



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE TRUCHA ENLATADA
FILETEADA EN ACEITE VEGETAL A EE. UU”**

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

PRESENTADO POR:

Bach. HUAMÁN LIZANA, ZAIDA

<https://orcid.org/0000-0002-4185-0429>

ASESOR:

Mg. CORILLA CONDOR, MARGOT CECILIA

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

**HUANCAVELICA - PERU
2022**

Dedicatoria

A mi querido padre y hermanos, que son el soporte principal para desarrollarme dentro de la vida profesional en la cual me encuentro, debido a que sin la motivación de ellos seria casi imposible obtener el logro de mis objetivos planteados.

Agradecimiento

Primeramente, mi agradecimiento va hacia Dios por derramar su bendición sobre mi familia y mi persona. Así mismo agradecer a la universidad por brindarme sus establecimientos y recursos con los cuales pude desenvolverme dentro del desarrollo de mi vida profesional.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de suficiencia profesional titulado “**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE TRUCHA ENLATADA FILETEADA EN ACEITE VEGETAL A EE. UU**”, esta referido al proceso que se efectúa en la exportación de la trucha enlatada hacia los EE. UU, ya que se presenta un incremento en la demanda de este producto dentro del país al que se exporta, ya que el proceso de acuicultura que se desarrolla dentro del país se realiza de manera factible y objetiva lo cual garantiza la calidad del producto.

La región dentro de la cual nos encontramos esta realizada como un ambiente adecuado para poder desarrollar la actividad de producción y desarrollo de la trucha, esto debido al que nuestro ecosistema permite que los aspectos físicos y cualitativos como el tamaño, sabor y color de la trucha sean superiores en comparación con las otras regiones en las cuales existe la producción de esta especie.

El incremento de la demanda de este producto en las exportaciones hacia los EE. UU, es relevante para los productores ya que les permite mejorar sus actividades a través de nuevas estrategias y metodologías que mejoren la producción y así se pueda obtener un producto de calidad que este enmarcado dentro de las exigencias que se presentan en el mercado en el cual se desenvuelve el producto. Es así que existe la necesidad de poder desarrollar un proyecto dentro del cual se reconozcan todos los métodos adecuados que faciliten a los productores a mejorar la eficiencia y eficacia de sus procesos productivos en la exportación del filete de trucha.

El objetivo fundamental de este trabajo es fomentar la exportación de trucha enlatada fileteada en aceite vegetal a través de un proceso que este acorde con nuestra realidad el cual beneficie de manera significativa a los productores de la localidad. Este trabajo cuenta con trece capítulos dentro de los cuales se detalla todo el proceso que implica la producción y exportación de la conserva de trucha arcoíris en aceite vegetal.

Finalmente se presentan las conclusiones a las cuales se llegó después de haber realizado el proyecto.

RESUMEN

El presente trabajo se sufiencia profesional titulado “**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE TRUCHA ENLATADA FILETEADA EN ACEITE VEGETAL A EE. UU**”, pretende dar a conocer la realidad en la cual se encuentra la exportación de filete de trucha enlatado en aceite vegetal dentro de los EE. UU. Determinando en primera instancia la situación en la cual se encuentra el desarrollo productivo de la trucha dentro de nuestra localidad, así como también el proceso que se desarrolla hasta la obtención del filete de trucha.

Así mismo, está enmarcado en desarrollar un plan estratégico para la actividad de exportación de este producto dentro de nuestra región, ya que la acuicultura está dentro de las actividades que son consideradas de subsistencia para la población dentro de nuestra región, esta producción genera ingresos considerables dentro de las pequeñas empresas en las cuales se desarrolla la producción.

Dentro de los estudios que se realizan sobre el filete de trucha, nuestra región está considerada como la más eficiente dentro de todo el territorio, ya que cubrimos una gran parte de toda la producción nacional, por lo cual es de suma importancia desarrollar métodos que aporten de manera relevante y significativa en los procesos que se vean involucrados en la producción del filete de trucha. Basados en estos hechos existe una gran cantidad de pequeñas empresas que desarrollan este tipo de producción y las cuales buscan estrategias que permitan mejorar la producción y de esta manera ofrecer al mercado nacional e internación un producto de calidad que esté en condiciones de satisfacer las exigencias del cliente.

ABSTRACT

The present work of professional proficiency entitled "PROJECT FOR THE EXPORT OF CANNED RAINBOW TROUT IN VEGETABLE OIL TO THE USA", is aimed at developing a strategic plan for the export of trout from the department of Huancavelica. Aquaculture in Peru is considered a means of subsistence and food security to alleviate poverty, which generates sources of income for families dedicated to fish farming, they have production potential and a high nutritional value, especially the rainbow trout. In a brief analysis, Peru efficiently meets the conditions of a Mediterranean country by not having a sovereign exit to the sea and an abundant fishing production, which only covers the internal consumption of trout with local fish production, initially resorting to the great variety and abundance of its rivers in the east and south of the country, the exploitations were found with fish resources from lakes and rivers of the Territory. Based on this approach, there are several companies that channel all their production to export canned trout in vegetable oil to the United States market, which goes through many quality filters and other requirements that are defined for this process.

Índice General

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
Índice General	viii
Índice de tabla	xi
Índice de Figuras.....	xiv
CAPÍTULO I.....	1
1. PRODUCTO PARA EXPORTAR:	1
1.1. Ficha técnica del producto a exportar	4
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	6
1.3. Flujo grama del proceso productivo	9
2. APROVISIONAMIENTO.....	14
2.1. Proveedores potenciales.....	14
2.2. Matriz de Selección de Proveedores de Materia Prima.....	19
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición	24
Costo de servicios	25
Materiales de Limpieza.....	25
Gastos de mano de obra	26
3. ALMACENAMIENTO	27
3.1. Estrategias de Almacenamiento.....	28

3.2.	Lay- out de almacén.....	28
3.3.	Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	30
3.4.	Costo fijo de almacén.....	31
4.	ROTULADO Y ETIQUETADO.....	32
4.1.	Modelo de rotulado de producto.....	33
4.2.	Normas Vigentes Aplicables al Rotulado y Etiquetado.....	35
4.3.	Diagrama del Proceso de Rotulado.....	37
4.4.	Tiempos y Costes del Proceso de Rotulado y Etiquetado.....	38
5.	EMPAQUE.....	60
6.	EMBALAJE.....	66
6.2.	Selección de embalaje.....	68
6.3.	Proceso de Embalaje del Producto.....	68
6.4.	Tiempos y Costes del Proceso de Embalaje del Producto.....	70
7.	UNITARIZACIÓN.....	73
7.5.	Tiempos y Costes del Proceso de Paletización.....	77
8.	CONTENEDORIZACIÓN.....	79
8.1.	Ficha técnica de seleccionado.....	80
8.6.	Tiempo y Costes del Proceso de Contenerización.....	85
9.	TRANSPORTE.....	86
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	91
10.1.	Agentes de aduana.....	91
10.2.	Costo de agenciamiento.....	92
10.3.	Aseguradoras.....	93

10.4. Póliza de seguros.....	93
10.5. Terminales de almacenamiento	94
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	96
12. DISTRIBUCIÓN	102
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN	110
13.1. Costos de exportación anual.....	110
14. EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	114
14.1 Financiamiento	115
14.2 Cronograma de deuda.....	115
14.3 Estado de Resultados	116
14.4 Flujo de Caja	118
14.5 Costo promedio ponderado del capital	119
14.6 Evaluación económica y Financiera del proyecto	120
15. CONCLUSIONES	123
16. BIBLIOGRAFÍA.....	125

Índice de tabla

Tabla 1: Componente Nutricional del filete de Trucha	3
Tabla 2: Comparación Nutricional del filete de trucha con otras carnes	3
Tabla 3: Ficha Técnica del Producto a Exportar	4
Tabla 4: Partida Arancelaria de la Trucha	6
Tablas 5: Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2022	6
Tablas 6: Convenios internacionales de la partida 1604.11.00.00	7
Tablas 7: Restricciones y Prohibiciones para el ingreso y salida al país de las mercancías de la Subpartida Nacional 1604.11.00.00	7
Tablas 8: Consulta de Resoluciones de Clasificación Arancelaria	8
Tabla 9: Ficha Técnica del Proveedor de Materia Prima	15
Tabla 10: Ficha Técnica del Proveedor de Envases de Lata.....	16
Tabla 11: Ficha Técnica del Proveedor de Aceite Vegetal	17
Tabla 12: Ficha Técnica del Proveedor de Conservante	18
Tabla 13: Matriz de Selección de Proveedores	19
Tabla 14: Costos de Materia prima y CIF	24
Tabla 15: Costos de servicios.....	25
Tabla 16: Materiales de Limpieza.....	25
Tabla 17: Gastos de mano de obra	26
Tabla 18: Costo de mobiliario	30
Tabla 19: Modelo de Rotulado.....	34
Tabla 20: Diagrama del Proceso de Rotulado	37

Tabla 21: Diagrama Tiempos y Costos de Rotulado y Etiquetado	59
Tabla 22: Diagrama del Proceso de Empaque	62
Tabla 23: Diagrama de Tiempos y Costos de Empaque	64
Tabla 24: Ficha Técnica de embalaje seleccionado	67
Tabla 25: Diagrama del Proceso de Embalaje	68
Tabla 26: Diagrama de Tiempos y Costos del Proceso de Embalaje	71
Tabla 27: Ficha Técnica del Proveedor de Pallet	74
Tabla 28: Diagrama del Proceso de Paletización	76
Tabla 29: Diagrama de Tiempos y Coste del Paletizado	78
Tabla 30: Ficha Técnica de la empresa de Contenedores	80
Tabla 31: Diagrama del Proceso de Contenerización.....	81
Tabla 32: Costos Logísticos	83
Tabla 33: Diagrama de Tiempos y Costes de Contenerización.....	85
Tabla 34: Ficha Técnica del Proveedor de transporte	87
Tabla 35: Costo de Transporte Interno	88
Tabla 36: Agentes Aduaneros	92
Tabla 37: Costos de agenciamiento	92
Tabla 38: Terminales de Almacenamiento del Puerto Callo	95
Tabla 39: Principales puertos del Perú	96
Tabla 40: Principales puertos de estados unidos	97
Tabla 41: Costos de exportación anual	110
Tabla 42: Remuneración del personal	111
Tabla 43: Capital de Trabajo	112

Tabla 44: Inversión Total	113
Tabla 45: Financiamiento	115
Tabla 46: Cronograma de deuda.....	115
Tabla 47: Estado de Resultados.....	117
Tabla 48: Flujo de caja	118
Tabla 49: Costo promedio ponderado del capital	119
Tabla 50: Evaluación económica y Financiera del proyecto	120
Tabla 51: Establecimiento del precio de venta	122

Índice de Figuras

Figura 1: Principales Países Importadores de filete de trucha enlatado.....	2
Figura 2: Flujograma del Proceso Productivo de la trucha.....	9
Figura 3: Flujograma del Proceso Productivo de la elaboración de la Conserva .	10
Figura 4: Mesa de trabajo antes de almacenar en congelador	29
Figura 5: Congeladora industrial para conservar los productos	29
Figura 6: Enlatado en hojalata	29
Figura 7: Enlatado de la trucha en filetes almacenado en la congeladora	30
Figura 8: Etiqueta del producto	35
Figura 9: Modelo del empaque “la rica trucha”	61
Figura 10: Presentación de caja de cartón corrugada.....	62
Figura 11: Proceso de Paletización	75
Figura 12: Plano de estiba del pallet	76
Figura 13: Plano de estiba en contenedor.....	82
Figura 14: Furgoneta Refrigerante	87
Figura 15: Modelo de Póliza de Seguros	94
Figura 16: Ruta costa Este EE. UU.....	99
Figura 17: Líneas marítimas.....	100
Figura 18: Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	103
Figura 19: Canales de Distribución en una Exportación.....	105
Figura 20: Proceso de Promoción y Publicidad.....	108
Figura 21: Producto similar	122

CAPÍTULO I

PRODUCTO PARA EXPORTAR:

TRUCHA ENLATADA FILETEADA EN ACEITE VEGETAL A ESTADOS UNIDOS

Según SANIPES (2022), indica que la trucha es una variedad común dentro del desarrollo de la acuicultura, basa en actividades en jaulas flotantes y estanques ya que deriva de la producción la cual se desarrolla dentro nuestra región ya que esta presenta un clima que es favorable para su producción, la trucha arco iris fue introducida al Perú en la década de 1920 que pertenece a la familia salmonidae a través de los departamentos Junín y Pasco

Dentro de nuestro país y la región se desarrollan aspectos que dan un valor significativo dentro de los cuales podemos mencionar a los recursos naturales, mano de obra, medio ambiente, estos valores agregados son factores que son aprovechados en la producción para poder obtener mejores beneficios, por ello que todas las empresas que desarrollan estas actividades dentro de la región enfocan su atención en estos recursos. Por otro lado, es necesario fijar también la atención en aspectos técnicos los cuales ayudan a mejorar las metodologías que se desarrollan en la producción mejorando el desempeño de las actividades y fomentando una mayor inversión dentro del mercado estadounidense al cual se busca incurrir de manera permanente. (PRODUCE, 2014).

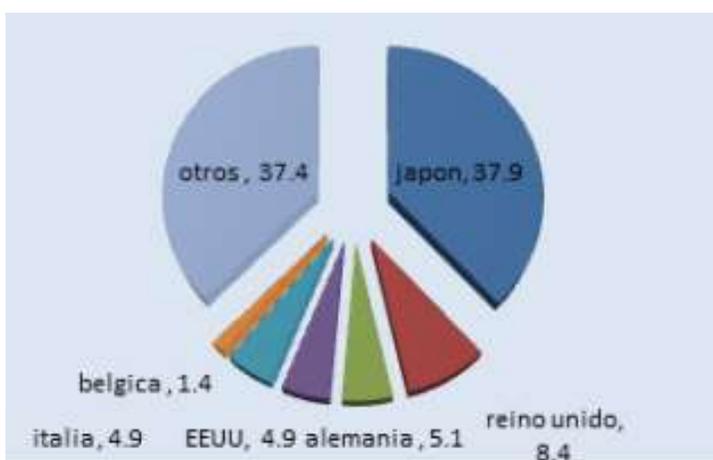
Estudios frecuentes acerca del filete de trucha afirman que esta posee aspectos relevantes gastronómicos que son favorables dentro del mercado de los EE. UU, ya que este es un mercado dentro del cual el consumo de trucha se hace en todas sus variedades fresco, fileteado, entero, procesado, enlatado y ahumado. Esto debido a que los importadores tienen conocimiento del proceso productivo, lo cual es un aspecto fundamental para tomar como iniciativa de una importación de un producto de calidad el cual pueda estar acorde con todos los aspectos que requiere el mercado.

Tomando en consideración esta información podemos pensar en desarrollar la exportación de filete de trucha enlatada ya que esta contiene una composición alta en su valor orgánico y agregado y el mercado donde podemos desarrollarlo es el estadounidense.

