



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DEL TORITO DE PUCARA A  
ESTADOS UNIDOS 2022”**

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

**PRESENTADO POR**

**Bach. IDME HANCOCCALLO, ELMER HENRY**  
<https://orcid.org/0000-0002-0181-5565>

**ASESOR**

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

**AREQUIPA – PERÚ  
2022**

## **DEDICATORIA**

A Dios, por guiarme en la vida e iluminar mi camino, brindándome siempre sabiduría y fuerza para realizarme en mi profesión.

A mi esposa e hijos, mis padres y hermanos por su apoyo incondicional durante mi vida, a ellos todo mi amor y dedicación.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por la vida, la salud y la fuerza, para hacer realidad este sueño de ser profesional

A todos los docentes de la universidad Alas Peruanas por su dedicación en la enseñanza.

A mi familia por el apoyo brindado en hacer realidad este proyecto de vida, a ellos toda mi admiración.

## INTRODUCCIÓN

El presente Trabajo de Suficiencia Profesional es con la finalidad de recobrar la exportación de la artesanía peruana, que a causa de la pandemia el sector turismo fue uno de los sectores que más fue afectado, también para que dar a conocer la cultura tradicional Pucara, esto se da gracias a las enseñanzas recibidas en las aulas de la universidad y la experiencia profesional que me ha llevado a cumplir con los lineamientos dictados por la universidad, que ha sido de mucha utilidad para elegir el producto a exportar (El Torito de Pucara) y el mercado donde se exportara el producto es Estados Unidos como el mercado que mayor importación de cerámica tiene a nivel mundial.

ADEX (Asociación de Exportadores) detalló que a noviembre del 2020 EE.UU. sigue como el principal destino de los despachos de artesanía al sumar US\$ 14 millones 319 mil (-28.7%), seguido por Alemania (17.2%), Reino Unido (-21%), Japón (-53.4%) y Canadá (-50.9%). Completan el *top ten* Italia, Nueva Zelanda, Suiza, Austria y Bélgica.

La justificación del presente trabajo, se fundamenta en los antecedentes presentados por el gobierno peruano, El Ministerio de Relaciones Exteriores (Setiembre 2021). Anunció la gira internacional de la muestra itinerante "Torito de Pucará, Embajador del altiplano peruano"; iniciativa organizada por la Oficina Desconcentrada de Cancillería en Puno, con el apoyo del Gobierno Regional y la Municipalidad Provincial de Puno, así como la Municipalidad Distrital de Pucará.

Por lo tanto, mediante el presente trabajo se da a conocer como alternativa de emprendimiento la exportación al mercado internacional el Torito de Pucara, un producto que tienen altas preferencias decorativas en muchas familias de las zonas rurales de nuestro país, lo que se puede convertir en una alternativa de solución para asociar a los artesanos, brindarles asistencia empresarial y compartir con ellos la alternativa de encontrar un mayor valor por sus productos, exportando directamente hacia el mercado exterior obteniendo crecimiento económico, generando mejor bienestar a las familias que participan en todo el proceso de la secuencia comercial, desde el productor, distribuidores y consumidores, beneficiando a toda la cadena de acuerdo a su participación.

De acuerdo al planteamiento realizado anteriormente, y para determinar la factibilidad de la viabilidad del proyecto de exportación, a los Estados Unidos, un producto decorativo para el hogar con ello determinar la inversión que se necesita para exportar el producto.

Concluyendo, de acuerdo al planteamiento realizado en el contenido del trabajo, se puede indicar que el mercado de Estados Unidos tiene altas preferencias de compra del Torito de Pucara, siendo factible su exportación, constituyendo el presente trabajo una prueba de ello, por lo que se deja constancia en el presente estudio que es posible su exportación, debiendo de tener presente cada ítem presentado en el trabajo y las iniciativas de emprendimiento para hacer realidad el proyecto de exportación, ya que el consumidor de Estados Unidos tiene altas preferencias por la bisutería decorativa de artesanía.

## RESUMEN

El presente proyecto se realizó con el objetivo de determinar la viabilidad técnica, económica y financiera de exportación del Torito de Pucara al mercado de Estados Unidos.

El proyecto describe en su primer capítulo la modalidad de organización empresarial que se debe conformar para hacer realidad el emprendimiento, el cual debe tener presente todo proyecto antes de iniciar el emprendimiento, conociendo las condiciones y demás normas que se tienen que revisar por formar parte de la legislación peruana.

En el segundo capítulo se presenta el plan de exportación, que detalla en cada punto los detalles solicitados en los lineamientos de la universidad, información que es producto de la enseñanza y la búsqueda de información especializada, respecto al producto elegido que fue el torito de Pucara, al mercado de Estados Unidos, como fuente de exportación, determinando al final que el proyecto es viable.

En el trabajo se presenta un capítulo de estimación de exportación del producto y los costos necesarios para hacer realidad el emprendimiento de exportación, constituyendo un aspecto importante todo el contenido del trabajo, porque va a permitir conocer la secuencia comercial y la logística que se tiene que utilizar en el proceso de abastecimiento del Torito de Pucara congelado al mercado de Estados Unidos.

**Palabras clave:** Exportación; Del Torito de Pucara; Estados Unidos.

## **ABSTRACT**

The present project was carried out with the objective of determining the technical, economic and financial viability of exporting the Torito de Pucara to the United States market.

The project describes in its first chapter the modality of business organization that must be formed to make the enterprise a reality, which must be taken into account by every project before starting the enterprise, knowing the conditions and other regulations that have to be reviewed for being part of Peruvian law.

In the second chapter, the export plan is presented, which details in each point the details requested in the university guidelines, information that is the product of teaching and the search for specialized information, regarding the chosen product that was the Pucara bull. , to the United States market, as a source of export, ultimately determining that the project is viable.

In the work, a chapter of export estimation of the product and the necessary costs to make the export undertaking a reality is presented, constituting an important aspect all the content of the work, because it will allow to know the commercial sequence and the logistics that have to be carried out. used in the process of supplying frozen Torito de Pucara to the United States market.

Keywords: Export; Of the Bull of Pucara; USA.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>DEDICATORIA</b> .....	2
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	3
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	4
<b>RESUMEN</b> .....	6
<b>ABSTRACT</b> .....	7
<b>ÍNDICE DE CONTENIDO</b> .....	8
<b>ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS</b> .....	10
<b>CAPITULO I</b> .....	13
<b>1. PRODUCTO A EXPORTAR</b> .....	13
1.1. Ficha técnica el producto.....	14
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	16
1.3. Flujo grama del proceso productivo .....	18
<b>CAPITULO II</b> .....	22
<b>2. APROVISIONAMIENTO</b> .....	22
2.1. Proveedores potenciales.....	22
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	23
2.3. Control de calidad.....	25
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	28
<b>CAPITULO III</b> .....	30
<b>3. ALMACENAMIENTO</b> .....	30
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	30
3.2. Lay-out de almacén.....	31
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	33
3.4. Costo fijo de almacén.....	33
<b>CAPITULO IV</b> .....	34
<b>4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO</b> .....	34
4.1. Modelo de rotulado de producto.....	34
4.2. Normas técnicas aplicable.....	35
4.3. Proceso de rotulado.....	36
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado .....	37
<b>CAPITULO V</b> .....	39
<b>5. EMPAQUE</b> .....	39
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	39
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	40

5.3. Proceso de empaque.....	41
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaado.....	42
<b>CAPITULO VI.....</b>	<b>44</b>
<b>6. EMBALAJE.....</b>	<b>44</b>
6.1. Ficha técnica de embalaje.....	44
6.2. Selección de embalaje.....	45
6.3. Proceso de embalaje.....	46
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	47
<b>CAPITULO VII.....</b>	<b>49</b>
<b>7. UNITARIZACION.....</b>	<b>49</b>
7.1. Ficha técnica del seleccionado.....	49
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	50
7.3. Proceso de paletizacion.....	51
7.4. Plano de estiba del pallet.....	52
7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizacion.....	53
<b>CAPITULO 8.....</b>	<b>54</b>
<b>8. CONTENEDORIZACION.....</b>	<b>54</b>
8.1. Ficha técnica del Contenedor.....	54
8.2. Criterios usados para la selección del Contenedor.....	55
8.3. Proceso de contenedorización.....	56
8.4. Plano de estiba del Contenedor.....	57
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorizacion.....	58
<b>CAPITULO IX.....</b>	<b>59</b>
<b>9. TRANSPORTE.....</b>	<b>59</b>
9.1. Proveedores del transporte interno.....	59
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	60
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	61
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	62
<b>CAPITULO X.....</b>	<b>63</b>
<b>10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>	<b>63</b>
10.1 Agentes de aduana.....	63
10.2 Costo de Agenciamiento.....	64
10.3 Aseguradoras.....	65
10.4 Póliza de seguros.....	66
10.5 Terminales de almacenamiento.....	67

<b>CAPITULO XI</b> .....	68
<b>11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS</b> .....	68
<b>DESTINO</b> .....	68
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana. ....	68
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	69
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos .....	70
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino .....	71
<b>CAPITULO XII</b> .....	72
<b>12. DISTRIBUCIÓN</b> .....	72
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor .....	72
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.....	73
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	74
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación .....	75
12.5. Perspectivas esperadas .....	75
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización .....	75
<b>CAPITULO XIII</b> .....	76
<b>13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN</b> .....	76
<b>CAPITULO XIV</b> .....	84
<b>14. MATRIZ DE VIABILIDAD DEL PROYECTO DE EXPORTACION</b> .....	84
<b>CONCLUSIONES</b> .....	86
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b> .....	87
<b>ANEXOS</b> .....	89

## ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

### INDICE DE TABLAS

TABLA 01	Ficha técnica .....	15
TABLA 02	Clasificación arancelaria del producto .....	16
TABLA 03	Flujo grama del proceso productivo.....	19
TABLA 04	Flujograma del Procedo de Embasado.....	21
TABLA 05	Proveedores de la materia prima.....	22
TABLA 06	Matriz de selección de proveedores de la materia prima.....	24

TABLA 07	Matriz de selección de proveedores del empaçado.....	25
TABLA 08	Costos de fabricación y/o adquisición.....	28
TABLA 09	Costo de Fabricación del Empaque.....	29
TABLA 10	Costo de mobiliario.....	33
TABLA 11	Modelo del rotulado.....	34
TABLA 12	Costo de rotulado del torito .....	37
TABLA 13	Diagrama del proceso de etiquetado del producto.....	38
TABLA 14	Ficha técnica del empaque.....	39
TABLA 15	Proceso de empaçado .....	42
TABLA 16	Tiempos en el proceso de empaçado.....	43
TABLA 17	Ficha técnica del embalaje .....	45
TABLA 18	Costo del proceso de embalaje .....	47
TABLA 19	Diagrama de proceso del embalaje .....	48
TABLA 20	Ficha técnica del paletizado .....	49
TABLA 21	Capacidad de la paleta.....	52
TABLA 22	Tiempo y costo de Proceso de paletizado .....	53
TABLA 23	Ficha Técnica del Contenedor.....	54
TABLA 24	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	58
TABLA 25	Proveedores del transporte interno .....	59
TABLA 26	Costos portuarios y marítimos en el Perú.....	60
TABLA 27	Costo del transporte interno .....	60
TABLA 28	Ponderación de los proveedores de servicio de transporte internacional .....	62
TABLA 29	Cotización de costos de agenciamiento .....	65
TABLA 30	Aseguradoras de Transporte.....	66
TABLA 31	Valoración de póliza de seguros.....	67
TABLA 32	Puertos y terminales del país de destino .....	68
TABLA 33	Activos Tangibles .....	76
TABLA 34	Inversiones Intangibles.....	77
TABLA 35	Capital de trabajo .....	78
TABLA 36	Inversión total.....	79
TABLA 37	Aporte de accionistas .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
TABLA 38	Financiamiento de la empresa.....	80
TABLA 39	Financiamiento total de la empresa.....	80
TABLA 40	Costo de Materiales Directos .....	81
TABLA 41	Costo de Exportación .....	81

TABLA 42	Mano de Obra Directa .....	82
TABLA 43	Materiales Indirectos .....	82
TABLA 44	Costos Generales.....	83
TABLA 45	Gastos Administrativos.....	83
TABLA 46	Presupuesto de Egresos del producto.....	84
TABLA 47	Estado de Ganancias y Perdías del Proyecto de Exportación .....	84
TABLA 48	Flujo de Caja Económico y Financiero del Proyecto .....	85
TABLA 49	Estado Económico y Financiero VAN y TIR.....	85

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 01.	Estadística de países que importan más la cerámica. ....	14
FIGURA 02.	Lay-out de Almacén .....	31
FIGURA 03.	Producto terminado listo para ser embazado .....	32
FIGURA 04.	Embase Caja de Cartón con ventana.....	32
FIGURA 05.	Empacado del Torito .....	32
FIGURA 06.	Modelo del Etiquetado Frontal del Producto.....	36
FIGURA 07.	Modelo del Etiquetado Posterior del Producto.....	37
FIGURA 08.	Modelo del empaque.....	40
FIGURA 09.	Presentación del Proceso de Empacado.....	42
FIGURA 10.	Embalaje del Torito de Pucara .....	46
FIGURA 11.	Proceso de paletización .....	51
FIGURA 12.	Paleta lista para ser depositada en el container .....	52
FIGURA 13.	Contenedorización en puerto .....	56
FIGURA 14.	Contenedor Estándar de 20" Dry Cargo .....	57
FIGURA 15.	Servicios que brinda la empresa contratada.....	64
FIGURA 16.	Ruta de Exportación.....	69
FIGURA 17.	Puerto de New York .....	70
FIGURA 18.	Ruta del Puerto del Callao hasta el Puerto de New York.....	71
FIGURA 19.	Proceso de la secuencia comercial proveedor - consumidor .....	73

## CAPITULO I

### 1. PRODUCTO A EXPORTAR

**Producto a exportar:** El Torito de Pucara a Estados Unidos

Torito de Pucará, una de las figuras emblemáticas del arte tradicional peruano, el objetivo es promocionar y difundir los diseños y los significados de la cerámica tradicional. Es una de las actividades que desarrolla la Dirección Nacional de Artesanía, que busca revalorizar y difundir el patrimonio artesanal como un motor del desarrollo económico y social de los diversos pueblos y grupos étnicos del país preservando la diversidad cultural.

En departamento de Puno exactamente de los distritos de Pucará, José Domingo Choquehuanca y Santiago de Pupuja se desarrolló la cultura Pucará; por ello continuamos usando el nombre tradicional más conocido y posicionado, nacional e internacionalmente, que tiene el paraguas de la cultura prehispánica Pucará, de gran importancia en el Sur Andino.

EE.UU. es uno de los principales mercados de destino de exportación de productos peruanos.

Los principales productos exportados a los EE.UU. son: minerales/metales, textiles, productos pesqueros, petróleo crudo, café, cacao, **artesanías**, paprika, alcachofa, uva, mango, mandarina, espárragos.

FIGURA 01. Estadística de países que importan más la cerámica.

Principales 10 Países Importadores

o	N	País	% Var 18-17	% Part 18	Tot al Imp. 2018 (millón US\$)
1		Estados Unidos	6%	34%	317.19
2		Alemania	-22%	10%	128.35
3		Países Bajos	-7%	7%	73.34
4		Francia	-15%	5%	58.30
5		Reino Unido	-11%	5%	52.84
6		Bélgica	-8%	3%	32.95

Principales 10 Países Exportadores

o	N	País	% Var 18-17	% Part 18	Tot al Exp. 2018 (millón US\$)
1		China	-12%	66%	863.96
2		Alemania	1%	6%	72.01
3		Portugal	-3%	4%	50.75
4		Países Bajos	-22%	4%	61.55
5		Francia	15%	3%	25.41
6		México	27%	2%	22.39

Fuente: COMTRADE

### 1.1. Ficha técnica el producto.

Diario el exportador (mayo 2018) indica que la ficha técnica es una herramienta, para informar de manera estandarizada y sencilla las características del producto, también dar a conocer la composición y presentación y demás especificaciones de la mercadería.

TABLA 01 Ficha técnica

	<b>FICHA TECNICA DEL TORITO DE PUCARA</b>		RUC
			20456300370
			DIRECCION
			Ubr. Villa Hermosa Lt 7
			REPRESENTANTE LEGAL
		Elmer H. Idme Hancoccallo	
LUGAR DE ORIGEN	CORREO ELECTRONICO	SITIO WED	TELEFONO
PUNO- PERU	<a href="mailto:artesanieden@gmail.com">artesanieden@gmail.com</a>	<a href="http://www.artesaniaseden.pe">www.artesaniaseden.pe</a>	054-021589
NOMBRE DEL PRODUCTO	TORITO DE PUCARA		
PROVEEDOR	ASOCIACIÓN DE CERAMISTAS <b>Pukararuna Rimachin Llinquita Pukallinqui</b> RUC: 20601405980		
DESCRIPCION FISICA DEL PRODUCTO	Producto hecho de cerámica el Torito de Pucara, artesanía decorativa para protección y felicidad en el hogar.	Unidad por 500 gr.	Caja de Unid. X 500 gr
			
Materia Prima	Arcilla		
Material Secundario	Moldes de Yeso		
	Pinturas de Colores		
CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO	El <b>orificio</b> a la altura del hueso sacro representa el trabajo		
	El <b>asa</b> puente en la espalda		
	El <b>enjalme</b> es signo de cuidado, protección de esa fuerza		
	Las <b>tres orlas</b> que indica el ascenso a la cabeza (dominio de la mente)		
	Los <b>ojos</b> redondos y saltones indica que el ser humano debe estar alerta con el mundo que le rodea		
La <b>lengua</b> está relacionada con el uso adecuado del verbo			
CONDICION DE ALMACENAMIENTO	No requiere Almacenamiento	PRESENTACION	Caja individual de 500 gr
			Caja de 25 Unid. X 500 gr
DURACION (VIDA UTIL)	Hasta que se Rompa	PRODUCCION TRIMESTRAL	5000 Unidades
		PRECIOS REFERENCIALES	\$ 15 la Unid (Precio FOB)

ENVASE		EMPAQUE	
PRIMARIO	Caja con Ventana	PRIMARIO	Caja Corrugada doble fila
MEDIDAS	16x16x10 (cm)	MEDIDAS	40x20x20 (cm)
PESO	100gr	PESO	50 kg

Fuente: Elaboración propia

## 1.2. Clasificación arancelaria del producto.

Enrique Bernaldo Páez (marzo 2008) es la codificación de las mercancías, es el primer paso en cualquier operación de comercio exterior. Es un proceso para determinar los requisitos aduaneros que deben cumplir las mercancías en las transacciones internacionales y para obtener información de otros mercados.

