org/3/a-a1028s.pdf>
- Perú info. (s.f.). *Yuca: Propiedades y beneficios*. Obtenido de <https://peru.info/es-pe/superfoods/detalle/super-yuca>
- PROCOLOMBIA. (2017). *Guía para exportar a Chile*. Obtenido de <https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/26734.PDF>
- Procolombia. (2021). *Guía para exportar a Chile*. Obtenido de <https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/26734.PDF>
- Proecuador. (2021). *Guía comercial Chile*. Obtenido de [file:///C:/Users/House/Downloads/PROEC\\_GC2021\\_CHILE-comprimido.pdf](file:///C:/Users/House/Downloads/PROEC_GC2021_CHILE-comprimido.pdf)
- Promperu. (2013). *Desarrollo de ficha técnica de producto*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/capacitacion/2014-Ficha%20t%C3%A9cnica%20de%20productos%20-%20Inteligencia%20Comercial.pdf>
- PROMPERU. (2015). *Requisitos para exportar alimentos a Chile*. Recuperado el 02 de 05 de 2017, de [www.promperu.gob.pe](http://www.promperu.gob.pe)
- Promperu. (2018). *Gestión administrativa del comercio internacional*. Obtenido de <http://ficus.pntic.mec.es/fgot0003/gaci/resumenes/unidaddetrabajo12.pdf>
- Santander Trade. (2019). *Perfil del consumidor chileno*. Obtenido de <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/chile/llegar-al-consumidor>
- SENASA. (2016). *Rotulado*. Obtenido de <http://www.senasa.gob.ar/cadena-animal/bovinos-y-bubalinos/industria/productos-y-subproductos/leches-y-productos-lacteos-0>
- Servicio integrado de información de comercio exterior. (2016). *Rotulado*. Obtenido de [www.siicex.gob.pe](http://www.siicex.gob.pe)
- SIICEX. (2016). *Guía de requisito de acceso de alimentos a Chile*. Obtenido de <https://recursos.exportemos.pe/boletin/guia-requisitos-para-acceso-alimentos-chile-guia-exportador-2016.pdf>

SIICEX. (2018). *Guía país Chile*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/alertas/documento/doc/388135279radE6C28.pdf>

Sistema de información integrado de comercio exterior. (2016). *Guía de Requisitos de Acceso de Alimentos a Chile*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/Guia-Chile2016.pdf>

Trademap. (2021). *Exportaciones peruanas en la partida 2103909000*. Obtenido de [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS)

## ANEXOS

## Anexo 01: Formato de solicitud de reserva de nombre

 **ANEXO 1: FORMULARIO**

**SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA**

SEÑOR REGISTRADOR DEL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS:

Yo, \_\_\_\_\_ identificado con:

DNI  CIP  CE  OTROS \_\_\_\_\_ N° \_\_\_\_\_

en mi calidad de (titular  socio  abogado  notario  representante  domiciliado en \_\_\_\_\_, distrito de \_\_\_\_\_, Provincia de \_\_\_\_\_, ante Ud. con el debido respeto me presento y digo:

**SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA para:**

Constitución                       Modificación de Estatuto

Podrá indicar hasta 03 nombres y de forma opcional sus correspondientes abreviaturas tratándose de denominaciones.<sup>1</sup>

Sólo se concederá la reserva de un nombre (completo o abreviado) de forma excluyente.

<b><u>NOMBRE COMPLETO DE LA PERSONA JURÍDICA</u></b> OBLIGATORIO	<b><u>NOMBRE ABREVIADO DE LA PERSONA JURÍDICA</u></b> OPCIONAL
1. _____ _____	1. _____ _____
2. _____ _____	2. _____ _____
3. _____ _____	3. _____ _____