Existen diversos países a los cuales se les da la categoría de principales en cuanto a la exportación de la trucha enlatada, podemos apreciar a los siguientes:

Figura 1

Principales Países Importadores de filete de trucha enlatado



Nota: Obtenido de MINPRO (2019)

Las exportaciones pesqueras y acuícolas acumuladas a abril del año 2022 sumaron una valoración total de US\$ 2.804,4 millones, ello significa un superávit de un 26,4% respecto al mismo mes de 2021

Valor nutricional de la trucha

(Sánchez, 2004) indica que la trucha es muy cardiosaludable y nutritivo sabor suave bajo grasa (3%). Es una buena fuente de ácidos grasos omega 3 con una mínima cantidad de colesterol, así mismo dentro de su composición resalta el valor nutricional y proteínico que son fundamentales dentro de un alimento saludable que contribuya a llevar una dieta adecuada a los consumidores.

Tabla 1

Componente Nutricional del filete de Trucha

Composición por 100 gramos de porción	
Calorías	89.88
proteinas	(g) 15.7
Grasas	(g) 3
G. saturadas	(mcg) 0.4
G. monoinsaturadas	(mcg) 0.7
G. polinsaturadas	(mcg) 1
Hierro	(mg) 1
Magnesio	(mg) 28
Cinc	(mg) 0.8
Potasio	(mg) 250
Fosforo	(mg) 250
B1 o vitamina	(mg) 0.1
B2 o riboflavina	(mg) 0.1
B3 o niacina	(mcg) 5.1
Vitamina A	(mcg) 14

Nota. Fuente: MINPRO 2019

Tabla 2

Comparación Nutricional del filete de trucha con otras carnes

	VACA	POLLO	CERDO	OVINO	TRUCHA
proteína	17.0%	14.5%	14.5%	16.4%	18.5%
grasa	21.8%	37.3%	37.3%	31.1%	1.0%
minera	1.0%	0.7%	0.7%	1.0%	3.0%
humedad	70.2%	46.8%	46.8%	50.6%	75.0%

Nota: Elaborado por el investigador

El propósito por lograr es que el filete de trucha enlatado tenga una posición adecuada dentro del mercado estados unidos, debido a que dentro de este país se presenta un alza en los precios promedios a través de los últimos periodos generando una fuerte demanda y una estabilidad en la venta de este producto. Últimamente se han venido desarrollando campañas y promociones dentro de los Estados Unidos en los cuales se da a conocer todas las características resaltantes del filete de trucha enlatado para poder mejorar el posicionamiento del producto en ese país y generar un mercado estable dentro de su población.

1.1. Ficha técnica del producto a exportar

Según Luque (2016), menciona que la ficha técnica está considerada como aquella información plasmada en un documento el cual da a conocer los caracteres principales y composición de un producto, se especifica toda la información detallada acerca del producto.

El producto que se va a exportar es el filete de trucha enlatada en aceite vegetal y sal. Tomando en consideración lo antes mencionado procedemos a elaborar la ficha técnica del producto la cual se muestra a continuación.

Tabla 3

Ficha Técnica del Producto a Exportar



**FILETE DE TRUCHA
ENLATADA EN
ACEITE VEGETAL**



“LA RICA TRUCHA”

Nombre de la empresa	La Rica Trucha S.A.C.
País de origen	Perú
Lugar de origen	Huancavelica Perú
Lugar de despacho	Callao – Lima
Contacto	Huaman Lizana Zaida – Gerente General – <u>zaidah@gmail.com</u>
Teléfono	935 943 085
Sitio web	<u>www.laricatrucha.com</u>
Nombre comercial	La Rica Trucha
Dirección	Jr. García de los Godos 428 – Cercado Huancavelica
Partida Arancelaria	1604110000

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Filete de trucha envases de hojalata al cual se le ha agregado como líquido de aceite vegetal; que después de enlatada y cocida es sometida a un proceso de esterilización el producto es resultado de un proceso automatizado de producción de trucha enlatado.

INGREDIENTES

Luego de enfriada la pulpa cocida es sazonada con una serie de ingredientes (sal, Aceite vegetal)

EMPAQUE Y

PRESENTACIÓN

Latas de 1Lb. tall en cajas de cartón corrugado de 24 latas cada caja en envases de hojalata usando aceite vegetal como líquido de cobertura.

Nota. Fuente: Elaboración Propia

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Así mismo podemos hacer mención de la clasificación arancelaria que tiene la conserva de trucha dentro de nuestro país, el cual está determinado por el ente rector que en este caso es la Super Intendencia de Administración Tributaria SUNAT, que a través de sus organismos como lo es ADUANAS verifica que toda la documentación de la mercadería cumpla con todos los requisitos.

Tabla 4

Partida Arancelaria de la Trucha

SECCIÓN: IV	PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO, ELABORADOS
CAPITULO: 16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos
CÓDIGO: 16.04	Preparaciones y conservas de pescado; caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado. - Pescado entero o en trozos, excepto el pescado picado:
1604.11.00.00	Salmones

Fuente: Sunat (2023)

Tablas 5

Reporte de Importaciones por Subpartida Nacional/País Origen 2022

País de Origen	Valor FOB(dólares)	Valor CIF(dólares)	Peso Neto(Kilos)	Peso Bruto(Kilos)	Porcentaje CIF
CN - CHINA	17,134.51	18,986.18	4,384.800	4,995.470	90.89
TH - THAILAND	1,743.53	1,903.45	127.120	185.300	9.11
LOS DEMAS - LOS DEMAS	0.00	0.00	0.000	0.000	0.00
TOTAL - TOTAL	18,878.04	20,889.63	4,511.920	5,180.770	100.00

Fuente: sunat (2023)

Tablas 6

Convenios internacionales de la partida 1604.11.00.00

País	Convenio internacional	P.naladisa	Fecha de vigencia	Arancel base/preferencial	Porcentaje liberado adv
Tailandia	808 - protocolo peru - tailandia		31/12/2011-31/12/9999	12%	100%
Corea	806 - tratado de libre comercio peru - corea		01/01/2012-31/12/9999	0%	100%
China	805 - tratado de libre comercio peru - china		01/01/2012-31/12/9999	9%	100%
Uruguay	358 - aladi, ace 58 peru - argentina, brasil, uruguay y parag	16041100	01/01/2011-31/12/9999	---%	100%
Ee.uu.	802 - acuerdo de promocion comercial peru - ee.uu.		01/01/2012-31/12/9999	12%	100%
Panama	811 - tratado de libre comercio peru - panama		01/05/2012-31/12/9999	0%	100%
Chipre	812 - acuerdo comercial peru - union europea		01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
Luxemburgo	812 - acuerdo comercial peru - union europea		01/03/2013-31/12/9999	9%	100%
Italia	812 - acuerdo comercial peru - union europea		01/03/2013-31/12/9999	9%	100%

Fuente: Sunat (2023)

Tablas 7

Restricciones y Prohibiciones para el ingreso y salida al país de las mercancías de la Subpartida Nacional 1604.11.00.00

RÉGIMEN	MERCANCÍA		CONTROL	VIGENCIA		BASE LEGAL
	COD.	DESCRIPCION		DESDE	HASTA	
10	01	Toda la subpartida restringida por ITP	SANIPES (EX-ITP)	23/06/2016	31/12/9999	Ley 30063, DS 012-2013-PRODUCE, DS 012-2001-PE
18	01	Toda la subpartida restringida por ITP	SANIPES (EX-ITP)	23/06/2016	31/12/9999	Ley 30063, DS 012-2013-PRODUCE, DS 012-2001-PE
42	01	Toda la subpartida restringida por ITP	SANIPES (EX-ITP)	23/06/2016	31/12/9999	Ley 30063, DS 012-2013-PRODUCE, DS 012-2001-PE
21	01	Toda la subpartida restringida por ITP	SANIPES (EX-ITP)	23/06/2016	31/12/9999	Ley 30063, DS 012-2013-PRODUCE, DS 012-2001-PE
30	01	Toda la subpartida restringida por ITP	SANIPES (EX-ITP)	23/06/2016	31/12/9999	Ley 30063, DS 012-2013-PRODUCE, DS 012-2001-PE
20	01	Toda la subpartida restringida por ITP	SANIPES (EX-ITP)	23/06/2016	31/12/9999	Ley 30063, DS 012-2013-PRODUCE, DS 012-2001-PE

Fuente: sunat (2023)

Tablas 8

Consulta de Resoluciones de Clasificación Arancelaria

Subpartida	Descripción	Resolución	Fecha Publicación
1604.20.00.00	GRATED DE ATÚN EN ACEITE VEGETAL Y SAL. EN LATAS DE 140, 160, 165 Y 170 GRAMOS.. PARA CONSUMO HUMANO	 R-000091-2021	08/02/2021
1604.20.00.00	CAROLINA-CONSERVA DE LOMO DESMENUZADO DE ANCHOVETA, EN ACEITE Y SAL. ENVASE DE HOJALATA. CONSUMO HUMANO	 R-001466-2011	12/10/2011
1604.16.00.00	"SAN LUCAS-CONSERVA DE SARDINAS (ENGRAULIS RINGENS) EN SALSA DE TOMATE. LATAS DE HOJALATA. CONSUMO HUMANO	 R-000658-2009	05/08/2009

1604.19.00.00	"JUREL ENTERO EN SALSA DE TOMATE". ENVASE DE HOJALATA TIPO "TALL". CONSUMO HUMANO		R-000657-2009	04/08/2009
1604.16.00.00	SARDINAS PEQUEÑAS EN ESCABECHE. LATAS. CONSUMO HUMANO		R-001075-2008	19/12/2008
1604.20.00.00	NANDITO - GRATED DE PESCADO. LATAS REDONDAS DE HOJALATA. CONSUMO HUMANO		R-000106-2008	28/01/2008
1604.20.00.00	SAN LUCAS - GRATED DE JUREL. LATAS REDONDAS DE HOJALATA. CONSUMO HUMANO		R-000105-2008	28/01/2008
1604.16.00.00	SAN LUCAS - CONSERVAS DE SARDINA (ENGRAULIS RINGENS) EN SALSA DE TOMATE. LATAS TIPO "TALL" Y TIPO "OVAL". CONSUMO HUMANO		R-000104-2008	28/01/2008
1604.20.00.00	PREPARACIONES ALIMENTICIAS-CENAS CODIGO 9".. BANDEJA DESCARTABLE DE PLASTICO CONTENIENDO ALIMENTOS PREPARADOS VARIADOS, PERECIBLES.. SE OFRECE COMO ALMUERZO O CENA EN LOS VIAJES POR AVION.		R-000194-2007	05/03/2007

1.3. Flujo grama del proceso productivo

Economipedia (2023) indica que el flujograma nos permite visualizar todos los procesos o pasos del sistema para que su comprensión sea más sencilla y rápida.

El flujo del proceso productivo que sigue la empresa “la rica trucha sac” se inicia con el abastecimiento de truchas sacado realizado por la empresa piscigranja PRIMAVERA, que se ubica en el Acoria, Huancavelica mercadería que después continua con todo el proceso de enlatado hasta su despacho al mercado de EE.UU

Figura 2

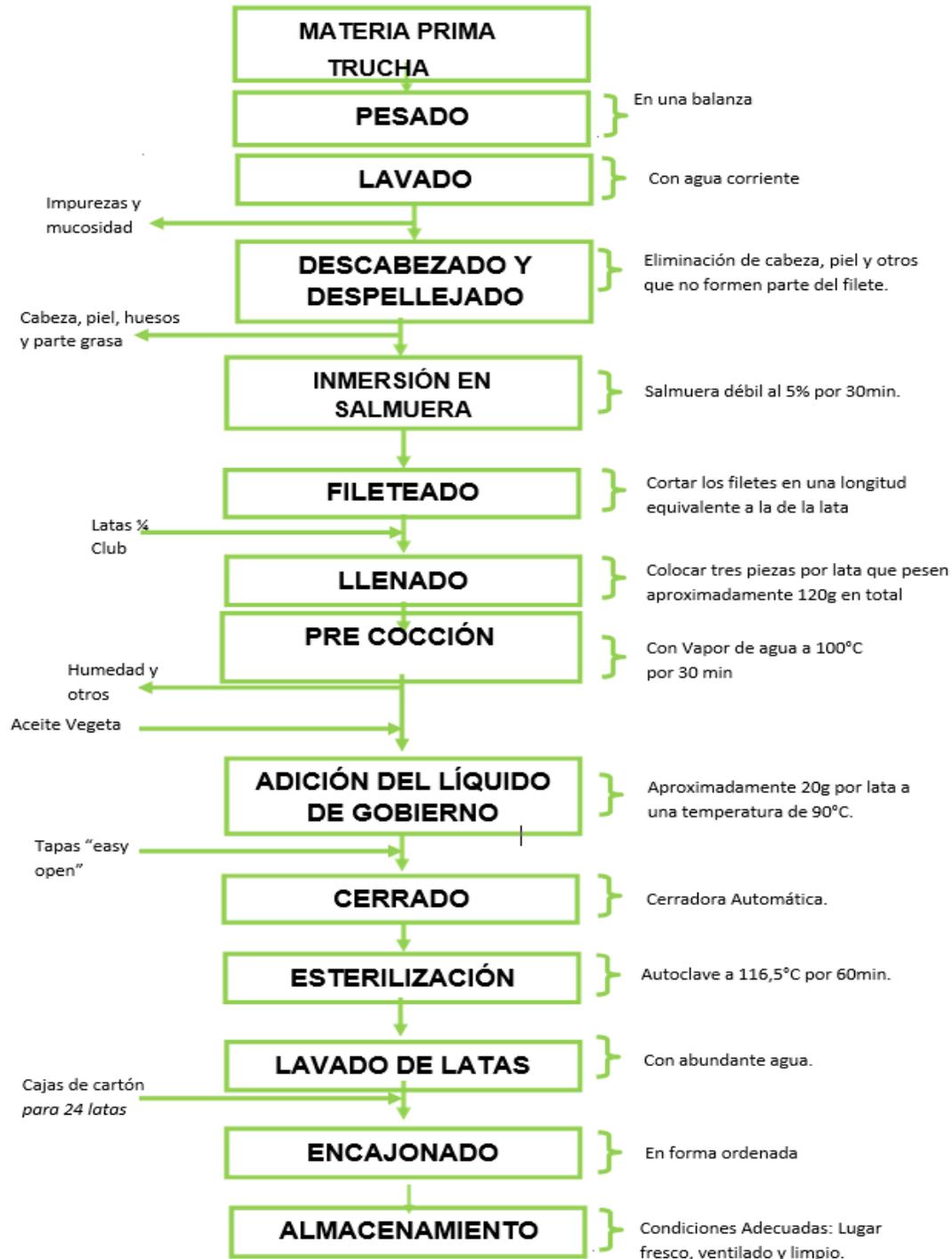
Flujograma del Proceso Productivo de la trucha



Nota: Elaborado por el investigador

Figura 3

Flujograma del Proceso Productivo de la elaboración de la Conserva



Nota: Elaborado por el investigador

Descripción del proceso

- **Trucha fresca:** abastece a la planta de procesamiento en bandejas de plásticos con hielo y lavadas de sustancias extrañas
- **Pesado y Descabezado:** se pesa utilizando una balanza digital y hacer cortes limpios y rectos sin aplastar la carne debe quedar sin asperezas
- **Salmuerado:** el tiempo y concentración para los filetes es entre el 5 y 7% por 25-30 minutos para la eliminación de coágulos de sangre y otras exudaciones
- **Fileteado:** descartar los restos de espinas, vísceras y de sangre los cortes, se obtuvo tres piezas por cada filete
- **Envasado:** tamaño de las piezas debe ser similar posible del mismo lote se ubicarán en forma horizontal una sobre otra después será seleccionados y metidos en las latas asegurados del empaque
- **Cocción:** es valioso la medición del tiempo de la temperatura, vapor, visual y la textura de la carne. Luego la trucha es colocada en las parrillas para ser cocido a 102 °C en salmuera o al vapor en seguida se retira la humedad
- **Adición del líquido de cobertura:** Con el líquido de cobertura de aceite de vegetal y sal en las hojalatas son cerradas herméticamente para conservación
- **Cerrado de lata:** el procedimiento será una maquina automática cerradora de latas que son seguras y baratas.
- **Esterilización y lavado de latas:** una temperatura de 116,5°C por 59 minutos para la buena conserva se mantiene una temperatura constante durante un tiempo predeterminado y lavado de latas para eliminar algún tipo de impureza

- **Etiquetado y envasado:** detalle del producto, forma de presentación, pesos neto y escurrido, capacidad normalizada del envase, relación de ingredientes, identificación del fabricante y fecha de consumo preferente.
- **Almacenamiento:** este se conserva en una cámara frigorífica el local deberá estar limpio y seco, las manipulaciones se debe evitar golpes, los embalajes que impidan el movimiento de los envases evitar aplastamientos.