SUNAT es la entidad del estado encargada se asignar un código numérico creado por la Organización Mundial de Aduanas a las mercaderías que se importan y exportan en Perú su objetivo es identificar la clasificación arancelaria para el producto a exportar:

TABLA 02 Clasificación arancelaria del producto

<b>SECCION: XIII</b>	Manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas; productos cerámicos; vidrio y manufacturas de vidrio
<b>CAPITULO: 69</b>	Productos cerámicos
<b>PARTIDA: 69.07</b>	Vajilla y demás artículos de uso domésticos, higiene o tocador de cerámica, excepto porcelana. Estatuillas y demás artículos para adornos, de cerámica.
<b>SUB PARTIDA: 6913.90.00.00</b>	Los demás.

**MEDIDAS IMPOSITIVAS PARA LAS MERCANCIAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL 6913.90.00.00 ESTABLECIDAS PARA SU INGRESO AL PAÍS**

<b>TIPO DE PRODUCTO:</b>	LEY 29666-IGV 20.02.11
--------------------------	------------------------

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valoren	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Específicos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	3%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida:	(*)
Sobretasa Sanción	N.A.

**CONVENIOS INTERNACIONALES**

PAIS	CONVENIO INTERNACIONAL	P. NALADISA	T. MARGEN	FECHA DE VIGENCIA	ARANCEL BASE/PREFERENCIAL	PORCENTAJE LIBERADO ADV	OBSERVACION
CHILE	338 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - CHILE	69139000		01/07/2003-31/12/9999	---	100%	
URUGUAY	358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG	69139000		01/01/2011-31/12/9999	---	100%	
CHILE	815 - PROTOCOLO ADICIONAL AL ACUERDO MARCO DE LA ALIANZA DEL			01/05/2016-31/12/9999	<b>6%/0%</b>		
COLOMBIA	815 - PROTOCOLO ADICIONAL AL ACUERDO MARCO DE LA ALIANZA DEL			01/05/2016-31/12/9999	<b>6%/0%</b>		
PANAMA	811 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - PANAMA			01/01/2016-31/12/9999	9%	100%	
NORUEGA	807 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - AELC			01/01/2016-31/12/9999	12%	100%	
EE.UU.	<b>802 - ACUERDO DE PROMOCION COMERCIAL PERU - EE.UU.</b>			<b>01/01/2018-31/12/9999</b>	<b>12%</b>	<b>100%</b>	
SINGAPUR	804 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - SINGAPUR			01/01/2018-31/12/9999	12%	100%	

Restricciones y Prohibiciones para el ingreso y salida al país de las mercancías de la Sub partida Nacional 6913.90.00.00

<b>EXONERACION DE CERTIFICADO DE INSPECCION</b>	<b>NO APLICA</b>
---	------------------

No existen restricciones de Inspección

No existen Prohibiciones de salida de la mercancía

No existen Prohibiciones del Ingreso de la mercancía

### **1.3. Flujo grama del proceso productivo**

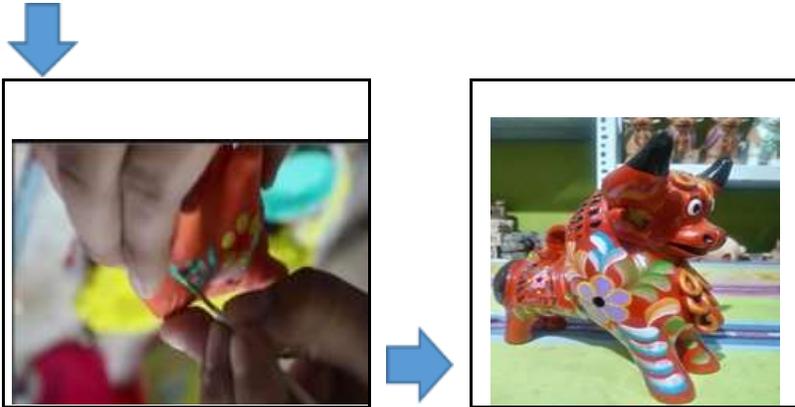
ESAN (noviembre 2019) El diagrama de flujo, también conocido como flujograma, es una herramienta utilizada para representar la secuencia de las actividades en un proceso. Para ello, muestra el comienzo del proceso, los puntos de decisión y el final del mismo.

El flujo grama del proceso productivo que sigue la empresa ARTESANIAS EDEN S.R.L., se inicia con el abastecimiento del Torito de Pucara debidamente terminado, realizado por la asociación PUKARARUNA RIMACHIN LLINQUITA PUKALLINQUI, que se ubica en el distrito de Pucara, posteriormente continua con todo el proceso de empaclado y etiquetado hasta su despacho al mercado de Estados Unidos, siendo el flujo grama del proceso productivo el siguiente:

TABLA 03 Flujo grama del proceso productivo

PROCESO DE ELABORACION DEL TORITO DE PUCARA



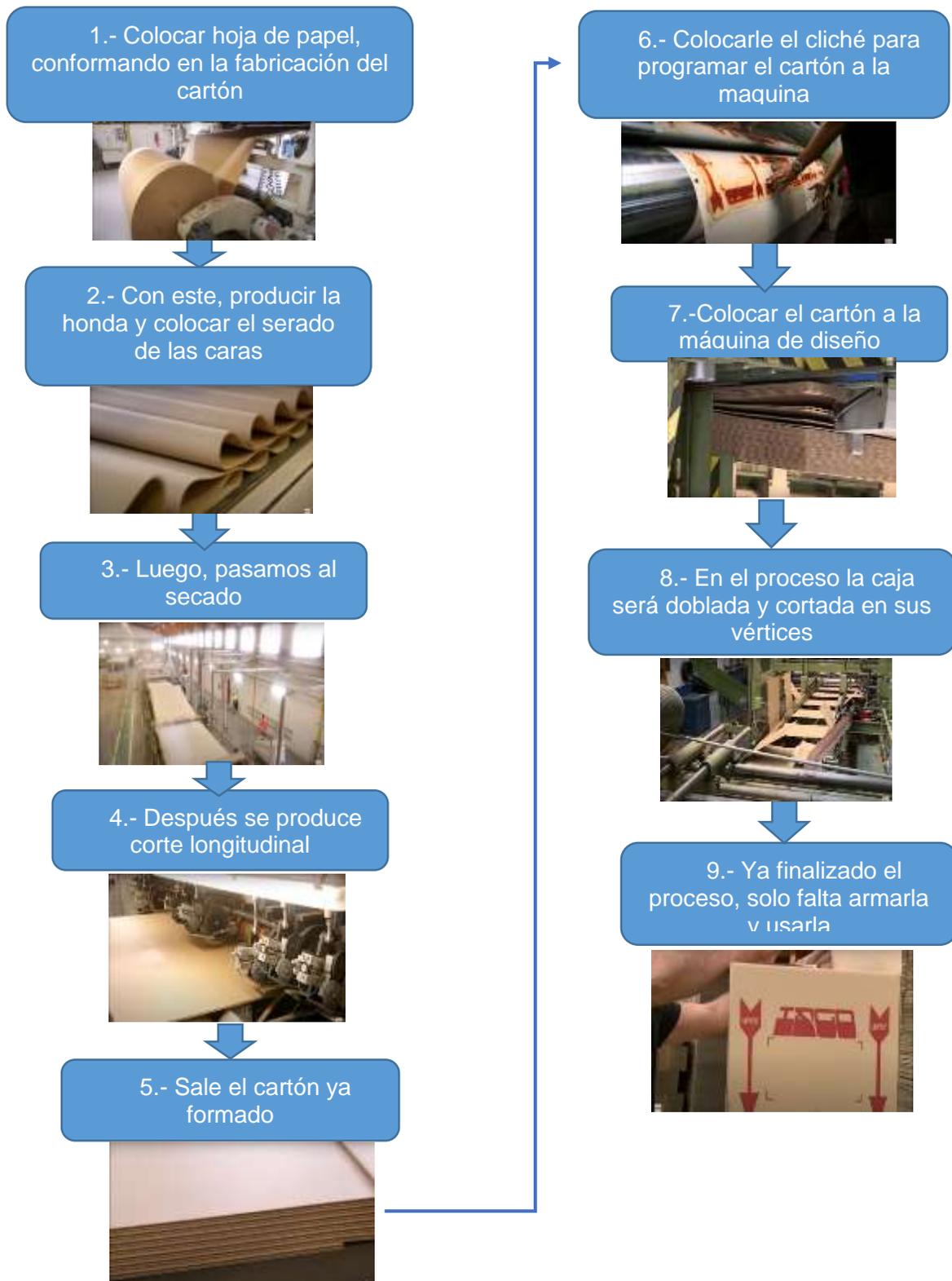


### **Proceso de elaboracion del Torito de Pucara**

Para realizar el proceso del torito se realiza de la siguiente manera como :

- Tener los dos tipos de arcilla.
- Remojar las arcillas durante 1 dias.
- Tamisar la arcilla hasta que este espeza y sacar todas las impuresas en un mantel.
- Realizar el armado de los moldes.
- Verter la arcilla en los moldes hasta llenarlos.
- Esperar que pasen tres horas para poder sacarlos de los moldes.
- Una vez sacados de los moldes se tiene que esperar a que endurezca un poco y asi sacar las costuras y pasar a decorar sus adornos.
- Luego sacar al sol para que seque por lo menos 2 dias para luego bañarlos y sean copcinados en el horno.
- Una vez que ya sean copcionados se hace el acabado final que es el pintado.