**TIPO DE PERSONA JURÍDICA: (Marque una opción)**

S.A       ASOCIACIÓN       S.R.L       COMITÉ       S. CIVIL

S.A.C       E.I.R.L       COOPERATIVA       OSB

OTROS (precisar el tipo de persona jurídica) \_\_\_\_\_

**NOMBRE (S) Y APELLIDOS DE TODOS LOS INTEGRANTES DE LA PERSONA JURÍDICA EN CONSTITUCIÓN O NOMBRE DE LA PERSONA JURÍDICA CONSTITUIDA EN CASO DE MODIFICACIÓN DE ESTATUTOS O NOMBRE DE LAS PERSONAS AUTORIZADAS PARA LA FORMALIZACIÓN (letra imprenta):**

_____	_____
_____	_____

Lima, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 20 \_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Firma del Solicitante

<sup>1</sup> También podrá solicitar la reserva de nombres ingresando a la página web [www.sunarp.gob.pe](http://www.sunarp.gob.pe) servicio en línea, donde podrá indicar hasta cinco (5) nombres y de forma opcional sus abreviaturas correspondientes a su caso.

 **PERU** PROGRESO PARA TODOS

## Anexo 02: Solicitud de registro de marca

qa

 <b>PERÚ</b>		 Presidencia del Consejo de Ministros	 <b>INDECOPI</b>
<b>DIRECCIÓN DE SIGNOS DISTINTIVOS</b>			
<b>SOLICITUD DE REGISTRO DE MARCA DE PRODUCTO / SERVICIO Y/O MULTICLASE</b>			
<b>1. DATOS DEL SOLICITANTE</b>			
<input type="checkbox"/> <b>PERSONA NATURAL</b>		<input type="checkbox"/> <b>PERSONA JURÍDICA</b>	
N° de Solicitantes (de marcar los datos de 1 solicitante marcar el Anexo A por cada solicitante adicional)			
Tipo de empresa (*) (marcar la correspondiente): <input type="checkbox"/> Micro <input type="checkbox"/> Pequeña <input type="checkbox"/> Mediana <input type="checkbox"/> Otra: _____			
Nombre o Denominación / Razón Social (conforme aparezca en el documento de identidad o de constitución):			
Nacionalidad / País de Constitución:		Documento de Identidad (marcar y llenar según corresponda: Persona Natural: DNI <input type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> / Persona Jurídica: RUC <input type="checkbox"/>	
Representante Legal (Lienzo obligatorio en caso de ser Persona Jurídica):			
Domicilio para envío de notificaciones en el Perú			
Dirección:			
Distrito:		Provincia:	Departamento:
Referencias de domicilio:			
Correo electrónico		Número de teléfono fijo	
Casilla electrónica (previa suscripción de contrato con Indecopi)		Número de teléfono celular	
<input type="checkbox"/> Se adjunta documentación que acredita representación. <input type="checkbox"/> Documentación que acredita representación ha sido presentado en el expediente N°: _____ <small>(Este expediente radica en el año de vigencia el año de 20 años, conforme a lo establecido en el artículo 40 de la Ley N° 27444)</small>			
<b>2. DATOS RELATIVOS AL SIGNO DISTINTIVO A REGISTRAR</b>			
<b>2.1. Tipo de Signo:</b> <input type="checkbox"/> Denominativa <input type="checkbox"/> Denominativa con grafía <input type="checkbox"/> Mixta <input type="checkbox"/> Tridimensional <input type="checkbox"/> Figurativa <input type="checkbox"/> Otros: _____	<b>2.2. Indicación del Signo (de ser solo denominativo)</b>	<b>2.3. Reproducción del Signo</b> <b>PEGAR REPRODUCCIÓN DE LA MARCA DENOMINATIVA CON GRAFÍA, MIXTA, FIGURATIVA O TRIDIMENSIONAL</b>  <small>No se pegan sobre copias del del mismo lenguaje, al color, legible sobre fondo blanco, tamaño mínimo: 10x10 o 10x15, y máximo: 10x100 y 10x150 píxeles.            Se consideran los colores que se aparecen en la reproducción adjunta salvo consultado en contrario en cada caso.</small>	
<b>2.4. Precise si desea proteger el color o colores como parte de la Marca:</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> (en caso de NO MARCAR alguna opción, se protegerán los colores que aparecen en la reproducción adjuntada)			
<small>(*) En acuerdo con el D.S. 013-2013-PR/INCOPI, será considerada como micro empresa, aquella que tenga ventas anuales no mayores a 150 U.T., pequeña empresa, aquella que tenga ventas anuales no mayores a 100 U.T., o empresas a 100 U.T., y mediana empresa, aquella que tenga ventas anuales no mayores a 100 U.T. ni mayores a 200 U.T.</small>			