CAPÍTULO II

2. APROVISIONAMIENTO

De acuerdo con el autor Escudero (2014), el aprovisionamiento es aquel conglomerado de actividades que se ejecutan dentro de una organización para poder dar cumplimiento en el abastecimiento de recursos materiales en el margen del proceso de producción distribución y comercialización de un producto, dando así cumplimiento al objetivo de la empresa.

Teniendo en consideración la definición de aprovisionamiento, nos dirigimos a seleccionar a los proveedores de acuerdo con el potencial que tienen cada uno de ellos y los que puedan cumplir con nuestra expectativa planteada para satisfacer el mercado al cual buscamos abarcar.

2.1. Proveedores potenciales

(Pérez, 2009), La selección de proveedores potenciales de los cuales se buscamos abastecernos en cuanto a la materia prima y los demás componentes e insumos que serán requeridos dentro del proceso de enlatado del filete de trucha serán analizados y elegidos en consideración a nuestras necesidades existen varios proveedores que se dedican a la producción.

Para dar paso a la elección de nuestros proveedores trucha, primeramente, procederemos con la evaluación de la empresa eligiendo a la que tenga mejores ofertas

y condiciones dentro de las cuales reúnan algunas características como la calidad, precio, seguros, disponibilidad, descuentos y otros factores o estimaciones que consideramos para ello la elección es la empresa piscigranja “primavera” es uno de los principales proveedores de trucha.

- **La materia prima:** es componente fundamental del proyecto, todo empieza desde este punto, para nuestro caso se refiere a la trucha arcoíris. Por lo cual se ha escogido como proveedor a la Piscigranja Primavera.

Tabla 9

Ficha Técnica del Proveedor de Materia Prima

PISCIGRANJA “PRIMAVERA”		<p>Empresa productora y de comercialización de truchas frescas al por mayor y menor de los distintos tamaños con visera y evisceradas.</p>
R.U.C.	20245772563	
RAZÓN SOCIAL	COMERCIALIZADORA “SIERRA AZUL”	
TIPO DE EMPRESA	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA SAC	
CONDICIÓN	HABIDO	
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	24/10/2001	

ACTIVIDADES COMERCIALES	ACTIVIDAD PRINCIPAL CIIU 500, EXPLOTACIÓN DE CRIADEROS DE PECES Y GRANJAS PISCIICOLAS
DIRECCIÓN LEGAL	JR, VICTORIA GARMA 234 – CERCADO HUANCAVLELICA

Nota: Elaborado por el investigador.

- **Las latas de conserva:** constituyen un componente fundamental para todo producto enlatado. Por lo cual se ha escogido como proveedor a Epinsa como proveedor de estas.

Tabla 10

Ficha Técnica del Proveedor de Envases de Lata

EPINSA GRUPO COMECA PERÚ	
	EPINSA es una empresa con más de 30 años de experiencia y con 69 empresas alrededor del mercado internacional. en el rubro de envases de hojalata y Cartones
R.U.C.	20513066431
RAZÓN SOCIAL	ENVASE LOS PINOS SAC
TIPO DE EMPRESA	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA SAC
CONDICIÓN	HABIDO
FECHA DE INICIO DE	05/02/1995

ACTIVIDADES	
ACTIVIDADES COMERCIALES	ACTIVIDAD PRINCIPAL CIIU 28990, FABRICACIÓN DE OTROS ARTÍCULOS DE METAL
DIRECCIÓN LEGAL	Zona Industrial Los Pinos Panamericana Norte Km. 438 Lote 5 y 6, Chimbote

Nota: Elaborado por el investigador

- **El aceite vegetal:** constituye un componente fundamental para todo producto enlatado, ya que este permite que el producto se mantenga húmedo. Por lo cual se ha escogido como proveedor a Olivos del Sur como proveedor de este.

Tabla 11

Ficha Técnica del Proveedor de Aceite Vegetal

Olivos del Sur	
	En Villacurí, Ica, nuestros campos de cultivos cuentan con más de 100 hectáreas donde producimos las más selectas aceitunas que se destacan por su calidad y sabor único
R.U.C.	20501433501
RAZÓN SOCIAL	OLIVOS DEL SUR S.A.C.
TIPO DE EMPRESA	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA SAC
CONDICIÓN	HABIDO

FECHA DE INICIO DE	04 /01 / 2001
ACTIVIDADES	
ACTIVIDADES	ACTIVIDAD PRINCIPAL CIU 15142,
COMERCIALES	ELABORACIÓN DE ACEITE Y GRASAS ELABORACIÓN DE OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS
DIRECCIÓN LEGAL	Av. los Rosales Nro. 321 Pachacamac Lima

Nota: Elaborado por el investigador

- **El conservante:** constituye un componente fundamental para todo producto enlatado, ya que este permite que el producto mantenga su calidad y no se malogre. Por lo cual se ha escogido como proveedor a Alitecno como proveedor de este.

Tabla 12

Ficha Técnica del Proveedor de Conservante

Alitecno	 <p>Nuestra principal actividad para la importación y comercialización de empaques, insumos y maquinarias para la industria alimentaria.</p>
R.U.C.	20474807101
RAZÓN SOCIAL	ALITECNO S.A.C.
TIPO DE EMPRESA	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA SAC
CONDICIÓN	HABIDO
FECHA DE INICIO	13 /09 / 2000

ACTIVIDADES COMERCIALES	ACTIVIDAD PRINCIPAL CIU 15499, ELABORACIÓN DE PRODUCTO ALIMENTICIO, VENTA DE MAQUINAS, EQUIPOS Y CONSERVANTES.
DIRECCIÓN LEGAL	Cal.Tambo Real Nro 264 Chorrillos, Lima

Nota: Elaborado por el investigador

La selección y elección de los proveedores se realizó de acuerdo con las exigencias que se plantearon y dentro de los cuales se eligieron a los ya antes mencionados. Las exigencias que se presentaron fueron las siguientes:

2.2. Matriz de Selección de Proveedores de Materia Prima

Nuestra empresa da importancia a la experiencia y cumplimiento de las exigencias plasmadas en cuanto al requerimiento de la materia prima, lo cual es considerado para hacer una buena elección de nuestro proveedor. A continuación, se muestra a tres potenciales proveedores los cuales fueron evaluados de manera objetiva y se eligió al mejor postor.

Tabla 13

Matriz de Selección de Proveedores

Aspectos	Porcentaje	Primavera	Puntaje	Montano SAC	Puntaje	Diegos Truchas	Puntaje
Calidad del producto	50%	5	2.5	5	2.5	4	2.0
Precio	25%	5	1.2	4	1.0	4	1.0
Tiempo de entrega	15%	4	0.6	3	0.4	3	0.4
Garantía	10%	4	0.4	4	0.4	2	0.2
Total	100%		4.7		4.3		3.6

Nota: Elaborado por el investigador

INDICADORES	PESO
Muy malo	1
Malo	2
Bueno	3
Muy bueno	4

2.3. Control de calidad

Pablo Orellana Nirian (2021) hace referencia a control de calidad en los productos alimenticios como aquella acción la cual recurre a parámetros que pueden ser químicos, físicos, nutricionales y tecnológicos con la finalidad de alcanzar que un alimento tenga la característica de ser sano logrando de esta manera la protección del consumidor, los envases en los cuales se conservan, el tiempo de vida y otros aspectos.

Estos estándares son determinados a través de reglamentos y leyes alimentarios que se establecen para los productos que tenga que ver con la comercialización y consumo por parte de los clientes, es por ello que estas normas buscan salvaguardar la integridad saludable de la población.

- ✓ **control de calidad interno:** Para el proceso de fileteado y enlatado del producto se realizan un número de actividades los cuales estos regulados por el ente rector, estas etapas son las siguientes:

1. **Estado de la materia prima:** La trucha al pasar por el proceso de cosecha tiene que ser muerta instantáneamente con la intención de conservar la coloración y textura adecuada y se selecciona y separa de pequeñas y grandes truchas, toda esta información será consignada por el encargado con la finalidad de poder tener conocimiento del estado real del producto.

- 2. Lavado:** Para realizar el lavado se debe proceder a la utilización de agua potable libre de cloro que este en la temperatura adecuada, para de esta manera expulsar los residuos de víscera y mucus presentes en el producto, terminado el lavado debe conservarse la trucha en temperaturas adecuadas establecidas para el producto que estará en espera para su siguiente proceso.
- 3. Descabezado y Eviscerado:** en este proceso se elimina la cabeza de la trucha y se realiza el eviscerado desprendiendo todos los órganos internos de la trucha para poder conservarlas de una manera más adecuada, al término de esta actividad se procede a la conservación en recipientes que contengan hielo.
- 4. Corte:** se debe realizarse en filetes previamente establecidos con medidas que van desde los 6 a 10 cm libres de alguna impureza y residuos que perjudiquen su textura tales como los huesos o piel.
- 5. Salmuerado:** se debe eliminar los coágulos de sangre que se presenta en el producto principal los huesos. Este proceso varía de acuerdo con la textura y dimensión del filete de trucha, así como también de la penetración que hace la sal en el producto, al finalizar se debe hacer un enjuague con agua limpia de todos los residuos pendientes.
- 6. Envasado:** se acomoda cada uno de los filetes de trucha en los envases que han sido escogidos se realiza con las cantidades y pesos adecuados y para las presentaciones al terminar se procede a apilar los envases en

espacios y cantidades con cuidado de no dañar ninguno de los envases previniendo así la conserva total del producto.

7. Cocción: Los filetes de trucha envasados deben pasar por el proceso de la eliminación de parte de la grasa y agua contenidas en el filete, mejorando de esta manera la conservación de la textura y sabor del producto, así mismo se logra la reducción de la carga microbiana y degradación.

8. Adición del Líquido de Gobierno: se agrega aceite vegetal al producto que es importante por lo que transfiriere un sabor específico al producto, otro producto a agregar será la sal en cantidades adecuado los cual será un ingrediente que ayude en la conservación del producto.

9. Vacío: es una acción que permite la eliminación del aire contenido en el envase a través del vapor de agua, esta acción se realiza mediante dos operaciones la primera ocurre con el calentamiento de la lata, y la segunda por el líquido de gobierno o vapor exhausto, lo cual permite que el aire contenido en el envase sea más ligero y de esta manera se pueda reemplazarlo con el vapor.

10. Control del cierre

- Altura
- Profundidad
- Gancho de tapa
- Traslape

11. Esterilizado: La esterilización es un aspecto fundamental para la preservación del producto mediante el uso del vapor para retener la

actividad común de las bacterias, es así que se logra una esterilización comercial que beneficia y alarga la conservación del bien en la duración de procesos de su distribución con la intención de alcanzar al consumidor final.

12. Empacado: Las latas deben estar en proceso de enfriamiento a temperaturas adecuadas, así mismo estas deben de acoplarse en cajas de cartón previamente verificadas para su posicionamiento, por ello es indispensable realizar la limpieza de las cajas para quitar los residuos sólidos y líquidos para la correcta conserva de las latas, posteriormente etiquetados y así permanecer en cuarentena durante un tiempo que corresponde desde 7 a 15 días en los cuales se podrá identificar algunas latas que sufran daños.

13. Almacenamiento: consiste en organizar correctamente las latas de conserva en la ventilación, limpieza, estos lugares no deben superar a los 35°C y la inspección de los enlatados de trucha para la venta y distribución el producto al consumidor final.

✓ **Control de calidad del producto:**

SANIPES

- DECRETO SUPREMO N° 7 - 1998 - Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas
- Food Drug Administration (FDA) que regulan la calidad y seguridad en la industria de procesamiento de alimentos.
- Certificado ISO 9001 Sistemas de Gestión de la Calidad

- ITP012- Habilitación Sanitaria de planta de procesamiento industrial de productos pesqueros y acuícolas, (TUPA: 7).
- La Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA)

ESTADOS UNIDOS

- Contar con un Plan de análisis de riesgos y control de puntos críticos (HACCP) adecuado (21CFR 123.6)
- Disponer de Procedimientos de control de la higiene (21CFR 123.11)
- ISO 22000
- Dirección General de Servicio Nacional de Sanidad Pesquera –SANIPES

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

Sobre la producción de trucha arcoíris que necesita la empresa La Rica Trucha S.A.C, para realizar su oferta de exportación, se detalla aquí sus costos.

Se incluyen en la tabla 14 los costos incurridos para poder determinar los gastos de la empresa para la fabricación del producto.

Tabla 14

Costos de Materia prima y CIF

Concepto	Costo Unitario		Costo(anual)
	S/	Costo(anual) S	\$
Costo de materia prima	S/ 4.53	S/ 28,995.53	\$7,434.75
Etiqueta	S/ 0.10	S/ 2,972.95	\$762.29
Lata	S/ 1.00	S/ 29,729.49	\$7,622.95
Cajas de carton 40 L * 30 A * 30 H (cms)	S/ 0.32	S/ 9,647.22	\$2,473.65

Proceso de Embalado y Rotulado	S/ 0.25	S/ 7,432.37	\$1,905.74
Extracción de la Trucha	S/ 0.20	S/ 5,945.90	\$1,524.59
Proceso de desvicerado de la trucha	S/ 0.05	S/ 1,486.47	\$381.15
Proceso de trozado de la trucha	S/ 0.03	S/ 743.24	\$190.57
Proceso de envasado y empaquetado	S/ 0.06	S/ 1,858.09	\$476.43
Proceso de paletización	S/ 0.01	S/ 371.62	\$95.29
Total	S/ 6.55	S/ 89,182.89	\$22,867.41

Nota: Elaborado por el investigador

Costo de servicios

Se incluyen los costos necesarios mensuales (a excepción de los seguros) para la fabricación del producto.