TABLA 04 Flujograma del Proceso de Embasado



## CAPITULO II

### 2. APROVISIONAMIENTO

De acuerdo al autor Escudero (2014), el aprovisionamiento es abastecerse de bienes o materiales dentro de su proceso productivo que desarrolla una empresa, en la comercialización, y si es utilizado adecuadamente busca cumplir con los objetivos de la empresa

#### 2.1. Proveedores potenciales.

Según Sáez (2008) proveedores son la persona o empresa que abastece con productos o servicios a otra empresa o a una comunidad. El término emana del verbo proveer, que hace referencia a suministrar lo necesario para un fin.

En la provincia de Pucara existen varios proveedores que se dedican a la producción del Torito de Pucara, habiendo sido elegida la Asociación PUKARARUNA RIMACHIN LLINQUITA PUKALLINQUI, que tienen la capacidad para abastecer con normalidad la cantidad requerida y necesaria para exportación al mercado americano.

TABLA 05 Proveedores de la materia prima

<b>PROVEEDOR N° 1</b>	
ASOCIACIÓN DE CERAMISTAS	Pukararuna Rimachin Llinquita Pukallinqui
PARTIDA REGISTRAL	6482015
RUC	20601405980
CORREO ELECTRÓNICO	<a href="mailto:pukallinqui@gmail.com">pukallinqui@gmail.com</a>
FACEBOOK O FANPECHSS	<a href="https://www.facebook.com/pukallinqui-Pucar%C3%A1">https://www.facebook.com/pukallinqui-Pucar%C3%A1</a>
NUMERO DE CONTACTO	(+51) 990269258 - (+51) 920201498

<b>PROVEEDOR N° 2</b>	
ASOCIACIÓN DE CERAMISTAS	Musoq Paq'ariy Pukara
PARTIDA REGISTRAL	11240733
CORREO ELECTRÓNICO	<a href="mailto:Artesaniasybordadosnarby@gmail.com">Artesaniasybordadosnarby@gmail.com</a>
FACEBOOK O FANPECHSS	<a href="http://www.Facebook.com/musopqariy">www.Facebook.com/musopqariy</a>
NUMERO DE CONTACTO	(+51) 951458837 - (+51) 974778096
<b>PROVEEDOR N° 3</b>	
ASOCIACIÓN DE CERAMISTAS	Cerámica Innovadora Pucará
PARTIDA REGISTRAL	11091478
CORREO ELECTRÓNICO	<a href="mailto:ceramicainnovada@gamil.com">ceramicainnovada@gamil.com</a>
FACEBOOK O FANPECHSS	
NUMERO DE CONTACTO	:(+51) 951536938 - (+51) 978271177

*Fuente: Elaboración propia*

## **2.2. Matriz de selección de proveedores**

Respecto a la selección de los proveedores podemos decir que son los aliados más importantes de la empresa, pues es el éxito del negocio, puede depender de ellos, Contar con buenos proveedores no solo significa tener insumos de calidad, sino también precios bajos y/o competitivos, descuentos que ofrece el proveedor por la cantidad de compra, seguros, plazos de entrega de los productos o materia prima solicitada, forma de pago, entre otras consideraciones o criterios al momento de elegir la materia prima.

La selección de Proveedores no es una tarea sencilla, porque involucra una gran cantidad de criterios, por ello los factores que ha primado en la selección del proveedor de la materia prima es la experiencia y la capacidad de respuesta a los requerimientos necesarios para dar respuesta a los pedidos de cada requerimiento de producto al mercado de estados unidos.

TABLA 06 Matriz de selección de proveedores de la materia prima

Selección de Proveedores del Torito de Pucara							
Factores de éxito	Ponderación	Asoc. Pukararuna Rimachin		Asoc. Virgen del Carmen		Asoc. Musoq Paq'ariy Pucara	
		peso	puntos	peso	puntos	peso	puntos
Calidad del producto	30%	4	1.2	4	1.2	3	0.9
competitividad del precio	20%	3	0.6	3	0.6	2	0.4
Capacidad de Producción	10%	4	0.4	3	0.3	3	0.3
Reputación	10%	3	0.3	3	0.3	2	0.2
Especificaciones técnicas del Producto	10%	2	0.2	1	0.1	2	0.2
Capacidad de Comercialización	20%	4	0.8	3	0.6	3	0.6
<b>total</b>	<b>100%</b>	<b>20</b>	<b>3.5</b>	<b>17</b>	<b>3.1</b>	<b>15</b>	<b>2.6</b>

Fuente: Elaboración propia

TABLA 07 Matriz de selección de proveedores del empackado

Selección de proveedores del Empacado							
Factores de éxito	Ponderación	Cajas de Cartón Empaques Global		CARVIMSA Corrugado		Inv. El Mundo del Cartón SAC.	
<b>Criterios</b>	<b>100%</b>	<b>peso</b>	<b>puntos</b>	<b>peso</b>	<b>puntos</b>	<b>peso</b>	<b>puntos</b>
Calidad del producto	30%	3	0.9	4	1.2	3	0.9
competitividad del precio	20%	3	0.6	3	0.6	2	0.4
Capacidad de Producción	10%	3	0.3	3	0.3	3	0.3
Reputación	10%	3	0.3	3	0.3	2	0.2
Especificaciones técnicas del Producto	10%	3	0.3	1	0.1	2	0.2
Capacidad de Comercialización	20%	4	0.8	3	0.6	3	0.6
<b>total</b>	<b>100%</b>	<b>19</b>	<b>3.2</b>	<b>17</b>	<b>3.1</b>	<b>15</b>	<b>2.6</b>

Fuente: Elaboración Propia

PESO
Muy Bueno
Bueno
Malo
Muy Malo

### 2.3. Control de calidad.

INACAL (Instituto nacional de calidad marzo 2022) La estandarización facilita la creación de productos y servicios que sean seguros, fiables y de calidad. Los estándares ayudan a los negocios a aumentar la productividad. También sirven para proteger a los consumidores y usuarios, asegurando que los productos se ajusten a los estándares internacionales.

El control de calidad, si bien el producto será fabricado por artesanos, el insumo con el que se realizará el producto será de cerámica el cual está certificada por las normas técnicas peruanas, el torito de Pucara contiene un control de calidad que permite asegurar un producto en condiciones no dañinas para los diferentes clientes o consumidores finales en el país de destino.

### Expedientes para la marca CERÁMICA PUCARÁ (1)

Hemos encontrado 1 expediente(s) para la marca CERÁMICA PUCARÁ cuyo titular es 20198827054 - MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE PUCARA.

<b>N° EXPEDIENTE</b>	637655-2015/OSD
<b>LUGAR DE PRESENTACIÓN</b>	INDECOPI PUNO
<b>TIPO DE EXPEDIENTE</b>	REGISTRO
<b>TIPO DE SOLICITUD</b>	MARCA DE CERTIFICACION
<b>FECHA DE PRESENTACIÓN</b>	2015-10-20
<b>FECHA DE SOLICITUD</b>	2015-10-20
<b>FECHA DE REGISTRO</b>	2016-06-30
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN</b>	2015-11-26
<b>FECHA DE VENCIMIENTO</b>	2026-06-30
<b>DENOMINACIÓN</b>	CERÁMICA PUCARÁ
<b>PRESENTACIÓN</b>	MDXA
<b>N° DE CERTIFICADO</b>	M00000076
<b>N° DE CLASE</b>	21
<b>PRODUCTO, SERVICIO, ACTIVIDAD</b>	UTENSILIOS Y RECIPIENTES PARA USO DOMÉSTICO Y CULINARIO, VAJILLAS DE CERÁMICA CON LOZA, CERÁMICA UTILITARIA Y DECORATIVA, CERÁMICAS TORITOS DE PUCARÁ EN TODAS SUS PRESENTACIONES, ARTÍCULOS DE CRISTALERÍA, PORCELANA Y LOZA NO COMPRENDIDOS EN OTRAS CLASES
<b>DESCRIPCIÓN DEL LOGO</b>	LA DENOMINACIÓN CERÁMICA PUCARÁ Y LOGOTIPO (SE REIVINDICA COLORES), CONFORME AL MODELO
<b>FECHA DE CONCLUSIÓN</b>	2016-06-30
<b>N° DE RESOLUCIÓN</b>	0010669-2016
<b>TIPO DE FORMA DE CONCLUSIÓN</b>	OTORGADO
<b>FORMA DE CONCLUSIÓN</b>	OTORGADO
<b>GRÁFICO / LOGO</b>	

## 2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.

Según Enrique Rus Arias (22 abril 2020) los costos de producción están relacionado a los gastos necesarios en la que incluyen, la materia prima y aprovisionamientos, la mano de obra directa e indirecta y otros de costes de gestión.

La empresa ARTESANIAS EDEN S.R.L., para realizar la actividad comercial de exportación de envío del Torito de Pucara al mercado de estados unidos lo realiza desde la adquisición del producto terminado, solo para que en la empresa se realice el proceso envasado, empaque y todo quede listo para su distribución.

En la tabla 4 se presentan los costos en los que va a asumir la empresa en la adquisición del producto (Torito de Pucara).