## Anexo 03: Solicitud de licencia de funcionamiento

 <p><b>MUNICIPALIDAD</b> DISTRITAL DE SAN MARTÍN DE PORRES</p>	<b>FORMATO DE DECLARACIÓN JURADA PARA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO</b>  <i>LEY Nº 28976 - Ley Marco de Licencia de Funcionamiento y modificatorias</i> Versión 03	N° de expediente:	
		Página: 1 de 2	Fecha de recepción:
		N° de recibo de pago:	
		Fecha de pago:	

VER INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO (Página 2)

I MODALIDAD DEL TRÁMITE QUE SOLICITA [marcar más de una alternativa si corresponde]				
<b>Licencia de funcionamiento</b> <input type="checkbox"/> Indeterminada <input type="checkbox"/> Temporal Indicar el plazo: _____  <input type="checkbox"/> Licencia de funcionamiento más autorización de anuncio publicitario Tipo de anuncio (especificar) _____  <input type="checkbox"/> Licencia para cesionario N° de licencia de funcionamiento principal _____  <input type="checkbox"/> Licencias para mercados de abastos, galerías comerciales y centros comerciales		<b>Cambios o modificaciones</b> <input type="checkbox"/> Cambio de denominación o nombre comercial de la persona jurídica (Solo completar secciones II, III y V) N° de licencia de funcionamiento _____  Indicar nueva denominación o nombre comercial _____  <input type="checkbox"/> Transferencia de Licencia de Funcionamiento (Solo completar secciones II, III, V y adjuntar copia simple de contrato de transferencia)  N° de licencia de funcionamiento _____		<b>Otros</b> <input type="checkbox"/> Cese de actividades (Solo completar secciones II, III y V) N° de licencia de funcionamiento _____  <input type="checkbox"/> Otros (especificar) _____
II DATOS DEL SOLICITANTE				
Apellidos y Nombres/ Razón social				
N° DNI/ N° C.E.	N° RUC	N° Teléfono	Correo electrónico	
Dirección				
Av./ Jr./Ca./Pje./Otros	N°/Int./Mz/LL/Otros	Urb./ AA.HH./Otros	Distrito y Provincia	
III DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO				
Apellidos y Nombres		N° DNI/ N° C.E.	N° de partida electrónica y asiento de inscripción SUNARP (de corresponder)	
IV DATOS DEL ESTABLECIMIENTO				
Nombre comercial				
Código CIU *	Giro/s*	Actividad	Zonificación	