Tabla 15

Costos de servicios

Detalle	Valor S/	Valor \$
Alquiler	S/ 3,500.00	\$897.44
Energía eléctrica	S/ 200.00	\$51.28
Agua potable	S/ 250.00	\$64.10
Teléfono e internet	S/ 350.00	\$89.74
Seguros	S/ 2,500.00	\$641.03
Total	S/ 6,800.00	\$1,743.59

Nota: Elaborado por el investigador

Materiales de Limpieza

Se incluyen los costos necesarios para la mantención de lugar de trabajo donde se fabrica el producto.

Tabla 16

Materiales de Limpieza

Detalle	Valor S/	Valor \$
Escoba y recogedor	S/ 20.00	\$5.13
Bolsas polietileno negro x 100 und	S/ 20.00	\$5.13
Baldes de 5 lt	S/ 20.00	\$5.13
Papel toalla	S/ 20.00	\$5.13
Detergente 2kg	S/ 39.60	\$10.15
Desinfectante 1 gln	S/ 20.00	\$5.13
Total	S/ 139.60	\$35.79

Nota: Elaborado por el investigador

Gastos de mano de obra

Se incluye los gastos en que se incurren por la mano de obra para la fabricación del producto, este valor es en total para el 2023.

Tabla 17

Gastos de mano de obra

Detalle	Valor S/	Valor \$
Sueldo	S/ 90,432.50	\$23,187.82
CTS	S/ 8,087.50	\$2,073.72
Gratificación	S/ 32,350.00	\$8,294.87
ONP	S/ 25,233.00	\$6,470.00
Seguro	S/ 17,469.00	\$4,479.23
Total	S/ 173,572.00	S/ 44,505.64

Nota: Elaborado por el investigador

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

Al respecto, Bureau (2011, p. 220), define a el almacenamiento como aquella acción que consiste en el aglomerado de los insumos y productos dentro de un ambiente que faciliten tener cerca cada una de las materias primas y oros componentes que se requieren en un proceso productivo, esta cercanía entre los insumos permite garantizar un correcto funcionamiento de todo el proceso.

Tomando en consideración la definición de ello, se procede a presentar las estrategias de almacenamiento, que se llevaran a cabo para el presente proyecto de exportación.

2.5. Estrategias de Almacenamiento

Según, Ortiz et al., (2018), existen algunas acciones que deben realizarse en la gestión de almacenes en los procesos productivos dentro de los cuales se reconoce a la rapidez de entrega, minimización de costos, reducción de tiempos y costos, así como otros aspectos a tener en consideración, todas estas actividades permiten tener una eficacia y eficiencia en el proceso de producción y la gestión de almacenes dentro del cual se encuentra la planificación, organización, dirección y control.

De acuerdo con Estupiñán (2008), toda organización debe contar con estrategias que le permitan desarrollar un adecuado control de sus productos dentro de sus almacenes y más aún si estos son de productos alimenticios, ya que estos tienen la característica de ser más susceptibles a algunos trajines que se desempeñan dentro del almacén, por ello:

- Es recomendable desarrollar estrategias que supongan un menor riesgo en la conservación y acopio de los productos que son destinados al almacén.
- Generar un correcto ingreso y salida de todos los productos para poder generar una información eficiente de la cual se pueda tomar decisiones acertadas en beneficio y mejora de los procesos de la gestión de almacenes.
- Tomar en consideración es la calificación técnica que deben poseer cada uno de los encargados y trabajadores que se desempeñan dentro de un almacén.

2.6. Lay- out de almacén.

Según Díaz (2016), debe ser diseñado acorde a las necesidades de eficacia y eficiencia del almacén, así como su cantidad, rotación, ubicación, empaque, caducidad, y fragilidad a menor costo posible hasta su destino

La empresa tiene un almacén que se realiza la actividad de enlatado de las materias primas y donde es ubicado al congelador que es donde se almacena los productos terminados antes de ser enviados a estados unidos

La siguiente figura nos muestra cómo se desarrolla el proceso

Figura 4

Mesa de trabajo antes de almacenar en congelador



Figura 5

Congeladora industrial para conservar los productos



Figura 6

Enlatado en hojalata



Figura 7

Enlatado de la trucha en filetes almacenado en la congeladora



2.7. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

Se considera el material y mobiliario adecuado para un correcto almacenamiento de los productos con los que contara la empresa. Los cuales son detallados a continuación:

Tabla 18

Costo de mobiliario

Materiales para almacenar	Cantidad	Costo unitario S/	Total S/	Total \$
Estantes para pallets	10	S/ 800.00	S/ 8,000.00	\$2,051.28

Pallets	50	S/ 30.00	S/ 1,500.00	\$384.62
Escaleras	4	S/ 150.00	S/ 600.00	\$153.85
Congeladoras	2	S/ 1,000.00	S/ 2,000.00	\$512.82
Laptop	1	S/ 3,600.00	S/ 3,600.00	\$923.08
Total			S/ 15,700.00	\$4,025.64

Nota: Elaborado por el investigador

2.8. Costo fijo de almacén

Los costos en los que se incurre en el proceso de almacenamiento para tener un adecuado stock dentro de un ambiente establecido son considerados costos directos está considerado dentro del costo de alquiler del local que es S/ 3,500.00 soles mensuales.

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO

Según SIICEX (2022), El rotulado es un aspecto fundamental del producto a expedir hacia el consumidor dentro del cual se debe incluir la información necesaria de los caracteres resaltantes y específicos del producto, esto también de incluir el proceso de su elaboración, contenido y propiedades, estos aspectos son de carácter obligatoria hacia todos los productos y están normados y regulados por el ente rector designado para el control de los productos.

Como todo producto que se vende, este necesita ser rotulado y etiquetado, en el cual se incluye al ser un producto comestible, el vencimiento, por ejemplo, el caso de la

etiqueta depende de la empresa lo que quiere mostrar, pero un componente fundamental de este es la información nutricional. Su finalidad es dar a conocer información relevante.

Todo producto destinado a la comercialización estadounidense deberá tener un rotulado que cumpla la normativa estipulada en el Código de Regulaciones Federales, de no cumplir, las autoridades competentes prohibirán la entrada de la mercancía a su territorio (MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO, 2019).

Primeramente, se tiene normas que se encuentra en el Código de Regulaciones Federales, Título 21, Parte 101 “Food Labeling” (21 CFR 101) que fijan la forma en que se van a presentar los rótulos en el producto como también el tipo de información que aparece. La intención es guiar al momento de tomar la decisión de compra, dando información de importancia, para así evitar cometer errores al momento de describir el producto alimenticio, o se utilice información engañosa, errónea o que le falte significado en algún aspecto; porque se busca proteger al comprador y que se mejore la circulación de los productos en estados unidos.

2.9. Modelo de rotulado de producto

Se hace con el objetivo de informar a nuestros clientes y consumidores, dando a conocer nuestro producto, calidad, seguridad alimentaria y garantías de conserva de trucha arcoíris en aceite vegetal según las especificaciones para su exportación.

rotulado general consta de lo siguiente:

- Nombre comercial del producto alimenticio
- Lista de ingredientes
- Contenido neto
- Nombre de origen

- Nombre o razón social del exportador y, en su caso, dirección
- Identificador de lote
- Consumo preferente
- Instrucciones de preparación y uso relativas parte del alimento
- Etiqueta nutricional

rotulado nutricional consta de lo siguiente:

- N° calorías por ración
- Cantidad grasa total, saturada y transcurrido
- Contenido colesterol, potasio, solido, hidrato de carbono, proteínas, vitaminas y minerales.

Tabla 19

Modelo de Rotulado

Nombre del producto	La Rica Trucha S.A.C
País de fabricación	Perú
Fecha de vencimiento	F. FAB: 01/2023 F. VEN: 01/2026
Conservación	El producto debe mantenerse refrigerado una vez abierto
Observaciones	la trucha será enlatada en envase hojalata, etiquetados requeridas en EEUU
Contenido neto	320 g

Registro sanitario

DECRETO SUPREMO N° 040-

2001-PE - Norma sanitaria para las actividades pesqueras y acuícolas

Dirección

Jr. García de los Godos 428 –
Cercado Huancavelica

Nota. Fuente: Elaboración Propia

La figura 8 nos muestra un ejemplo de cómo se vería la etiqueta del producto, la cual sería puesta alrededor de la lata

Figura 8

Etiqueta del producto



Nota: Elaborado por el investigador

2.10. Normas Vigentes Aplicables al Rotulado y Etiquetado

Las normas vigentes establecidas por el ente rector para el rotulado y etiquetado son los siguientes:

- Código de Regulaciones Federales, Título 21, Parte 101 “Food Labeling” (21 CFR 101)
- United States Code (USC)

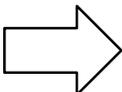
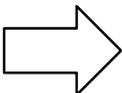
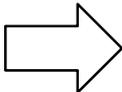
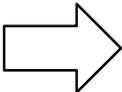
- Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA) Decreto Supremo 20-2005-PRODUCE.
- Dirección General de Servicio Nacional de Sanidad Pesquera –SANIPES
- Ley 28405- Ley de Rotulado de Productos industriales Manufacturados 30 de noviembre 2004.
- Alimentos Envasados Etiquetados NTP 209.038:2009 30/12/2009. Aprobada por Comisión de Normalización y de Fiscalización de Barreras Comerciales No Arancelarias – (INDECOPI, 2009).
- El US Department of Agriculture (USDA) (etiquetado COOL), regulado en 7CFR60
- Plan Nacional de Conservación y Administración de la Pesca
- Food and Drug Administration (FDA)
- DECRETO SUPREMO N° 7 - 1998 - Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas
- RESOLUCIÓN MINISTERIAL N° 449-2006-MINSA - Norma Sanitaria para la Aplicación del Sistema HACCP en la Fabricación de Alimentos y Bebidas
- DECRETO SUPREMO N° 040-2001-PE - Norma sanitaria para las actividades pesqueras y acuícolas
- MANUAL DE INDICADORES SANITARIOS SANIPES 2019

2.11. Diagrama del Proceso de Rotulado

Se necesita conocer el proceso del rotulado, se puede observar en la tabla 20.

Tabla 20

Diagrama del Proceso de Rotulado

DIAGRAMA DE PROCESO DE ROTULADO Y ETIQUETADO DE TRUCHA ENLATADA FILETEADA EN ACEITE VEGETAL			
1. Revisión del Rotuladoy Etiquetado.			
2. Colocación de la etiqueta a la máquina envasadora y etiquetadora.			
3. Colocación de la etiqueta a la bolsitafiltrante.			
4. Ordenar cada sobrecito en una cajapara luego envasar.			
TOTAL	4	3	0

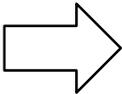
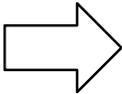
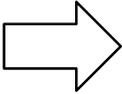
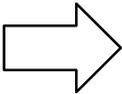
Nota: Elaborado por el investigador

2.12. Tiempos y Costes del Proceso de Rotulado y Etiquetado

Se necesita conocer el tiempo y costes del proceso del rotulado y etiquetado, se puede observar en la tabla 21.

Tabla 21

Diagrama Tiempos y Costos de Rotulado y Etiquetado

DIAGRAMA DE PROCESO, TIEMPOS Y COSTOS DE ROTULADO Y ETIQUETADO DE 1,000 ENLATADOS DE TRUCHA FILETEADA EN ACEITE VEGETAL						
Tipo de cambio según SUNAT:					S/ 3.90	
1. Revisión del Rotulado y Etiquetado.					30 minutos	S/ 65.23
2. Colocación de la etiqueta a la máquina envasadora y etiquetadora.					30 minutos	S/ 12.84
3. Colocación de la etiqueta a la lata					100 minutos	S/ 678.20
4. Ordenar cada lata en una caja para luego envasar.					130 minutos	S/ 754.45
TOTAL	4	3	0	4	290 minutos	S/1.510

Nota: Elaborado por el investigador

CAPÍTULO V

EMPAQUE

La American Marketing Association (A.M.A.), define el empaque es un valor agregado que se le da al producto y dentro del cual se encuentra posicionado el producto, el cual ayuda a dar una sostenibilidad en la conservación exterior del producto, así como también permitir tener la seguridad de que el producto llegara en correctas condiciones hacia los consumidores finales.

Dentro del empaque se puede visualizar con facilidad el logo y marca del producto, por lo cual es importante para que el consumidor pueda reconocer de manera inmediata

al producto de su preferencia y así este sea más accesible para todo aquel que lo requiera.

2.13. Ficha técnica de empaque seleccionado

El país destino estados unidos nos indica que los empaques eco-sostenibles, como plásticos reciclados en envases de alimentos, etc

La presentación de del filete de trucha arcoíris se realizará en latas. Se embalará en cajas de cartón corrugado con un contenido de 24 latas por caja.

Figura 9

Modelo del empaque “la rica trucha”



Nota: Elaborado por el investigador

2.14. Criterios usados para la selección del empaque

Se seleccionó como empaque interno las hojalatas por su resistencia y al fuego ya que estas permiten una mayor conservación del producto.

Los componentes principales de la hojalata son:

- Costura lateral.
- Doble cierre (la unión de la tapa y fondo con él envase).
- Tapas y cierre.

Respecto al empaque externo, se considera el uso de cajas de cartón corrugado el pegado y cierre de las cajas debe ser resistente.

2.15. Proceso de empaque.

Se seleccionó el tipo de empaque externo a las cajas de cartón corrugado con capacidad de 24 latas, ya que se tiene en cuenta la forma de exportar, al haberse escogido a INCOTERMS FOB, por lo que se ha elegido las cajas de cartón doble corrugado para el empaque de productos congelados.

Figura 10

Presentación de caja de cartón corrugada



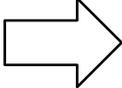
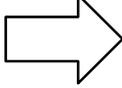
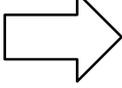
Nota: Elaborado por el investigador

2.16. Tiempo y costo del proceso de empackado.

Tabla 22

Diagrama del Proceso de Empaque

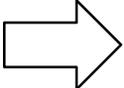
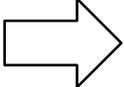
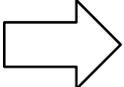
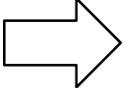


2. Armado de las cajas.			
3. Incorporación de las 24 latas a la caja.			
4. Cerrado y sellado de cajas			
TOTAL	4	4	0

Nota: Elaborado por el investigador

Tabla 23

Diagrama de Tiempos y Costos de Empaque

DIAGRAMA DE PROCESO, TIEMPOS Y COSTOS DE EMPAQUE DE 1,000 CAJAS DE ENLATADO DE TUCHA FILETEADO EN ACEITE VEGETAL						
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN	COSTO
1. Revisión del Empaque.					30 minutos	S/ 65.23
2. Armado de las cajas.					30 minutos	S/ 12.84
3. Incorporación de las 24 latas a la caja.					150 minutos	S/ 678.20
4. Cerrado y sellado de las cajas.					200 minutos	S/ 754.45
TOTA	4	4	0	4	410	
L					minutos	S/1,510.7

2

Costo de rotulado y etiquetado por caja	S/ 1.5107	USD	\$ 378.63
--	------------------	------------	------------------

Nota: Elaborado por el investigador

CAPITULO VI

EMBALAJE

De acuerdo con Kotler (2015), es un tipo de empaque que cubre a un producto brindándole la protección necesaria de todos los factores externos al producto los cuales pueden afectar de manera directa o indirecta, así mismo cumple la función de marketing, ya que a través de esta es más factible la visualización de cada uno de los productos y tener un correcto acopio de ellos para así apilarlos de manera coherente sin que se perjudique el uno al otro.