TABLA 08 Costos de fabricación y/o adquisición

<b>Tipo de Cambio</b>	<b>3.841</b>		<b>3.24</b>		<b>Meses</b>	<b>12</b>
<b>Costo de Fabricación y/o Adquisición</b>						
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unit. S/.</b>	<b>Costo Mensual S/.</b>	<b>Costo Anual S/.</b>	<b>Costo Mensual \$</b>	<b>Costo Anual \$</b>
Costo de Materia Prima	1000	S/ 9.00	S/ 9,000.00	S/ 108,000.00	\$ 2,343.14	\$ 28,117.68
Costo de envase con ventana	1000	S/ 1.90	S/ 1,900.00	S/ 22,800.00	\$ 494.66	\$ 5,935.95
Cajas de carton corrugado	50	S/ 0.55	S/ 27.50	S/ 330.00	\$ 7.16	\$ 85.92
Proceso de Embalado y Rotulado	1000	S/ 1.00	S/ 1,000.00	S/ 12,000.00	\$ 260.35	\$ 3,124.19
<b>Total</b>		<b>S/ 12.45</b>	<b>S/ 11,927.50</b>	<b>S/ 143,130.00</b>	<b>\$ 3,105.31</b>	<b>\$ 37,263.73</b>

*Fuente: Elaboración propia*

TABLA 09 Costo de Fabricación del Empaque

<b>Costo de Fabricación del Empacado</b>			
Concepto	Costo Unitario \$		Costo 1 °
			Trimestr al \$
			Costo Anual \$
Costo de Materia Prima	0.80		3360.00
Cajas de Cartón Embase Primario	0.20		840.00
Cajas de Cartón Corrugado	0.55		2310.00
Proceso de Embalado y Rotulado	0.25		1050.00
Otros transporte (Transporte )	156.54		626.16
<b>Total</b>	<b>158.34</b>		<b>8186.16</b>
Tipo de cambio		3.842	

Fuente: *Elaboración propia*

## CAPITULO III

### 3. ALMACENAMIENTO

Según Bureau (5 noviembre 2018) define el almacenamiento como: "la actividad de depósito que permite mantener cercanos los productos, componentes y materias primas de los mercados y de los centros de producción y transformación, para poder así garantizar su normal funcionamiento.

#### 3.1. Estrategia de almacenamiento.

Para un mejor almacenamiento la empresa ARTESANIAS EDEN S.R.L. realizara un conjunto de técnicas y prácticas cuyo propósito es mejorar el control del espacio en el proceso de almacenaje dentro de las instalaciones, así como se menciona líneas más abajo.

- I. Maximización de los espacios del local destinado a producción
- II. Mejorar de medidas de seguridad y salud en el trabajo.
- III. Implementación adecuada de los tiempos y procesos del sistema de trabajo.
- IV. Políticas de identificación y conteo de materiales y productos

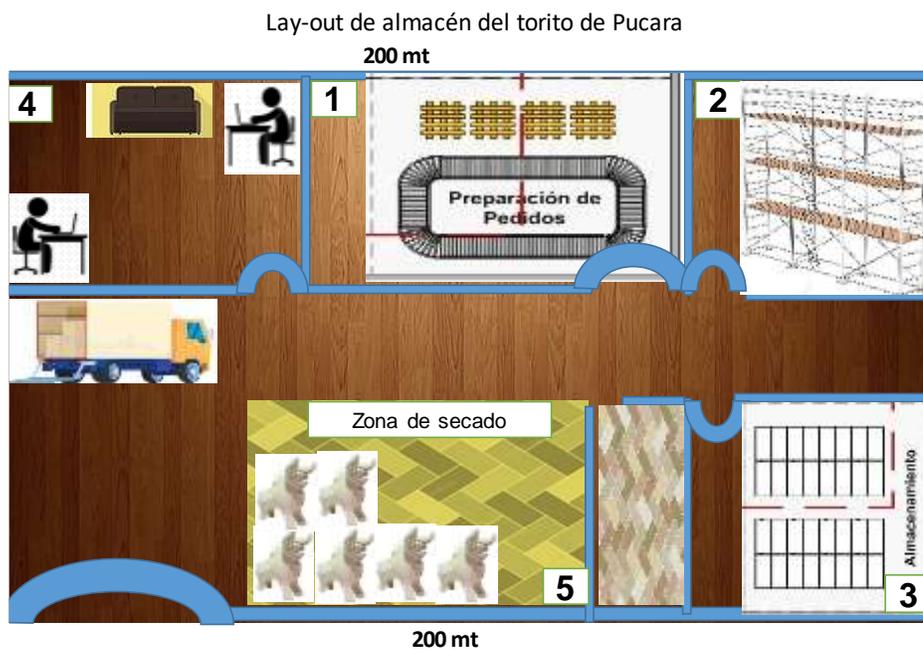
Adicionalmente se debe tener presente, adecuadas estrategias de almacenamiento, se tiene que tener establecidas las políticas o estrategias de compras, donde se especifique un plan de negociación de abastecimiento y productos para evitar que se tenga sobre abastecimiento del producto o deficiencias en la atención de pedidos (Campos, 2018).

### 3.2. Lay-out de almacén.

Según Freddy Alvarado Vargas (16 octubre 2018) El lay-out representa "el diseño de las zonas de almacenamiento y los pasillos y áreas necesarias para el flujo de productos, equipos y personas", también se encarga asegurar un eficiente proceso de recepción, verificación, almacenamiento, selección, empaque y despacho del producto.

La empresa tiene una zona destinada para el almacén, donde se realizan actividades de conteo y distribución del producto, también cuenta con un área de almacenaje para los productos ya vendidos antes de ser enviados a su destino final.

FIGURA 02. Lay-out de Almacén



Fuente: Elaboración propia

FIGURA 03. Producto terminado listo para ser embazado



FIGURA 04. Embace Caja de Cartón con ventana



FIGURA 05. Empacado del Torito



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

La empresa considerara el mobiliario adecuado necesario para el almacenaje del producto y mantener un control adecuado del producto terminado.

TABLA 10 Costo de mobiliario

Costo de Mobiliario					
Tipo de bien	Cantidad	Costo Unitario S/.	Costo Total S/.	Costo Total \$	
Escritorio de melamine con 3 cajones 2.50 mts	1	S/ 320.00	S/ 320.00	\$ 83.31	
Escritorio de melamine de 110cm	3	S/ 250.00	S/ 750.00	\$ 195.26	
Sillas giratorias	3	S/ 150.00	S/ 450.00	\$ 117.16	
Estantes de melamine	4	S/ 450.00	S/ 1,800.00	\$ 468.63	
Carritos moviles	2	S/ 120.00	S/ 240.00	\$ 62.48	
Extintores	2	S/ 240.00	S/ 480.00	\$ 124.97	
Botiquin e insumos	1	S/ 50.00	S/ 50.00	\$ 13.02	
Cajones de Plastico	1	S/ 250.00	S/ 250.00	\$ 65.09	
Laptop HP	2	S/ 1,000.00	S/ 2,000.00	\$ 520.70	
Impresora	1	S/ 500.00	S/ 500.00	\$ 130.17	
Telefono Celular	1	S/ 300.00	S/ 300.00	\$ 78.10	
Acesorios de computo	3	S/ 150.00	S/ 450.00	\$ 117.16	
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 7,590.00</b>	<b>\$ 1,976.05</b>	

*Fuente: Elaboración propia*

### 3.4. Costo fijo de almacén.

El costo de almacén y/o oficina que tendrá la empresa será de un área de 200 metros cuadrados de alquiler, esto con la finalidad de acortar los costos y será de S/ 800 soles o \$ 200 dólares mensuales.

## CAPITULO IV

### 4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

INDECOPI (junio 2013) El rotulo del producto es cualquier marbete, marca que tiene por objetivo informar sobre las características del producto, su elaboración manipulación, conservación, propiedades y su contenido.

#### 4.1. Modelo de rotulado de producto.

La empresa ARTESANIA EDEN S.R.L. con la finalidad de brindar toda información necesaria de nuestro producto, y de acuerdo a las especificaciones señaladas por el órgano competente (INDECOPI), da conocer nuestro producto, sus principales características, de acuerdo a la siguiente tabla:

TABLA 11 Modelo del rotulado

<b>Nombre del Producto</b>	Torito de Pucara (Cerámica)
<b>País de Fabricación</b>	Hecho en Perú
<b>Fecha de vencimiento</b>	F. Fabricación: 10/2022 F. Vencimiento: No caduca
<b>Condiciones de conservación</b>	El producto no tiene métodos de conservación ni de deterioro, al ser un producto decorativo de cerámica.

<b>Observaciones</b>	El torito de Pucara será empacado individualmente, su presentación será en caja Cartón Craft con ventana de 100 gramos debidamente etiquetados con las especificaciones técnicas requeridas por la autoridad competente.
<b>Contenido neto</b>	1 unidad Largo..... (cm.) 15 Alto..... (cm.) 15 Ancho..... (cm.) 7 Peso..... 300 kg. Material Cerámica
<b>Nombre y domicilio legal de fabricante</b>	Asoc. Pukararuna Rimachin. Partida: 6482015 Jr. Pucara/ Marañón N° 234 Distrito Pucara/ Lampa / Puno
<b>Correo del fabricante</b>	<a href="mailto:pukallinqui@gmail.com">pukallinqui@gmail.com</a> (+51) 990269258 - (+51) 920201498

#### 4.2. Normas técnica aplicable.

Las normas técnicas que usara la empresa en el proceso de rotulado son:

##### **Normas generales:**

- ✓ Ley 29571. Código de Protección y Defensa del Consumidor. El peruano 02 setiembre 2010
- ✓ 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. El peruano 16 de junio/2005.
- ✓ Decreto Supremo 20 -2005- PRODUCE. Aprueban Reglamento de la Ley de Rotulado de Productos Industriales, El peruano 26 mayo 2005
- ✓ Perú. Ley 28405. Ley de Rotulado de Productos Industriales Manufacturados. El peruano 30 de noviembre 2004

### Otras Referencias

NTP 232.100:2007 ARTESANIAS DE CERAMICA. Terminología y clasificación, 1 a Edición, el 15 de noviembre del 2007. (Comisión de Reglamento Técnico y Comerciales – INDECOPI) - 2007.