## Anexo 04: Declaración jurada de observancia de defensa civil

 <b>SOLICITUD DE INSPECCIÓN TÉCNICA DE SEGURIDAD EN EDIFICACIONES - ITSE Y DE EVALUACIÓN DE CONDICIONES DE SEGURIDAD EN ESPECTÁCULOS PÚBLICOS DEPORTIVOS Y NO DEPORTIVOS - ECSE</b>							
I.- INFORMACIÓN GENERAL							
I.1.- TIPO DE ITSE						I.2.- ECSE	
ITSE POSTERIOR AL INICIO DE ACTIVIDADES ( )				ITSE PREVIA AL INICIO DE ACTIVIDADES ( )		( )	
I.3.- FUNCION							
ALMACEN ( )	COMERCIO ( )	EDUCACION ( )	ENCUENTRO ( )	HOSPEDAJE ( )	INDUSTRIAL ( )	OFICINAS ADMINISTRATIVAS ( )	SALUD ( )
I.4.- CLASIFICACIÓN DEL NIVEL DE RIESGO							
ITSE Riesgo bajo ( )		ITSE Riesgo medio ( )		ITSE Riesgo alto ( )		ITSE Riesgo muy alto ( )	
ORGANO EJECUTANTE: SUB GERENCIA DE GESTION DEL RIESGO DE DESASTRES Y DEFENSA CIVIL							
N° EXPEDIENTE:							
FECHA PROGRAMADA PARA LA DILIGENCIA DE ITSE:				FECHA PROGRAMADA PARA LA DILIGENCIA DE ECSE:			
II.- DATOS DEL SOLICITANTE							
PROPIETARIO ( )		REPRESENTANTE LEGAL ( )		CONDUCTOR / ADMINISTRADOR ( )		ORGANIZADOR / PROMOTOR ( )	
NOMBRES Y APELLIDOS:							
DNI - CARNET DE EXTRANJERIA C.E. N°:							
DOMICILIO:							
CORREO ELECTRONICO:				TELEFONOS:			
III.- DATOS ADMINISTRATIVOS DEL ESTABLECIMIENTO OBJETO DE INSPECCIÓN							
RAZÓN SOCIAL:				RUC N°:			
NOMBRE COMERCIAL:				TELEFONOS:			
DIRECCIÓN / UBICACIÓN:				REFERENCIA DE DIRECCIÓN:			
LOCALIDAD:	DISTRITO:	PROVINCIA:		DEPARTAMENTO:			
BRO O ACTIVIDADES QUE REALIZA:				HORARIO DE ATENCIÓN:			
AREA OCUPADA TOTAL (M2):		NUMERO DE PISOS DE LA EDIFICACION:		PISO DONDE SE ENCUENTRA UBICADO EL ESTABLECIMIENTO OBJETO DE INSPECCIÓN:			
IV.- DOCUMENTOS PRESENTADOS							
ITSE POSTERIOR AL INICIO DE ACTIVIDADES ( )			ECSE HASTA 3000 PERSONAS ( )		ECSE MAYOR A 3000 PERSONAS ( )		
a) Recibo de pago ( )			a) Declaración Jurada suscrita por el solicitante, en el caso de persona jurídica o de persona natural que actúe mediante representación, el representante legal o apoderado debe consignar los datos registrales de su poder y señalar que se encuentra vigente.		( )		
b) Declaración Jurada de Cumplimiento de Condiciones de Seguridad en la Edificación ( )			b) Croquis de ubicación del lugar o recinto donde se tiene previsto realizar el Espectáculo.		( )		
ITSE PREVIA AL INICIO DE ACTIVIDADES ( )			c) Plano de la arquitectura indicando la distribución del escenario, mobiliario y otros, así como el cálculo de aforo.		( )		
a) Croquis de ubicación ( )			d) Memoria Descriptiva, incluyendo un resumen de la programación de actividades, del proceso de montaje o acondicionamiento de las estructuras, instalaciones eléctricas, instalaciones de seguridad y protección contra incendios y mobiliario.		( )		
b) Plano de arquitectura de la distribución existente y detalle de cálculo de aforo.			e) Protocolo de medición del sistema de puesta a tierra con vigencia no menor a un (1) año, en caso haga uso de instalaciones eléctricas.		( )		
c) Plano de distribución de Tableros Eléctricos, Diagramas Utilitarios y Cuadro de cargas.			f) Constancia de operatividad y mantenimiento de extintores, firmado por la empresa responsable.		( )		
d) Certificado vigente de medición de resistencia del sistema de puesta a tierra.			g) Plan de Seguridad para el Evento, que incluya el Plano de señalización, rutas de evacuación y ubicación de zonas seguras para los asistentes al evento.		( )		
e) Plan de Seguridad del Objeto de Inspección.			h) Declaración Jurada de instalación segura del sistema de gas licuado de petróleo (GLP), en caso corresponda.		( )		
f) Memoria o protocolos de pruebas de operatividad y/o mantenimiento de los equipos de seguridad y protección contra incendio.					( )		