2.17. Ficha técnica de embalaje

La capacidad del cartón es para 8 kilos de filete de trucha, en presentación de 24 latas.

Tabla 24

Ficha Técnica de embalaje seleccionado



Razón social	INPCAR SAC
Dirección	Av. San José 276 - Villa María del Triunfo – Lima
Teléfono	980 077 481
Sitio web	www.inpcar.com
Nombre comercial	INPCAR SAC
Presentación	Cajas de cartón corrugado
Medidas	Tamaños personalizados
USO	La capacidad del cartón es para 8 kilos de filete de trucha, en presentación de 24 latas.
Descripción	La resistencia del cartón corrugado es muy buena, tanta que incluso podríamos fabricar mobiliario con este material. Gracias a la

geometría de las cajas, pueden soportar cargas de hasta 800 kilos.

Nota: Elaborado por el investigador

2.18. Selección de embalaje

En la elección del tipo de embalaje es importante tener presente el tipo de producto que se va a exportar y la modalidad de exportación. Como en nuestro caso es un producto enlatado, entonces lo más conveniente es ponerlo dentro de cajas de cartón corrugado que protegen frente a golpes, pérdida de producto, variaciones de temperatura, robos parciales, resistente a las manipulaciones para su transporte y distribución comercial de la trucha enlatada.

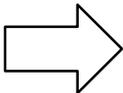
2.19. Proceso de Embalaje del Producto

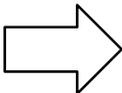
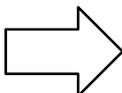
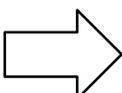
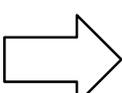
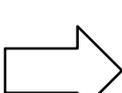
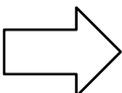
De acuerdo al producto que se va a exportar y al empaque utilizado para el envío son Cajas de cartón corrugado se embalaran de manera ordenada en pallets para su envío.

Se necesita conocer el proceso de empaque, se puede observar en la tabla 25.

Tabla 25

Diagrama del Proceso de Embalaje

DIAGRAMA DE PROCESO DE EMBALAJE DE ENLATADO DE TRUCHA FILETEADA EN ACEITE VEGETAL			
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE
1. Revisión del cartón /cajas.			

2. Armado de las cajas.			
3. Colocación de los esquineros en el interior de la caja.			
4. Colocación del rotulado para exportación.			
5. Colocación de las latas al embalaje.			
6. Sellado de la caja con cinta de embalaje.			
7. Forrar cada caja con stretch film.			
8. Apilación de las cajas en el área de recojo.			
TOTAL	8	7	0

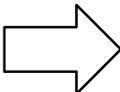
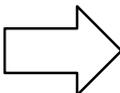
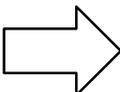
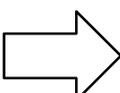
Nota: Elaborado por el investigador

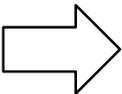
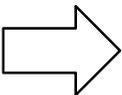
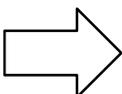
2.20. Tiempos y Costes del Proceso de Embalaje del Producto

Se necesita conocer el tiempo y costes del proceso de embalaje,

Tabla 26

Diagrama de Tiempos y Costos del Proceso de Embalaje

DIAGRAMA DE PROCESO, TIEMPOS Y COSTOS DE EMBALAJE DE 1,000 CAJAS DE ENLATADO DE TRUCHA FILETEADA EN ACEITE VEGETAL						
Tipo de cambio según SUNAT:					S/ 3.90	
1. Revisión de las cajas					255 minutos	S/ 1850
2. Armado de las cajas.					170 minutos	S/ 1040
3. Colocación de los esquineros en el interior de la caja.					100 minutos	S/ 700
4. Colocación del rotulado para exportación.					100 minutos	S/ 700
5. Colocación de las latas al embalaje.					100 minutos	S/ 700

6. Sellado de la caja con cinta de embalaje.					50 minutos	S/ 350
7. Forrar cada caja					50 minutos	S/ 350
8. Apilación de las cajas en el área de recojo.					50 minutos	S/ 350
TOTAL	8	8	0	8	875 minutos	S/ 6.040
Costo de rotulado y etiquetado por caja	S/ 6.04				USD	\$ 1,548.72

Nota: Elaborado por el investigador

CAPITULO VII

UNITARIZACIÓN

El producto será exportado a través de contenedores, sin embargo, las cajas que contienen las latas de conservar son colocadas sobre pallets, para luego poder ser introducidas en los contenedores correspondientes.

Según PRODUCE (2018). La unitarización es aquella actividad a través de la cual se realiza la carga de los empaques que contienen a los productos, es así que esta acción principalmente se basa en ordenar y agrupar toda la mercadería del almacén para su proceso logístico, manteniéndole siempre de buena manera y en condiciones favorables para su conservación.

2.21. Ficha técnica del pallet seleccionado

A continuación, se da detalles del proveedor del PALLET que tendrá nuestro producto:

Tabla 27

Ficha Técnica del Proveedor de Pallet

	
Razón social	PALLETS SAC
Dirección	Av. Los Sinches - Comas – Lima
Teléfono	999 039 639
Sitio web	wentas@palletdemadera.com
Nombre comercial	PALLETS SAC
Presentación	Pallet Americano cerrado
Medidas	Tamaños personalizados
Descripción	Se compone de cuerdas en lugar de tacos. Esto le permite transportar cargas pesadas y es uno de los tipos más populares de paletas de exportación. Proporcionan gran estabilidad estructural permitiendo el acceso de manipuladores por dos de los cuatro laterales.

Nota: Elaborado por el investigador

2.22. Criterios usados para la selección del pallet

- **Fácil manejo de la mercancía.** Sin pallets la manipulación de las cajas del producto sería más pesado (caja por caja)
- **Gestión ágil de la mercancía.** Para su almacenaje en carga y descarga de camiones, se realiza con mayor rapidez y a menor coste.
- **Identificación de los productos.** Los productos están clasificados en pallets facilita que la localización es más inmediato.
- **Seguridad y estabilidad.** La mercancía está encajado en pallets y contenedores para evitar impactos y posibles daños a la hora de ser trasladada al almacenamiento o exportación con mayor seguridad.

2.23. Proceso de paletización

El paletizado un proceso logístico en el que las mercancías se agrupan para transportar mercancías y facilitar el transporte con diversos equipos de manipulación con pequeñas grúas hidráulicas, en forma de plataforma con soportes y barreras para fijarlas y protegerlas.

Figura 11

Proceso de Paletización



Nota: Elaborado por el investigador

Tabla 28

Diagrama del Proceso de Paletización

DIAGRAMA DE PROCESO DE PALETIZACIÓN			
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE
1. Revisión del Pallet.	●	■	➡
2. Colocación de las cajas al Pallet.	●	■	➡
3. Transporte de las cajas en el pallet al transporte.	●	■	➡
TOTAL	3	3	0

Nota: Elaborado por el investigador

2.24. Plano de estiba del pallet

Se establece un conjunto de productos a trasladar en pallets al contenedor

Figura 12

Plano de estiba del pallet



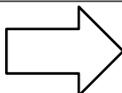
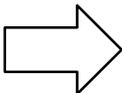
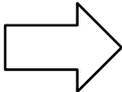
Nota: Elaborado por el investigador

2.25. Tiempos y Costes del Proceso de Paletización

Se necesita conocer el tiempo y costes del proceso de paletización, se puede observar en la tabla 29.

Tabla 29

Diagrama de Tiempos y Coste del Paletizado

DIAGRAMA DE PROCESO, TIEMPOS Y COSTOS DEL PALETIZADO DE 1,000 CAJAS DE ENLATADO DE TRUCHA FILETEADA EN ACEITE VEGETAL						
Tipo de cambio según SUNAT:					S/ 3.90	
1. Revisión del Pallet.					15 minutos	S/ 30
2. Colocación de las cajasal Pallet.					10 minutos	S/ 25
3. Transporte de las cajas en el pallet a la movilidad.					40 minutos	S/ 245
TOTAL	3	3	0	3	65 min	S/ 300

Nota: Elaborado por el investigador

CAPITULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

En este apartado se presenta la información que compete a los contenedores, los cuales son los que almacena el producto en el trayecto marítimo desde Perú hasta los Estados Unidos. Se presentará la dicha técnica de la empresa que realiza esta función.

De acuerdo con el MINCETUR (2016). La contenedorización hace referencia a la actividad de monitoreo en el traslado de contenedores de los productos destinados a las exportaciones, esta actividad se realiza en los muelles que es de donde parten todos los contenedores con rumbo a sus destinos de exportación, para el acopio de estos contenedores dentro del barco se utilizan maquinarias que faciliten esta actividad. En la actualidad de utilizan software los cuales permiten tener un monitoreo constante de todo

el proceso de distribución de los contenedores y la ruta que estos siguen a lo largo de su exportación, esto es lo que hoy en día facilita la actividad exportadora.

2.26. Ficha técnica de seleccionado

Para la ejecución de esta actividad nuestra empresa considero a la siguiente organización para que ejecute la contenedorización:

Tabla 30

Ficha Técnica de la empresa de Contenedores


MAERSK
LOGISTICS & SERVICES PERU

Razón social	MAERSK LINE PERU S.A.C.
Dirección	Av. Ricardo Rivera Navarrete Nro. 475 Int. P4
Teléfono	6160202
Sitio web	https://www.maersk.com
Fecha Inicio	01 / Julio / 2011
Actividades Comerciales	<ul style="list-style-type: none"> • Manipulación de la Carga • Transporte Marítimo y de Cabotaje.
Condición	activo
Departamento	Lima, Perú

Nota: Elaborado por el investigador

2.27. Criterios usados para la selección del contenedor

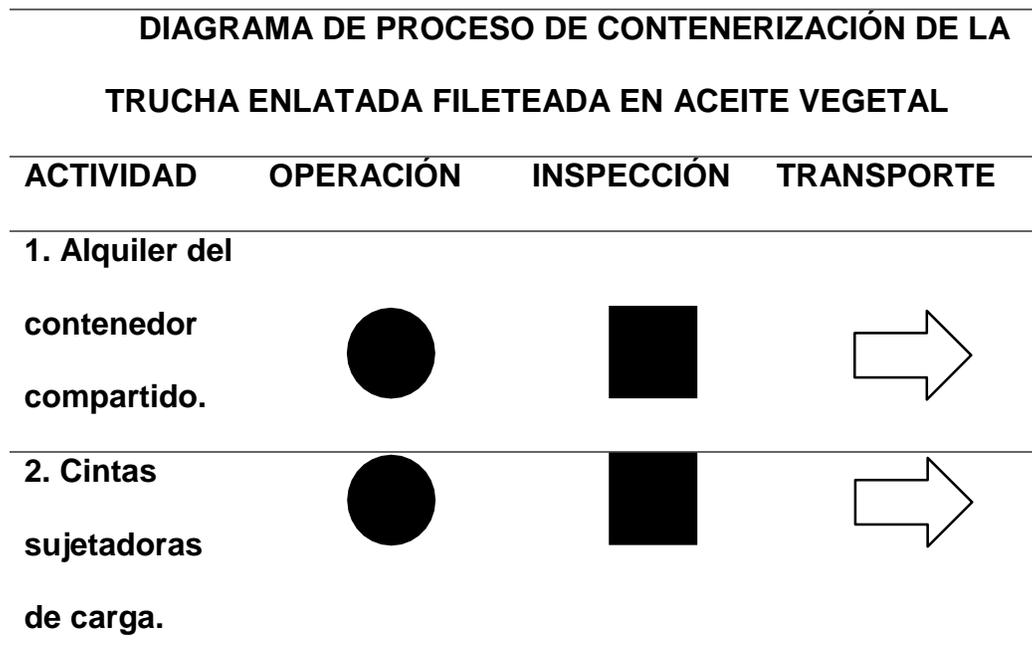
La trucha enlatada es mercadería perecible, por lo tanto se necesitan contenedores refrigerados para mantener en condiciones adecuadas los productos hasta su entrega final al cliente, para lo cual elegimos la empresa MAERSK LINE PERU S.A.C. por mayor confianza para el traslado del producto por sus características: asegurar carga útil maximiza de los productos, temperatura optima del producto y menor consumo de energía,

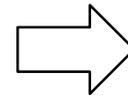
2.28. Proceso de contenerización

Es el proceso en el que se usa un contenedor como unidad de almacenaje y transporte de mercancía donde se van introduciendo y alojando las cajas o piezas unitarias en su interior.

Tabla 31

Diagrama del Proceso de Contenerización



3. Alquiler de**la máquina de****estiba y****desestiba.**

TOTAL**3****3****0**

Nota: Elaborado por el investigador

2.29. Plano de estiba del contenedor

La distribución del interior del contener MAERSK LINE PERU S.A.C. especial para el transporte de carga perecible que puede ser refrigerado.

Figura 13

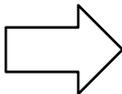
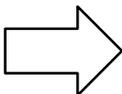
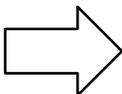
Plano de estiba en contenedor

Nota: Elaborado por el investigador

2.31. Tiempo y Costes del Proceso de Contenerización

Tabla 33

Diagrama de Tiempos y Costes de Contenerización

DIAGRAMA DE PROCESO, TIEMPOS Y COSTOS DE CONTENERIZACIÓN DE 1,000 CAJAS DE ENLATADO DE TRUCHA FILETEADA EN ACEITE VEGETAL						
Tipo de cambio según SUNAT:					S/ 3.90	
1. Alquiler del contenedor compartido.					30 minutos	S/ 20
2. Cintas sujetadoras decarga.					30 minutos	S/ 20
3. Alquiler de la máquina de estiba y desestiba.					5 minutos	S/ 110
TOTAL	3	3	0	3	65 minutos	S/ 150
Costo de rotulado y etiquetado por caja	S/ 0.000765				USD	\$ 38.46

Nota: Elaborado por el investigador

CAPITULO IX

TRANSPORTE

Se presenta información sobre el transporte, para nuestro caso de La rica trucha S.A.C., solo será de forma interna, es decir en el Perú, pero el transporte allá a estados unidos se encargará las empresas que nos compren el producto.

El MTC (2018) menciona que el transporte de mercancía es la actividad fundamental para el desarrollo y distribución de todos los productos dentro de una o región o con otras regiones, por lo cual esta actividad está considerada como importante para poder hacer llegar los productos hacia los consumidores finales de manera oportuna y en condiciones favorables, los medios de transporte más resaltantes son el marítimo, terrestre y ferroviario, teniendo más relevancia para las exportaciones el transporte

marítimo el cual es seguro y confiable, ya que permite el transporte de mercadería en grandes cantidades.