### 4.3. Proceso de rotulado.

La empresa ARTESANIAS EDEN S.R.L. cuenta con el proveedor del empaçado, la empresa CAJAS DE CARTON EMPAQUES GLOBAL, realizara al proceso de rotulado las cuales deben tener las especificaciones necesarias para no tener inconvenientes en el exterior.

De acuerdo con la NTP 333.500: 2017, apartado 8.1, la pieza de cerámica artesanal utilitaria debe mostrar la siguiente información: - Nombre del artesano o razón social de la empresa artesanal o nombre de la Asociación o Marca (nombre y/o lema comercial y/o dibujo). - Lugar de origen del producto, seguido del nombre Perú. - La frase “Hecho a mano”. Esto con la finalidad de un adecuado rotulado, considerando las NT.

FIGURA 06. Modelo del Etiquetado Frontal del Producto



Fuente: Elaboración propia

FIGURA 07. Modelo del Etiquetado Posterior del Producto



#### 4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

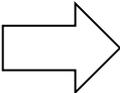
El costo del rotulado de acuerdo a lo comunicado por la empresa encargada de la producción es de \$. 0.04 por cada rotulado de producto (Kilo).

TABLA 12 Costo de rotulado del torito

Costo de Rotulado del Torito de Pucara					
Unitarización	Und	Costo en S	Costo en \$	Costo x 10000 Und \$	
Caja Cartón Craft con ventana	1	S/ 0.15	0.04	390.42	
Medidas					15x15x7 cm
Peso					100 Gramos
Tipo de Cambio	3.842				

Fuente: Elaboración propia

TABLA 13 Diagrama del proceso de etiquetado del producto

DIAGRAMA DE PROCESO					
ETIQUETADO DEL TORITO DE PUCARA					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Revisar la Etiqueta</i>					<i>1min</i>
<b>TOTAL</b>	<i>1</i>	<i>1</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>1min</i>

*Fuente: Elaboración propia*

## CAPITULO V

### 5. EMPAQUE

Según Fischer y Espejo, (Mercadotecnia 2004, Págs. 210 y 211) el empaque es cualquier material que encierre un producto con o sin envase, con el fin de preservarlo y facilitar su entrega al consumidor.

#### 5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.

En la ficha técnica se detalla todas las especificaciones que contendrá al empaquetado esto con la finalidad de preservar el producto en buenas condiciones hasta la entrega al cliente, así como se detalla en la siguiente tabla.

TABLA 14 Ficha técnica del empaque

	<b>FICHA TECNICA DEL EMPAQUE</b>	Empaque del Torito
	Materia Prima	versión 11 diciembre 2022
Descripción Física de la Materia Prima Caja de Cartón Corrugado con Ventana	Empaque fabricado con Cartón Corrugado, cuyas funciones son contener, proteger, almacenar, transportar el producto en condiciones óptimas hasta llegar al consumidor final. Caja de Cartón Corrugado Convencional con Ventana	

Características Físicas de la Materia Prima Caja de Cartón Corrugado con Ventana	Ancho (cm)	7
	Largo (cm)	15
	Alto (cm)	15
	Resistencia a compresión vertical (kgf/m)	930
	Resistencia a compresión Horizontal (kgf/m)	4
	Calibre	Alto de 930
	Color	Cartón

*Fuente: Elaboración propia*

FIGURA 08. Modelo del empaque



*Fuente: Elaboración propia*

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

Respecto al empaque inmediato es con la intención que proteja el producto, La empresa ha elegido el cartón corrugado de doble cara, esto con la finalidad de conservación del producto, evitando se pueda tener roturas, permitiéndole este tipo de empaque mayor

durabilidad, adecuada conservación, del Torito, de esa forma se debe garantizar que el producto no tenga daños hasta llegar a su destino final.

Según la Guía de Envases y embalajes del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2009), establece los siguientes criterios o propiedades más importantes de los envases y embalajes plásticos:

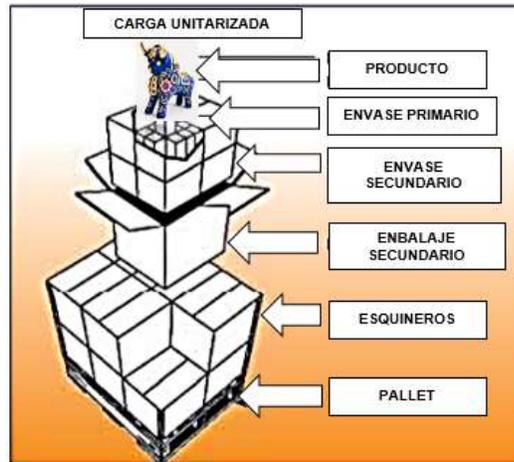
- i. Resistencia al rasgado: factor importante que permite determinar la opción del uso del material para el empaquetado de los productos, demostrando mayor resistencia.
- ii. Resistencia al impacto: respecto a la resistencia a los golpes que podría sufrir el empaque, no afectando al producto, manteniendo su calidad en las mismas condiciones.
- iii. Resistencia a la Humedad: Factor importante porque permite mantener intacta la calidad del producto protegiéndole de factores externos que en ocasiones ponen en peligro la producción, evitando el deterioro del producto.

### **5.3. Proceso de empaque.**

Para elegir el tipo de empaque se tomó en cuenta la modalidad de exportación que se va a realizar, habiéndose elegido el INCOTERMS FOB; por lo tanto, se eligió el empaque apropiado y resistente para mantener en buenas condiciones el producto que se está exportando.

Para la exportación del Torito de Pucara, se ha tenido que elegir un empaque resistente, que permita mantener en buenas condiciones el producto, por lo que se ha elegido las cajas de cartón corrugado con ventana, en medidas de 15 cm x 15 cm x 7 cm (L x A x A), y se pueda conservar el producto.

FIGURA 09. Presentación del Proceso de Empacado



Fuente: Elaboración propia

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

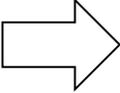
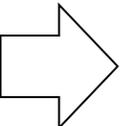
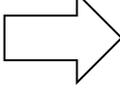
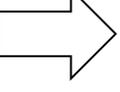
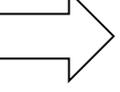
Los tiempos y costos que hemos tomado en cuenta se detalla en la siguiente tabla.

TABLA 15 Proceso de empaquetado

Proceso de Empacado										
Concepto	cantidad	Costo S/.	Costo al mes	Costo Anual S/.	Costo \$	Costo Anual \$	Tiempo			
Etiqueta	1000	S/ 0.90	S/ 900.00	S/ 10,800.00	\$ 0.23	S/ 2,811.77	1			
Empaque	1000	S/ 0.70	S/ 700.00	S/ 8,400.00	\$ 0.18	S/ 2,186.93	1			
Envase de carton corrugado con ventana	1000	S/ 0.85	S/ 850.00	S/ 10,200.00	\$ 0.22	S/ 2,655.56	1			
<b>Total</b>		<b>S/ 2.45</b>		<b>S/ 29,400.00</b>	<b>\$ 0.64</b>	<b>S/ 7,654.26</b>	<b>3</b>			

Fuente: Elaboración propia

TABLA 16 Tiempos en el proceso de empaclado

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMPAcado DEL TORITO DE PUCARA					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Revisar la calidad del empaque</i>					<b>1 min</b>
<i>Revisar los productos en su embase</i>					<b>1 min</b>
<i>colocacion del producto en el empaque</i>					<b>2 min</b>
<i>Ordemar las cajas empacadas</i>					<b>2 min</b>
<i>Revisión de producto ya empacados</i>					<b>1 min</b>
<b>TOTAL</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>7</b>

Fuente: Elaboración propia

## CAPITULO VI

### 6. EMBALAJE

Para J.C. Ospina Arias (2015), describe al embalaje como una forma de empaque que envuelve, contiene, protege y conserva los productos envasados; facilita las operaciones de transporte al informar en su parte exterior las condiciones de manejo, requisitos, símbolos, e identificación de su contenido. El embalaje es la protección del producto durante el transporte o almacenamiento.

#### 6.1. Ficha técnica de embalaje

Siendo la exportación a estados unidos se tiene tomar en cuenta la distancia, para ello se tomó en cuenta la manipulación, el transporte para que el producto llegue en buenas condiciones, por lo que se ha elegido las cajas de cartón corrugado doble cara en medidas de 60 cm x 40 cm x 50 cm (L x A x A), por ser un material frágil, no contaminante de bajo costo y adecuado para el embalaje del producto, las mismas que van a contener 25 cajas de 1 unidad cada una con un peso de 25 kg cada caja.