2.32. Proveedores del transporte interno

La distribución de los productos dentro de los establecimientos de la organización, así como su traslado hacia el puerto marítimo se realiza mediante el Transporte de carga vía terrestre que es fundamental de la logística de la empresa, ya que de esta depende su distribución oportuna y en cantidades optimas de nuestra empresa la rica trucha S.A.C., la empresa LOGÍSTICA PRESS SAC es seleccionado para su trasporte interno para trucha enlata productos que necesiten mantenerse refrigerados y congelados el cual será transportado llevando los pedidos directo hacia el puerto de Callao para las respectivas exportaciones.

Figura 14

Furgoneta Refrigerante



Nota. Fuente: TOYOTA PERÚ 2022

Tabla 34

Ficha Técnica del Proveedor de transporte

Logística | press

Razón social	LOGÍSTICA PRESS SAC
Dirección Legal	Av. Canta 1425 - Cercado – Lima
Teléfono	934 576 467
Sitio web	www.logisticapress.com.pe
Nombre comercial	PRESS SAC
Actividad Comercial	Transporte de carga vía terrestre
Condición	Habido
Descripción	Brinda ayuda a las empresas de entrega a sus clientes con nuestro software para la planificación de rutas óptimas, trazabilidad y control de las entregas en tiempo real.

Nota: Elaborado por el investigador

2.33. Costo de transporte interno (Inland Freight)

En el medio de transporte terrestre Huancavelica – Lima el seguro se incluye por parte del transportista LOGÍSTICA PRESS SAC, con el que se rentara unidades para el transporte de la carga refrigerada al almacén de puerto del Callao.

Tabla 35

Costo de Transporte Interno

**COSTO DEL TRANSPORTE INTERNO ALMACEN DEL CALLAO –
PUERTO DEL CALLAO**

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	S/	\$
Servicio de transporte	Peso global	S/ 150.00	\$ 38.4615
Tipo de cambio según SUNAT: S/ 3.90			

Nota: Elaborado por el investigador

2.34. Proveedores de servicio de transporte internacional

La empresa rica trucha S.A.C sus exportaciones será bajo la modalidad de INCOTERMS FOB, por lo que la empresa no va a contratar el servicio de transporte de carga internacional, por parte de la empresa solo se contrataran los servicios del operador logístico nacional para trasladar el producto hasta puerto del callao que es de donde va a partir la mercadería a estados unidos, siendo el operador logístico quien se encargue de los servicio es el de Gestión aduanera para cumplir con los trámites correspondientes hasta estados unidos.

Normas de transporte:

- Departamento de Transporte de Estados Unidos (DOT)
- Administración Marítima de Estados Unidos-MARAD

2.35. Cotizaciones de flete marítimo

la empresa La rica trucha S.A.C. se realizará bajo el INCOTERMS FOB no es necesario que esta contrate a la empresa que va a realizar el traslado internacional de la

mercadería, por lo tanto, las empresas tienen que tener presente esto al momento de cotizar o contratar a quien crean conveniente para asegurar el adecuado traslado de los productos, evitando poner en riesgo el producto y su calidad afectando la comercialización en el exterior.

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

2.36. Agentes de aduana

Marítima (2022), Un agente de aduana es una persona capacitada en todos los trámites aduaneros de acuerdo con las tramites y documentos de esta Ley de las exportaciones e importaciones para el proceso.

La empresa la rica trucha sac que durante nuestra exportación utilizaremos el INCOTERM FOB, lo cual no necesitaremos un agente de aduana.

Potenciales agentes aduanas utilizaremos la plataforma sunat, nuestra via será marítima para puerto de callao por lo que se ha tomado agentes que facilite el servicio por esa via.

Tabla 36

Agentes Aduaneros

CÓDIGO	RAZÓN SOCIAL	CÓD.		ESTADO
		JURISDIC	JURISDICCIÓN	
0014	DHL EXPRESS ADUANAS PERU S.A.C.	118	MARÍTIMA DELCALLAO	HABILITAD O
0069	TRANSEL AGENCIA DE ADUANA S.A.	118	MARÍTIMA DELCALLAO	HABILITAD O
0091	AGENCIAS RANSA S.A.C.	118	MARÍTIMA DELCALLAO	HABILITAD O
0084	ADUALINK SAC	121	MARÍTIMA DE PAITA	HABILITAD O

Nota: Elaborado por el investigador

2.37. Costo de agenciamiento

Nuestra empresa ha contratado el servicio de Contrans S.A.C. como agente de adunas calificada por Sunat como Buen Contribuyente.

Los costos de agenciamiento son necesarios para poder realizar la exportación, ya que esto se hace por medio de una agencia aduanera.

Tabla 37

Costos de agenciamiento

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

Nota: Elaborado por el investigador

2.38. Aseguradoras

Economipedia (2022), las aseguradoras son empresas que ofrecen seguros de cobertura ante posibles riesgos que se puede presentar.

Según MINCETUR (2020) las aseguradoras otorgan cubrimiento las ventas a crédito realizadas en los mercados internacionales, la posibilidad de cubrir tanto el riesgo comercial como el riesgo político relacionado con las exportaciones.

Empresas aseguradoras son:

- Rímac
- Mapfre
- La positiva
- Pacifico
- Hdi seguros

2.39. Póliza de seguros

Superintendencia de banca y seguro (2022), El seguro te permite cubrir las mercancías contra posibles daños o irregularidades durante su carga, almacenamiento y descarga de una forma en que un vendedor (exportador) o un comprador (importador) aseguran cualquier imperfección al producto.

La empresa la rica trucha S.A.C, al utilizar el INCOTERM FOB solo se contratará un seguro interno para nuestra mercancía de nuestro país porque la responsabilidad de contratar un seguro internacional corre cuenta por el cliente.

Optamos por la empresa MAPFRE.

Figura 15

Modelo de Póliza de Seguros



SEGURO DE TRANSPORTE DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

En virtud de las declaraciones contenidas en la solicitud del Seguro presentada por el **ASEGURADO** y/o contratante y/o por el Corredor de Seguros, la cual se adhiere y forma parte integrante de este Contrato de Seguro cuya veracidad constituye causa determinante de la celebración del presente contrato y de acuerdo a lo estipulado tanto en las **CLÁUSULAS GENERALES DE CONTRATACIÓN**, en las presentes **CONDICIONES GENERALES DEL SEGURO DE TRANSPORTE DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN**, así como también en las Particulares, Especiales, Endosos y anexos adjuntos, **MAPFRE PERÚ COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS**, en adelante denominada **LA COMPAÑÍA**, conviene en amparar al **ASEGURADO** contra toda pérdida y/o daño directo que pudieran sufrir los bienes y/o mercancías señalados en las Condiciones Particulares, durante su transporte desde y hacia puertos internacionales y/o almacenes de proveedores y/o del Asegurado y/o depósitos particulares de aduana.

Nota. Fuente: MAPFRE PERÚ 2020

2.40. Terminales de almacenamiento

Los terminales de almacenamiento son lugares donde se puede almacenar provisionalmente la carga que será embarcada o desembarcada para luego ser trasladada por medio aéreo, marítimo, terrestre, entre otros.

Los terminales más conocidos son:

- MAERSK PERÚ S.A.
- ENAPU
- IMUPESA

- NEPTUNIA
- TRAMARSA
- UNIMAR S.A.
- ALZA

Nuestra empresa enviará su mercadería a través vía marítima desde el puerto del Callao por ello debemos conocer las empresas que brindan el servicio en el puerto.

Los terminales identificados en el puerto de callao son:

Tabla 38

Terminales de Almacenamiento del Puerto Callo

TERMINALES DE ALMACENAMIENTO DEL PUERTO DEL CALLAO			
EMPRESA	SERVICIO	DIRECCIÓN	CONTACTO
IMUPESA	Depósito	Av. Néstor Gambetta 5502, Callao	(01) 619 0200
.ALSA	de	URB. Industrial bocanegra,callao	(01) 7053435
ALPECO	mercadería	Av. materiales 8762, Callao	(01) 5741604

Nota. Elaborado por el investigador

CAPITULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

Beetrack (2020), la infraestructura es fundamental para proceso del comercio internacional ya que depende del desempeño de la cadena de suministro.

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

Administración Tributaria(SUNAT-2014), La exportación de productos desde Perú a Estados Unidos son la vía marítima (74%) y vía aérea (26%), los principales puertos de salida son:

Tabla 39

Principales puertos del Perú

PRINCIPALES PUERTOS DE PERÚ VÍA MARÍTIMO		
ORDEN	PUERTO	UBICACION
1	Callao	Provincia Constitucional del Callao-lima
2	Paita	ciudad de Piura

PRINCIPAL PUERTO AEROPUERTO DE PERÚ		
ORDEN	PUERTO	UBICACION
1	Internacional Chávez	Jorge Av. Elmer Faucett s/n, Callao 07031

Nota. Elaborado por el investigador

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

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), indica que las exportaciones peruanas serán a cargo de la consultora “Europraxis-ALG Consulting Andina S.A.C.” (2012), en cuatro rutas troncales cada uno conexiona con los puntos de entrada hacia EE. UU: Costa Oeste, Costa del Golfo, Costa Este-Norte y Costa Este-Sur este país cuenta con 328 puertos marítimos y 32 puertos fluviales.

Tabla 40

Principales puertos de estados unidos

PRINCIPALES PUERTOS DE CARGA Y CONTENEDORES		
ORDEN	PUERTO	UBICACION
1	Baton Rouge	Luisiana

2	Long Beach	California
3	San Diego	California
4	Los Ángeles	sur de California
5	Nueva Orleans	Luisiana
6	Nueva York	costa este de EE. UU
7	Houston	Texas

PRINCIPAL AEROPUERTO

ORDEN	PUERTO	UBICACION
1	Memphis	suroeste
2	Anchorage	centro-sur
3	Miami	sureste de Florida

La rica trucha S.A.C, será por Este: la ruta desde callao al que llegará nuestra mercadería como destino al Puerto de Miami, ubicado sureste de Florida, se escoge este puerto debido a que se piensa vender la trucha enlatada que presenta condiciones adecuadas para la realización del desarrollo de actividades en esta ciudad.

Figura 16

Puerto de Miami



Fuente. Sitio web

2.43. Descripción, análisis de los principales puertos

La rica trucha S.A.C como punto de partida del puerto de callao de nuestra mercancía toma la ruta Costa Este, a puerto de miami el costo del flete internacional correrá por cuenta de nuestro cliente de acuerdo pactado al contrato de compra – venta del uso del INCOTERM FOB.

Figura 16

Ruta costa Este EE. UU



Fuente: siicex

Figura 17

Líneas marítimas

Ruta de viaje	Agente	Puerto	Días de tránsito	Frecuencia de salida
Callao - Puerto Plata	REC PERU	LITSA	13	SEMANALMENTE
HAMBURG - SOK	CSA/SH	ALGOSA	48	SEMANALMENTE
DHA REC - VBA	VBA	VBA	18	SEMANALMENTE

Nota: siicex

2.44. Proceso de importación y nacionalización en el país destino

El proceso del importador y nacionalización en el punto de llegada (Estados Unidos) estará a cargo de nuestro cliente por haberse realizado la negociación bajo el acuerdo comercial internacional del INCOTERMS FOB. Lo cual nuestra responsabilidad como vendedor termina cuando la mercadería está en el puerto de salida callao, el importador debe tener presente el registro formulario CBP 5106, (U.S. Customs and Border Protection) también deberá presentar la Declaración de seguridad del importador (IFS) por la vía marítima, debe presentarse 24 horas antes de cargar las mercancías.

El importador está obligado a presentar un expediente que incluye:

- N° de identificación del importador.
- N° del consignatario.
- Nombre y dirección del vendedor.

- Nombre y dirección del comprador.
- Nombre y dirección del destinatario de la carga.
- Nombre y dirección del fabricante.
- País de origen.
- Clasificación del arancel de Aduanas armonizado.
- Lugar de carga del contenedor.
- Nombre y dirección del transitario.
- Plan de estiba del buque.
- Información de la situación de los contenedores.

Para preservar la salud y seguridad de la población en el consumo del producto en estados unidos.

CAPITULO XII

DISTRIBUCIÓN

Economipedia (2022), llamados canales de distribución, que son los caminos o vías que utiliza un fabricante para hacer llegar su producto al consumidor final o consumidor industrial para el mercado.

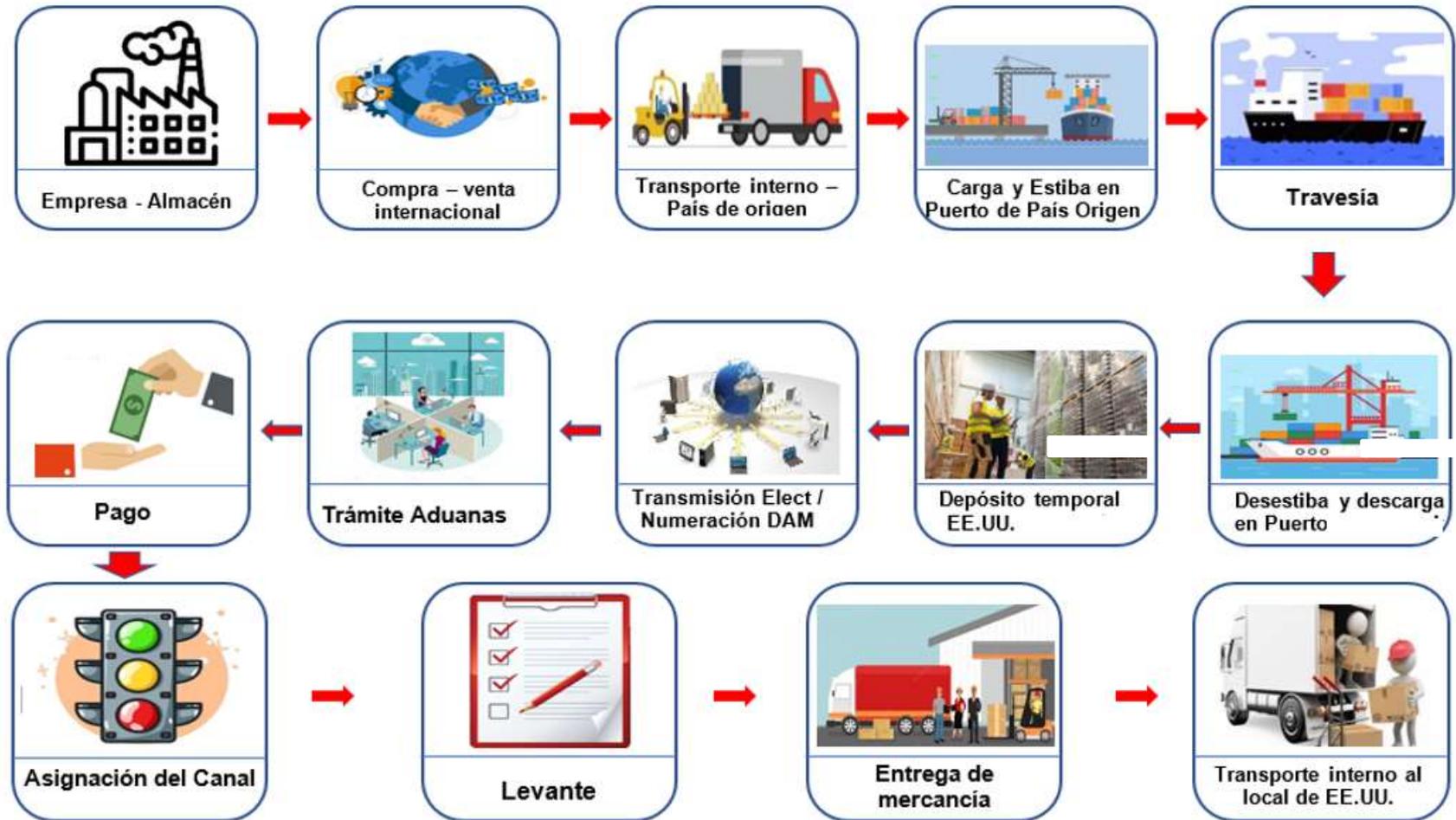
2.45. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor

El mercado de estados unidos busca proveedores competentes que ofrecen productos de calidad y que cumplan todos los estándares para su ingreso ningún inconveniente

Figura 18

Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor

Nota: Elaborado por el investigador

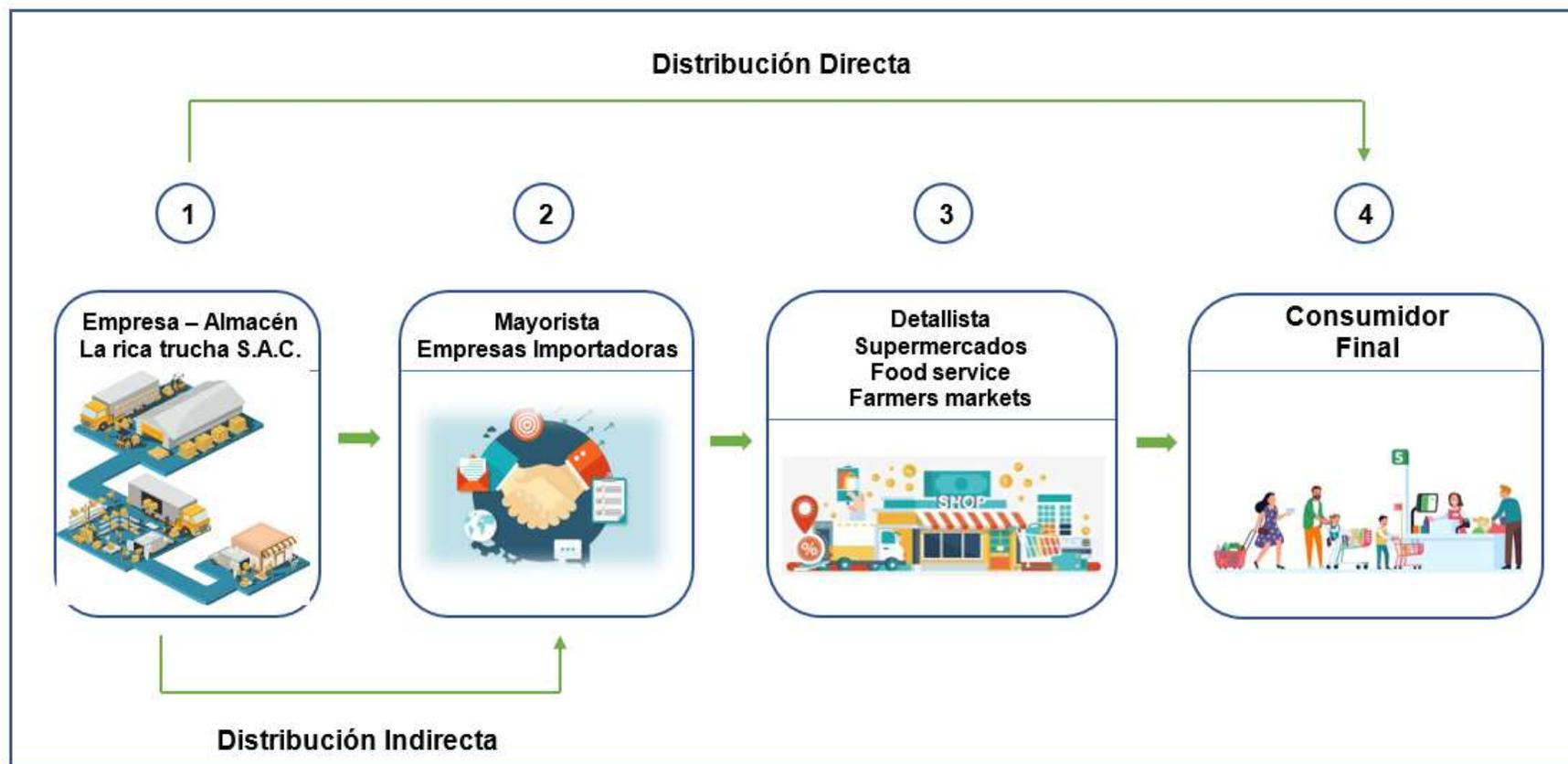


2.46. Identificación y descripción de canales de distribución

La empresa La rica Trucha S.AC. utilizará la distribución indirecta para ofrecer productos, nuestro cliente es una empresa importadora o mayorista que se dedica a compra y venta de productos, una vez tenga nuestro producto en su poder se encarga del despacho de aduanas y el almacenamiento hasta vender el producto al siguiente cadena de distribución para el consumidor final, esta decisión se basa en el hecho de que la empresa en sí no tiene muchos clientes potenciales y es nueva en el mercado. Considerando que el canal de distribución que La rica Trucha S.AC. Para la venta indirecta, es necesario determinar la intensidad de la distribución y la elección de miembros específicos del canal.

Figura 19

Canales de Distribución en una Exportación



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

A lo mencionado nuestra empresa trabajara en el canal de distribución indirecta porque somos una empresa nueva en el tema de exportación no tenemos contacto en el extranjero como para negociar directamente con los consumidores finales.

2.48. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación

Para llegar al mercado correspondiente no consideramos intermediario comercial, porque el producto ha sido entregado de manera directa al importador bajo la negociación INCOTERM FOB, la cual será responsable de la distribución del producto en el mercado local de destino estados unidos.

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

Según la Sunat, en el periodo enero-septiembre de 2022, las exportaciones del sector pesquero alcanzo un valor de US\$ 3,276 millones con un 10.5% de trucha, debido a que se prevé una recuperación en el cultivo de langostinos y truchas afectados por factores climatológicos. Que son nuevos mercados existiendo altas perspectivas para el productor peruano de Trucha pues en el futuro la tendencia es a crecer, sobre todo por su diversidad de consumo y alta aceptación de la carne del Trucha en el mercado internacional e internacional, siendo una alternativa de exportación con crecimiento para los nuevos proyectos que se deseen iniciar en el mercado.

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

Las tendencias actuales para el mercado de la trucha arcoíris peruana el crecimiento es importante por ello exportamos a estados unidos para su mejora comercialización a mayores productores de trucha a nivel del país, debido a que la carne de Trucha a resultado tener un efecto positivo en la recuperación de los pacientes, elaborándose diferentes platos, generando un incremento en el consumo interno y externo de la carne del Trucha, por lo que es importante que se desarrollen proyecto de este tipo por tener aceptación positiva en el mercado.

2.51. Promoción y Publicidad

La rica trucha S.A.C., invertirá cierta cantidad de dinero en publicidad, pero no será excesivo, ya que no se dispone de muchos recursos para ello.

La publicidad es una estrategia que se debe tomar en consideración para poder calar en las expectativas de nuestros clientes por ellos es necesario utilizar el medio necesario y correcto del cual podamos obtener el mayor beneficio posible en la captación de clientes, si es posible se debe recurrir a terceros que nos ayuden en la colocación de la publicidad de nuestro producto los cuales son especializados en temas de comunicación hacia el cliente.

- Desarrollo de campañas publicitarias: una campaña publicitaria consta de todas las actividades necesarias para transformar un tema o idea en un programa coordinado dirigido a lograr un objetivo de servicio o marca.

- Planificación de los medios a utilizar: Se trata simplemente de elegir dónde colocar el anuncio, siendo los más habituales y masivos la radio, los periódicos, la televisión, los diarios, la web y las vallas publicitarias.
- Crear un sitio web de empresa: La rica Trucha S.AC., debe contar con un sitio web que debe tener aspectos importantes como misión, visión, ubicación y datos de contacto, organigrama, productos y un enlace que le permita pedir prestados productos en línea.
- Crear un mensaje publicitario: Independientemente del propósito de una campaña publicitaria, la publicidad debe lograr dos cosas: ganar y mantener la atención del público e influir en la dirección deseada, para lo cual se debe crear un eslogan.

Figura 20

Proceso de Promoción y Publicidad



Nota: Elaborado por el investigador

- La promoción es el medio por el cual buscaremos vender nuestro producto dentro de los Estados Unidos y mediante el cual se buscará obtener a la mayor cantidad de clientes los cuales se verán atraídos por la sensibilización correcta que haremos de nuestro producto.
- Sería conveniente introducir un área en la web que se encargue de informar sobre productos y servicios y resolver dudas. Aquí puede realizar sugerencias y/o quejas para mejorar la retroalimentación de los clientes y empresas en el día a día. Esto es parte de la diferenciación del mercado.
- Crecer la reputación de La rica Trucha. enviar saludos en ocasiones especiales como Navidad, Año Nuevo y cumpleaños. Crea también trípticos, calendarios, bolígrafos, llaveros, cuencos, gorras, camisetas, etc.; el cual está destinado al uso de los empleados de la empresa, proveedores y clientes fieles.
- Los descuentos a clientes (5%-15%) siempre deben considerarse, según el tipo de tienda, como una medida de promoción de ventas que permite captar clientes abaratando el precio del producto. Este elemento publicitario debe ser evaluado anualmente para analizar si es relevante y cumple con las expectativas.

CAPITULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

2.52. Costos de exportación anual

Para determinar los costos de exportación, de este proyecto de exportación al mercado americano, para ser precisos, miami, se toma en cuenta la producción total y de acuerdo con ello se presenta la siguiente información:

Tabla 41

Costos de exportación anual

Descripción	Costo S/	Costo anual S/	Costo \$	Costo anual \$
Certificado de origen	S/ 390.00	S/ 4,680.00	\$100.00	\$1,200.00

Comisión de agente de aduanas	S/ 522.00	S/ 6,264.00	\$133.85	\$1,606.15
Empacado	S/ 154.84	S/ 1,858.09	\$39.70	\$476.43
Embalaje	S/ 619.36	S/ 7,432.37	\$158.81	\$1,905.74
Contenedorización	S/ 1,228.00	S/ 15,600.00	\$314.87	\$3,778.46
Costos portuarios	S/ 180.00	S/ 2,160.00	\$46.15	\$553.85
Costos de transporte	S/ 400.00	S/ 4,800.00	\$102.56	\$1,230.77
Total	S/ 3,494.21	S/ 42,794.47	\$895.95	\$10,751.40

Nota: Elaborado por el investigador

En la tabla 42 también se muestra las remuneraciones del personal, por este caso se tiene a 13 trabajadores, cada uno con el sueldo correspondiente de acuerdo con la dificultad de su función o al grado de instrucción de estos.

Tabla 42

Remuneración del personal

PERSONAL	CANT	13%		ESSALUD	CTS	GRAT.	TOTAL	TOTAL	TOTAL
		SUELDO	ONP				MENSUAL	ANUAL s/	ANUAL \$
		S/	S/		S/	S/	S/	S/	
Gerente	1	2,000.00	260.00	S/ 180.00	83.33	333.33	1,810.00	21,720.00	\$5,569.23
		S/	S/		S/	S/	S/	S/	
Contador	1	1,500.00	195.00	S/ 135.00	62.50	250.00	1,357.50	16,290.00	\$4,176.92
		S/	S/		S/	S/	S/	S/	
Jefe de Almacén	1	1,200.00	156.00	S/ 108.00	50.00	200.00	1,086.00	13,032.00	\$3,341.54
Personal de Atención al Cliente		S/	S/		S/	S/	S/	S/	
	1	1,025.00	133.25	S/ 92.25	42.71	170.83	S/ 927.63	11,131.50	\$2,854.23
		S/	S/		S/	S/	S/	S/	
Almacenero	2	2,050.00	266.50	S/ 184.50	85.42	341.67	1,855.25	22,263.00	\$5,708.46

		S/	S/	S/	S/	S/	S/		
Empacador	3	3,075.00	399.75	S/ 276.75	128.13	512.50	2,782.88	33,394.50	\$8,562.69
Asistente		S/	S/		S/	S/		S/	
Administrativo	1	1,025.00	133.25	S/ 92.25	42.71	170.83	S/ 927.63	11,131.50	\$2,854.23
Técnico de		S/	S/		S/	S/	S/	S/	
Mantenimiento	1	1,300.00	169.00	S/ 117.00	54.17	216.67	1,176.50	14,118.00	\$3,620.00
Asesor		S/	S/		S/	S/	S/	S/	
Publicitario	1	1,200.00	156.00	S/ 108.00	50.00	200.00	1,086.00	13,032.00	\$3,341.54
		S/	S/		S/	S/	S/	S/	
Conductor/Chofer	1	1,800.00	234.00	S/ 162.00	75.00	300.00	1,629.00	19,548.00	\$5,012.31

Nota: Elaborado por el investigador

El capital de trabajo se presenta en la tabla 43, el cual incluye los costos que son necesarios para todo el proceso de fabricación, exportación, administración y elaboración del producto además de los gastos fijos.

Tabla 43

Capital de Trabajo

Concepto	Costo Anual S/	Costo Anual \$
Costo de producción	S/ 188,117.72	\$48,235.31
Costo de personal	S/ 62,664.50	\$16,067.82
Materiales indirectos	S/ 70,954.19	\$18,193.38
Gastos fijos	S/ 4,349.33	\$1,115.21
Costos por embarque	S/ 10,179.00	\$2,610.00
Costos administrativos	S/ 161,395.74	\$41,383.52
Total	S/ 497,660.48	\$127,605.25

Nota: Elaborado por el investigador

Respecto a la inversión total presentada en la tabla 44, en este se incluye la suma de la inversión tangible, intangible y el capital de trabajo. Por medio de este y de acuerdo

con el aporte de los accionistas, se sabe cuánto es necesario pedir prestado a una entidad financiera.

Tabla 1

Inversión Total

Detalle		Monto S/	Monto \$
Activos fijos	S/	5,850.00	\$ 1,500.00
Activos fijos intangibles	S/	2,442.64	\$ 626.32
Capital de trabajo	S/	497,660.48	\$ 127,605.25
Total	S/	505,953.12	\$ 129,731.57

Nota: Elaborado por el investigador

CAPITULO XIV

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

Este apartado es fundamental del proyecto de exportación de la trucha enlatada, por tal razón la elaboración de este se hace de manera precisa y perspicaz para evitar tener problemas a la hora de hacer el cálculo, ya que dichos valores o resultados sirven para tomar decisiones económicas y financieras, así como contables. Entonces al momento de realizar la valoración, se podrá saber si se tiene estabilidad, lo cual permite reducir riesgos en las decisiones de la empresa.