TABLA 17 Ficha técnica del embalaje

	<b>FICHA TECNICA DEL EMBALAJE</b>	
	Materia Prima	Embalaje del Torito versión octubre 2022
Definición	Se utilizada para el embalaje y el transporte de distintos productos tales como los alimentos, químicos, golosinas, bebidas, textiles, autopartes, artefactos eléctricos, productos de limpieza entre otros.	
Características Físicas de la Materia Prima Caja de Cartón Corrugado	Ancho (cm)	40
	Largo (cm)	60
	Alto (cm)	50
	Grosor de la caja	2.2mm
	Calibre	2
	Peso de la Caja	100 gr
	Color	Cartón
	Peso Neto	20kg
Peso Bruto	22kg	

*Fuente: Elaboración propia*

## 6.2. Selección de embalaje.

La elección del embalaje es muy importante porque transporta internacionalmente, para el presente caso el producto se somete a diferentes procesos de manipulación como cargue y descargue, apilamiento, inspecciones almacenamiento y transbordo, por ello se han tenido presentes además los lineamientos establecidos en la Guía de Envases y embalajes del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2009):

## Factores de importancia en la selección del embalaje

- I. Cargue/descargue y manipuleo (La carga se somete a golpes, caídas, choque, maltrato)
- II. Apilamiento en almacenes (aplastamiento, compresión)
- III. Factores climáticos (frío, luz, humedad relativa, aireación, ventilación)
- IV. Inspecciones (aduaneras, apertura y cierre de embalaje; maltratos)
- V. Transporte (vibración, empuje, aceleración, balanceo, etc.)
- VI. Seguridad de la carga (ayudar a situaciones de hurto, pérdidas)

### 6.3. Proceso de embalaje.

Para garantizar que el producto llegue a su destino y utilizando el embalaje adecuado para el envío del Torito de Pucara (cerámica), las Cajas de cartón corrugado doble cara se embalaran de manera ordenada en pallets de medidas estándar (120cm x 100 cm x 15cm), envueltas en estrecho film para un adecuado envío, de acuerdo como se presenta en la figura.

FIGURA 10. Embalaje del Torito de Pucara



*Fuente: Elaboración propia*

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

En este proceso la empresa contratada se encargará del proceso del embalaje es donde se medirán la calidad y tiempos del embalaje, así como se muestran en las tablas siguientes.

TABLA 18 Costo del proceso de embalaje

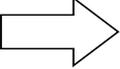
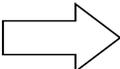
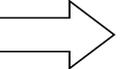
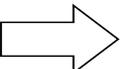
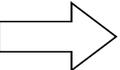
<b>Tipo de Cambio</b>	<b>3.841</b>	<b>12</b>	<b>Meses</b>
-----------------------	--------------	-----------	--------------

<b>Tiempo y costo del proceso de embalaje</b>					
<b>Embalaje</b>	<b>Costo S/.</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo por mes</b>	<b>Costo anual</b>	<b>Costo \$</b>
Caja	S/ 0.60	50.00	S/ 30.00	S/ 360.00	\$ 93.73
Cinta de Embalaje	S/ 17.00	10.00	S/ 170.00	S/ 2,040.00	\$ 531.11
Stretch Film	S/ 25.00	5.00	S/ 125.00	S/ 1,500.00	\$ 390.52
Contenedor	S/ 3,229.05	1.00	S/ 3,229.05	S/ 38,748.60	\$ 10,088.15
<b>Total</b>	<b>S/ 3,271.65</b>			<b>S/ 42,648.60</b>	<b>\$ 11,103.51</b>

*Fuente: Elaboración propia*

TABLA 19 Diagrama de proceso del embalaje

<b>DIAGRAMA DE PROCESO</b>					
<b>EMBALAJE DE CAJAS DEL TORITO DE PUCARA</b>					
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>OPERACIÓN</b>	<b>INSPECCIÓN</b>	<b>TRANSPORTE</b>	<b>DEMORA</b>	<b>TIEMPO DE EJECUCIÓN</b>
<i>Revisar las cajas, su marcado</i>					<i>4 min</i>
<i>Armas las cajas</i>					<i>6 min</i>
<i>Colocar stiker de rotulado de exportación</i>					<i>5 min</i>
<i>Contabilizar los 15 toritos x caja</i>					<i>5 min</i>
<i>Cerrar cada caja con cinta stretch film</i>					<i>5 min</i>
<i>Colocar y apilarlo en el aérea de recojo</i>					<i>4 min</i>
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>29 min</b>

Fuente: Elaboración propia

## CAPITULO VII

### 7. UNITARIZACION

Lic. Gino Schettini Neira (2020) La unitarización en paletas (pallets) que representa uno de los primeros intentos de unitarización de la carga, consiste en colocar o anclar un cargamento sobre una plataforma construida con diversos materiales.

#### 7.1. Ficha técnica del seleccionado

PENX (2023) La paletizacion o sistema de manipulación de mercancías agrupadas sobre pallet que constituyen unidades de carga, han influido en las características de los embalajes.

TABLA 20 Ficha técnica del paletizado

FICHA TECNICA DEL PALLET	
	
PALLETS DE MADERA AMERICANO	
Características del Pallet	un pallet o paleta, es “una plataforma de carga que consiste básicamente de dos bases separadas entre sí por soportes, o una base única apoyada sobre patas de una altura suficiente para permitir su manipuleo por medio de camiones de montacargas.

Medidas	Ancho (cm)	100 cm
	Largo (cm)	120 cm
	Alto (cm)	15 cm
Uso	El pallet es más utilizado en el embalado de las cajas.	
Peso	25 kg	
Capacidad	1500 kg para cargas dinámicas	
	2000 kg para cargas estáticas	

*Fuente: Elaboración propia*

## **7.2. Criterios usados para la selección del pallet**

Para una adecuada selección de pallet, es necesario conocer las características de las mismas, porque existen varios tipos y modelos de pallet pero que se debe tener en consideración ciertos factores para elegir el pallet adecuado que se necesita para transportar nuestra carga, por lo que sugiere que se debe tener presente los siguientes criterios para tener una buena selección del pallet que se necesita:

- I. Se debe tener presente la mercadería que se va a transportar considerando si es carga plana, cajas (Tamaño de más cajas) o sacos para determinar el tipo de pallet
- II. El peso que debe soportar el pallet pudiendo ser cargas ligeras (hasta 300 kg), de carga mediana (hasta 500 kg), y cargas pesadas (hasta 1,200 kg).
- III. El equipo que se va a utilizar para manipular los pallets (Grúa, carretilla elevadora, apilador, o transpaleta).
- IV. Donde se va a utilizar el pallet para el traslado de los productos, pudiendo ser contenedor marítimo, estanterías o camiones.

- V. Como seleccionar la mejor medida, pudiendo ser estos de medidas estándar (que se usa continuamente) o de medidas especiales de acuerdo a la mercadería que se va a transportar.
- VI. De acuerdo al tipo de material del pallet, que pueden ser pallets tratados, pallets nuevos de madera, de plástico, metálicos, reciclados o usados en madera.

Terminado la selección de los pallets se necesita otros equipos complementarios para garantizar el buen desplazamiento del producto, siendo estos los esquineros protectores (refuerzo para acoplar las esquinas de los pallets), los Zunchos (complementos de los esquineros que nos permiten mantener firme los pallets), y el Stretch film (material flexible con el que se puede envolver el pallet y asegurar el transporte del producto asegurando su protección).

### 7.3. Proceso de paletizacion

El proceso de paletización consiste en que el producto después de pasar por muchos procesos seguirá con la paletización el cual se detalla en la siguiente imagen.

FIGURA 11. Proceso de paletizacion



*Fuente: Elaboración propia*

## 7.4. Plano de estiba del pallet

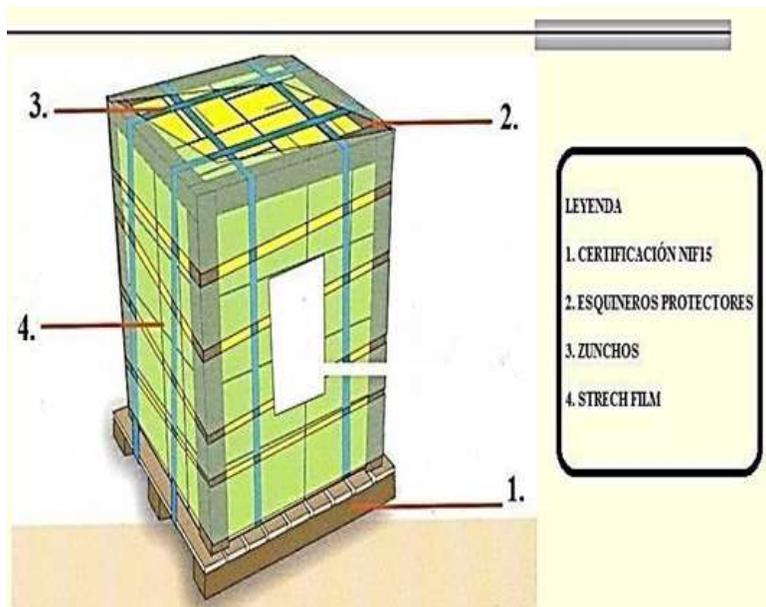
Una vez ternada el embalaje los productos se colocarán listas para su traslado final, en función a las siguientes características:

TABLA 21 Capacidad de la paleta

Detalle	Cantidad
N° de unidades por ancho de paleta	2 cajas
N° de unidades por largo de paleta	3 cajas
Niveles de caja	4 cajas
<b>Total, cajas por paleta</b>	<b>20 cajas</b>

Fuente: Elaboración propia

FIGURA 12. Paleta lista para ser depositada en el container



Fuente: Elaboración propia

## 7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizacion.

En los costos de paletizacion se toman en cuenta la caja, pallet y contenedor y de esa forma obtener los costos, así como se detalla en la siguiente tabla.