14.1 Financiamiento

En este se necesita de dos valores fundamentales, el aporte de los socios y el préstamo bancario. El valor que se tiene aquí es el que permitirá poner en marcha el proyecto de exportación de la trucha enlatada.

Tabla 45

Financiamiento

Detalle	Participación	Valor S/	Valor \$
Aporte socios	20%	S/ 100,000.00	\$ 25,641.03
Préstamo bancario	80%	S/ 405,953.12	\$ 104,090.54
TOTAL S/.		S/ 505,953.12	\$ 129,731.57

Nota: Elaborado por el investigador

14.2 Cronograma de deuda

En la tabla 46 se presenta el cronograma de deuda con el cual, al identificar el valor del financiamiento bancario, con la tasa y el periodo permite hallar la cuota fija anual.

Tabla 46

Cronograma de deuda

Capital	S/
Banco	405,953.12
Tasa	5%
Periodo	10
Cuota	-S/ 51,911.04
t/c	3.9

Año	Deuda	Amortización	Intereses	Saldo	Cuota
	S/	S/	S/	S/	S/
2023	405,953.12	32,668.87	19,242.18	373,284.25	51,911.04
	S/	S/	S/	S/	S/
2024	373,284.25	34,217.37	17,693.67	339,066.88	51,911.04
	S/	S/	S/	S/	S/
2025	339,066.88	35,839.27	16,071.77	303,227.60	51,911.04
	S/	S/	S/	S/	S/
2026	303,227.60	37,538.06	14,372.99	265,689.55	51,911.04
	S/	S/	S/	S/	S/
2027	265,689.55	39,317.36	12,593.68	226,372.19	51,911.04
	S/	S/	S/	S/	S/
2028	226,372.19	41,181.00	10,730.04	185,191.18	51,911.04
	S/	S/	S/	S/	S/
2029	185,191.18	43,132.98	8,778.06	142,058.20	51,911.04
	S/	S/	S/	S/	S/
2030	142,058.20	45,177.49	6,733.56	96,880.71	51,911.04
	S/	S/	S/	S/	S/
2031	96,880.71	47,318.90	4,592.15	49,561.81	51,911.04
	S/	S/	S/	S/	S/
2032	49,561.81	49,561.81	2,349.23	-	51,911.04
		S/	S/		
TOTAL		179,580.93	79,974.29		

Nota: Elaborado por el investigador

14.3 Estado de Resultados

También llamado el estado de pérdidas y ganancias permite conocer cómo se están administrando los recursos de la empresa, para poder determinar la utilidad neta del periodo actual y de los periodos proyectados, que en este caso son 5 periodos, 2023 – 2027.

Tabla 47*Estado de Resultados*

CONCEPTO	1	2	3	4	5
	S/	S/	S/	S/	S/
INGRESOS	668,206	719,635	775,789	837,150	904,257
	S/	S/	S/	S/	S/
-Costos del servicio	197,076	217,422	233,009	249,864	268,102
	S/	S/	S/	S/	S/
UTILIDAD BRUTA	471,130	502,213	542,780	587,287	636,155
- GASTOS DE	S/	S/	S/	S/	S/
OPERACIÓN	174,505	168,615	179,413	190,912	203,159
	S/	S/	S/	S/	S/
Gastos de venta	15,249	16,240	17,296	18,420	19,617
	S/	S/	S/	S/	S/
Gastos administrativos	159,256	152,375	162,117	172,492	183,542
- DEP DE ACT. FIJ Y	S/	S/	S/	S/	S/
AMORT. INTAG.	1,659	1,659	1,659	1,659	1,659
	S/	S/	S/	S/	S/
UTILIDAD OPERATIVA	294,966	331,939	361,708	394,716	431,338
- GASTOS	S/	S/	S/	S/	S/
FINANCIEROS O	373,284	339,067	303,228	265,690	226,372
INTERESES					
UTILIDAD ANTES DE	-S/	-S/	S/	S/	S/
IMPUESTOS	78,318	7,128	58,481	129,026	204,965
- Impuesto a la renta	-S/	-S/	S/	S/	S/
(30%)	23,495	2,138	17,544	38,708	61,490
	-S/	-S/	S/	S/	S/
UTILIDAD NETA	54,823	4,990	40,937	90,318	143,476

Nota: Elaborado por el investigador

En la tabla 47, se observa que en los dos primeros años se tienen valores negativos, es natural que el primer año sea así, sin embargo, el segundo año es un valor muy pequeño. Finalmente, los años posteriores se ve crecimiento sostenido.

14.4 Flujo de Caja

Mediante el flujo de caja, que es un estado financiero, se determina la liquidez que genera el proyecto de exportación, para obtener finalmente el saldo de caja acumulada.

Tabla 48

Flujo de Caja

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
		S/	S/	S/	S/	S/
I. INGRESOS		668,206	719,635	775,789	837,150	904,257
Ingreso por		S/	S/	S/	S/	S/
ventas		668,206	719,635	775,789	837,150	904,257
		S/	S/	S/	S/	S/
II. EGRESOS		395,076	383,899	429,966	479,484	532,750
II.1 Inversión	S/					
total	505,953					
II.2 Costos de		S/	S/	S/	S/	S/
servicio		197,076	217,422	233,009	249,864	268,102
II.3 Gastos de		S/	S/	S/	S/	S/
operación		174,505	168,615	179,413	190,912	203,159
II.4 Impuesto a		S/	-S/	S/	S/	S/
la renta		23,495	2,138	17,544	38,708	61,490
FLUJO DE						
CAJA	-S/	S/	S/	S/	S/	S/
ECONOMICO	505,953	273,129	335,736	345,823	357,667	371,507
Préstamo	S/					
bancario	405,953					

SERVICIO DE DEUDA		S/	S/	S/	S/	S/
		57,409	56,966	56,503	56,018	55,509
		S/	S/	S/	S/	S/
Amortización		32,669	34,217	35,839	37,538	39,317
		S/	S/	S/	S/	S/
Interés		19,242	17,694	16,072	14,373	12,594
		S/	S/	S/	S/	S/
Escudo Tributario		5,498	5,055	4,592	4,107	3,598
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/	S/	S/	S/	S/	S/
	100,000	215,720	278,769	289,320	301,649	315,997
Aporte de capital	S/					
	100,000					
	S/					
Saldo de caja	-					
SALDO DE CAJA ACUMULADA	S/	S/	S/	S/	S/	S/
	-	215,720	278,769	289,320	301,649	315,997

Nota: Elaborado por el investigador

En la tabla 48 se puede apreciar que el saldo de caja acumulado es positivo desde el periodo 1 al 5, en el primer año con un valor de s/ 215,720, y con un crecimiento sostenido a lo largo del tiempo.

14.5 Costo promedio ponderado del capital

Se entiende por el indicador que te permite saber el costo del capital y que sirve para determinar si la rentabilidad supera este, para nuestro caso es de 4.91%.

Tabla 49

Costo promedio ponderado del capital

	APORTE PROPIO	TKO	APORTE BANCO	TASA DE INTERES
WACC	20%	10.63%	80%	5%
WACC	4.91%			

Nota: Elaborado por el investigador

14.6 Evaluación económica y Financiera del proyecto

Se considera la parte vital del proyecto ya que con el se determina la viabilidad de realizarlo guiándose del VAN y la TIR.

Tabla 50

Evaluación económica y Financiera del proyecto

EVALUACIÓN ECONOMICA Y FINANCIERA

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
		S/	S/	S/	S/	S/
I. INGRESOS		668,206	719,635	775,789	837,150	904,257
		S/	S/	S/	S/	S/
Ingreso por ventas		668,206	719,635	775,789	837,150	904,257
		S/	S/	S/	S/	S/
II. EGRESOS		395,076	383,899	429,966	479,484	532,750
	S/					
II.1 Inversión total	505,953					
II.2 Costos de servicio		S/	S/	S/	S/	S/
		197,076	217,422	233,009	249,864	268,102
II.3 Gastos de operación		S/	S/	S/	S/	S/
		174,505	168,615	179,413	190,912	203,159
II.4 Impuesto a la renta		S/	S/	S/	S/	S/
		23,495	168,615	179,413	190,912	203,159
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/	S/	S/	S/	S/	S/
	505,953	273,129	335,736	345,823	357,667	371,507

	S/					
VAN	733,613					
TIR	56%					
TKO	11%					
	S/					
Préstamo bancario	405,953					
SERVICIO DE		S/	S/	S/	S/	S/
DEUDA		57,409	56,966	56,503	56,018	55,509
		S/	S/	S/	S/	S/
Amortizacion		57,409	56,966	56,503	56,018	55,509
		S/	S/	S/	S/	S/
Interés		32,669	34,217	35,839	37,538	39,317
		S/	S/	S/	S/	S/
Escudo Tributario		5,498	5,055	4,592	4,107	3,598
FLUJO DE CAJA	-S/	S/	S/	S/	S/	S/
FINANCIERO	100,000	215,720	278,769	289,320	301,649	315,997
	S/					
VANF	1,107,155					
TIRF	235%					
WACC	5%					

Nota: Elaborado por el investigador

Finalmente, La tabla 50 muestra el valor del VAN económico, que para este proyecto es de 733,613 soles, además de ello se ve que los flujos futuros traídos al presente superan al monto inicial, se tiene una TIR de 56% la cual supera por mucho al WACC, por otro lado, el VANF es de 1,107,155, y la TIRF de 235%. Entonces se demuestra que el proyecto es viable de ejecutar.

2.53. Establecimiento del precio de venta

El precio de venta establecido por lata de conserva de trucha es el que se detalla a continuación.

Tabla 51

Establecimiento del precio de venta

Producto	IGV		PV S/ con		T/C 3.9
	PV sin IGV	18%	PV + IGV	IGV	
Trucha Enlatada					
La rica Trucha	\$5.13	\$0.92	\$6.05	S/ 23.61	
S.A.C					PERÚ
Joe's Trucha ahumada	\$10.32	\$1.86	\$12.18	S/ 47.49	EE. UU.

Nota: Elaborado por el investigador

Se observa en la tabla 51 que el precio será de 6.05 dólares por conserva.

Figura 21

Producto similar



Trader Joe's Trucha ahumada criada sin piel en aceite de canola

★★★★☆ 23

1 oferta desde US\$10.32

Nota. Fuente: Amazon

CONCLUSIONES

1. Nuestra región cuenta con las cualidades necesarias para poder desarrollar la actividad de explotación y exportación del filete de trucha enlatado en aceite vegetal, ya que el ambiente y la mano de obra son favorables para un correcto desempeño de estas actividades.
2. Las altas demandas del filete de trucha enlatado en aceite vegetal y los convenios con los Estados Unidos tales como la tasa arancelaria 0 hacen de que la exportación de nuestro producto tenga un sustento para desenvolverse correctamente dentro de ese mercado competitivo.
3. Las exportaciones de filete de trucha enlatado en aceite vegetal han tenido alzas considerables durante los últimos años, por lo cual es indispensable desarrollar mejores estrategias que nos permitan el posicionamiento en el mercado y mantenernos de manera objetiva dentro de este sector.
4. La presentación de nuestro producto favorece en la fácil distribución para su exportación hacia los Estados Unidos, así mismo da una confiabilidad en nuestro

producto ya que es fundamental tener un adecuado envase y empaque que preserven la calidad de producto.

5. El producto para exportar, es decir, la Trucha enlatada presentar un VAN positivo el cual es de 733,613 soles y una TIR del 56% por lo tanto se concluye que es viable el desarrollo del proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

Bastardo, H. y Alvarado, H. (1982). Producción de truchas en Venezuela.

Bastardo, H. (1992). *Concentración y volumen durante un período reproductivo en Mérida, Venezuela.*

Bastardo, H. (1999). *Efecto del alimento sobre algunos aspectos reproductivos de la trucha arcoiris,*

León, J. (1975). *Manual de Truchicultura.* Ministerio de Agricultura y Cría, Oficina Nacional de Pesca.

Campos, J. (2018). *SpendMatters* México.
<https://spendmatters.com/>

Castro, M. (2021). *Efecto del envasado de trucha (arcoriris).* [Tesis de pregrado, Universidad Agraria la Molina]. <https://repositorio.lamolina.edu.pe>

Comisión de Normalización y de Fiscalización de Barreras Comerciales No Arancelarias - INDECOPI. (2009). *Alimentos Envasados Etiquetados NTP 209.038:2009.* Lima: El peruano.

Congreso de la República. (2010). *Ley 29571. Código de Protección y Defensa del Consumidor.* Lima: El peruano.

Destéfano, R. (2019). *Logística del comercio internacional.* Buenos Aires: Librería editorial.

Excelium. (2019). *Excelium. Excelium.net*
[https://www.excelium.net/2019/06/12/principales-estrategias-de-gestion-de-inventario.](https://www.excelium.net/2019/06/12/principales-estrategias-de-gestion-de-inventario)

Gajardo, P. (2012). *El almacén de excelencia y los centros de distribución.* Universidad

San Martín de Porres.

Indacochea, A. (2016). *Estrategias para el éxito de los negocios*. México: Cengage Learning Editores, S.A. de CV.

Maersk. (2022). *Maersk*. <https://www.maersk.com/>:
<https://www.maersk.com/industry-sectors/special-cargo>

Mercado, S. (2017). *Comercio Internacional I*. México: Editorial Limusa S.A. de CV.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2009). *Sistema integrado de información de comercio exterior*. siicex.gob.pe.
<https://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad66DEB.pdf>

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri). (2022). *Venta de truchas se duplica en la provincia de Rodríguez de Mendoza*. El peruano.
<https://elperuano.pe/noticia/136731-midagri-venta-de-truchas-se-duplica-en-la-provincia-de-rodriguez-de-mendoza>

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2020). *Plataforma digital única del Estado Peruano*. Midagri. <https://www.gob.pe/institucion/midagri/noticias/76440-en-el-2020-se-elevaran-las-ventas-y-consumo-de-trucha>

Ministerio de la Producción. (2005). *Aprueban Reglamento de la Ley de Rotulado de Productos Industriales Manufacturados*. Decreto Supremo 20 -2005- PRODUCE. Lima: El peruano.

PROMPEX (2015). *Prompex*. [Prompex.gob.pe](http://www.prompex.gob.pe): <http://www.prompex.gob.pe>

Santander Trade (2022). *Gestionar embarques*. Santandertrade.com/:
<https://santandertrade.com/es/portal/gestionar-embarques/estados-unidos/tramites-aduaneros-importacion>

SIICEX Rutas Marítimas (2022). *Rutas Marítimas*.

<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,2>

SUNAT (2005). *Circular N° 012-2005-SUNAT/A. Establece instrucciones sobre rotulado de mercancías de acuerdo a lo dispuesto en la Ley N° 28405 y su Reglamento*.
Lima.

SUNAT (2020). *Informe N° 059 -2007-SUNAT/2B4000*. Lima. <https://www.sunat.gob>.

SUNAT (2022). *Agentes de Aduanas. Consulta de agentes de aduanas*. Lima.
<http://www.aduanet.gob.pe>.