TABLA 22 Tiempo y costo de Proceso de paletizado

<b>Tipo de</b>	<b>3.841</b>	<b>Meses</b>	<b>12</b>
----------------	--------------	--------------	-----------

### Tiempo y costo del proceso de paletizado

Unitarización	Cantidad	Costo S/.	Costo Mensual S/.	Costo Mensual \$	Costo Anual s/.	Costo Anual \$	Tiempo
Caja	50	S/ 0.50	S/ 25.00	\$ 6.51	S/ 300.00	\$78.10	3 días
Pallet	10	S/ 27.00	S/ 270.00	\$ 70.29	S/ 3,240.00	\$843.53	1 día
Contenedr	1	S/ 3,229.05	S/ 3,229.05	\$ 840.68	S/ 38,748.60	\$10,088.15	1 día
<b>Total</b>		<b>S/ 3,256.55</b>	<b>S/ 3,524.05</b>	<b>\$ 917.48</b>	<b>S/ 42,288.60</b>	<b>\$11,009.79</b>	<b>5 días</b>

*Fuente: Elaboración propia*

## CAPITULO VIII

### 8. CONTENEDORIZACION

Según J.C. Ospina Arias (2015), El contenedor es básicamente, una caja de alta resistencia al manipuleo, diseñada para transportar mercancías de todo tipo. El contenedor se ha convertido en un elemento indispensable para las operaciones de comercio exterior; su auge ha motivado la fabricación de contenedores específicos, adaptados al tipo de mercancía.

#### 8.1. Ficha técnica del Contenedor.

La empresa ARTESANIAS EDEN S.R.L., para un adecuado traslado de nuestros productos alquilara el contenedor de estándar de pies, que es el más utilizado en el mundo, de acuerdo a la mercancía, aquí detallamos el contenedor que utilizaremos para nuestro producto.

TABLA 23 Ficha Técnica del Contenedor

FICHA TECNICA DEL CONTENEDOR	
Nombre	Contenedor Estándar de 20'Dry Cargo
Uso	Los Dry Container (DC) son el tipo de contenedor más usado en el mundo, para el transporte de cargas secas, bolsas, cajas, máquinas, muebles, etc.:
Imagen	

Información del contenedor	Los contenedores de carga seca de 20 y 40 pies están fabricados con aluminio o acero y son adecuados para todo tipo de mercancía y son utilizados en un 90% de mercancías enviadas por transporte marítimo.
Diseño	El contenedor está diseñado para carga seca de 20 y 40 pies.
Dimensiones Externas:	<b>Largo:</b> 6.05 mts / 19'10"
	<b>Ancho:</b> 2.43 mts / 1/2
	<b>Alto:</b> 2.59 mts / 8' 8'6"
Dimensiones Interiores:	<b>Largo:</b> 5.89 mts / 19'4 3/16"
	<b>Ancho:</b> 2.35 mts / 7'8 33/64"
	<b>Alto:</b> 2.39 mts / 7'10 11/64"
Cubicaje:	33.2 metros cúbicos / 1170 pies cúbicos
Capacidad de Carga:	desde 21,750 hasta 28,280 kg

*Fuente: Elaboración propia*

## 8.2. Criterios usados para la selección del Contenedor

Los criterios utilizados para la selección del contenedor, se tomó en cuenta el tipo de mercadería que se va a exportar, en nuestro caso es artesanía seca y frágil, por lo tanto se necesitan contenedores adecuadas para este producto y de esta forma poder mantener en condiciones adecuadas los productos hasta su entrega final al cliente, eligiéndose los Dry container, por ser el contenedor de mayor confianza para el traslado del producto por sus características: y para asegurar su carga útil maximizar su espacio.

### 8.3. Proceso de contenedorización.

Proceso realizado durante la etapa de carga de contenedores el cual es realizado en puerto, haciendo uso de las grúas usadas para el levantamiento de contenedor y depositado posteriormente en el barco de acuerdo al lugar asignado para su traslado hasta el puerto de destino.

El proceso de contenedorización implica tres puntos importantes:

- I. Carga de contenedores en el lugar de producción en vez del muelle.
- II. Traslado de contenedores al puerto por camión o ferrocarril.
- III. Uso de grúas de muelle para levantar los contenedores dentro y fuera del barco.

FIGURA 13. Contenedorización en puerto



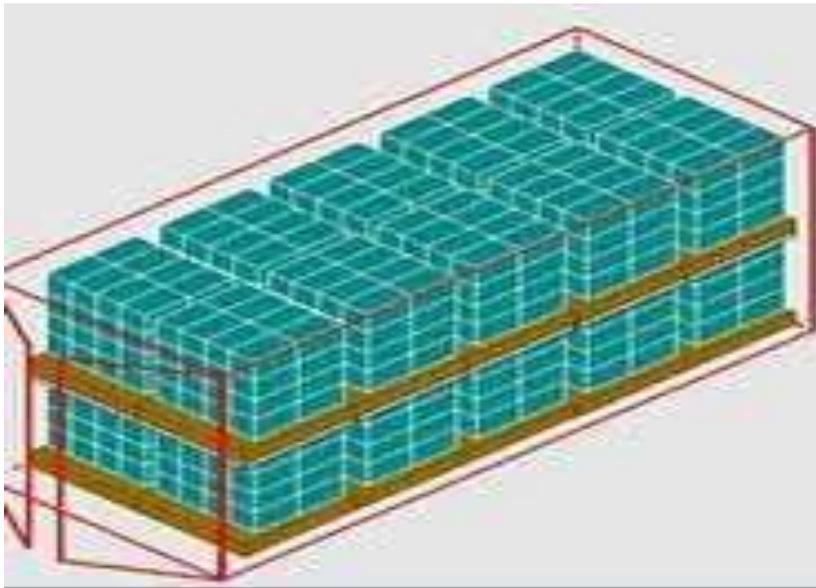
*Fuente: Elaboración propia*

#### 8.4. Plano de estiba del Contenedor

Según Germán Jerez Muñoz (junio 2014) La estiba consiste en la adecuada colocación y distribución de las mercancías en una unidad de transporte de carga (UTC). Es decir, un contenedor, una caja de camión, etc., o en un vehículo de transporte.

Por otra parte, la distribución del interior del contenedor será sin espacios muertos por que el producto no necesita refrigeración ni ventilación al ser un producto de cerámica, como se muestra en la imagen presentada a continuación.

FIGURA 14. Contenedor Estándar de 20" Dry Cargo



*Fuente: Elaboración propia*

### 8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.

Los costos transcurridos durante el proceso de contenedorización se detallan en la siguiente tabla:

TABLA 24 Tiempos y costos del proceso de contenedorización

Tipo de Cambio		3.841		12 Meses		
Proceso de contenedorización						
Concepto	Costo por mes S/.	Costo por mes \$.	Tiempo de demora	Costo Anuals/.	Costo Anual \$	
Alquiler de contenedor	S/ 950.00	\$ 247.33	3 días	S/ 11,400.00	\$ 2,967.98	
Cintas sujetadoras de carga por pallet	S/ 25.00	\$ 6.51	1 día	S/ 300.00	\$ 78.10	
Alquiler de Maquinaria para estiba y desestiba	S/ 400.00	\$ 104.14	2 días	S/ 4,800.00	\$ 1,249.67	
<b>Total</b>	<b>S/ 1,375.00</b>	<b>\$ 357.98</b>	<b>6 días</b>	<b>S/ 16,500.00</b>	<b>\$ 4,295.76</b>	

Fuente: Elaboración propia

## CAPITULO IX

### 9. TRANSPORTE

(Thompson, 1976). "Es el traslado de un sitio a otro, de personas y mercancías, que necesitan llegar a otro lugar.", facilita la movilidad, dota de accesibilidad a los territorios y tiene una importancia significativa en el desarrollo económico y social del país.

#### 9.1. Proveedores del transporte interno.

Según Cedeño Millares (2020) El transporte interno se realizará por empresas especializadas en el traslado de contenedores, las mismas que son parte de los operadores logísticos que operan en puertos y aeropuertos, las mismas que brindan seguridad por cumplir con todas las normas legales de seguridad aduaneras establecidas en el Perú para poner orden a las exportaciones e importaciones.

TABLA 25 Proveedores del transporte interno

Principales Proveedores de Transporte Interno				
Denominación	Dirección	Actividad	Web	Nº de Contacto
Transportes Mary E.I.R.L.	Jr. Apurímac, 1247. San Román Puno	Transporte de Carga por Carretera	<a href="http://www.transportesmary.com">www.transportesmary.com</a>	(051) 323291
Transportes Fh S.A.C.	Jr. Benigno Ballón 944 San Román, Puno	Transporte de Carga por Carretera	<a href="http://www.transportesFh.com">www.transportesFh.com</a>	(051) 324850
Jvc S.A.C.	Jr. Gonzales Prado 914, San Román Puno	Transporte de Carga por Carretera	<a href="http://www.Jvcsac.com">www.Jvcsac.com</a>	(051) 325244
Transaltur S.A.C.	Jr. 7 de Junio San Román, Puno	Transporte de Carga por Carretera	<a href="http://www.trnsaltursac.com">www.trnsaltursac.com</a>	(051) 328511

Fuente: Elaboración propia

TABLA 26 Costos portuarios y marítimos en el Perú

Tipo de Cambio	3.841	12	Meses
----------------	-------	----	-------

**Costos portuarios y marítimos en el Perú**

Agente Maritino	Costo al mes S/.	Costo al mes \$	Costo al año S/	Costo al año \$
Doc Fee	S/ 80	\$ 20.83	S/ 960	\$ 249.93
Box Fee	S/ 115	\$ 29.94	S/ 1,380	\$ 359.28
Gastos Administrativos	S/ 5	\$ 1.30	S/ 60	\$ 15.62
<b>Total</b>	<b>S/ 200</b>	<b>\$ 52.07</b>	<b>S/ 2,400</b>	<b>\$ 624.84</b>

Fuente: Elaboración propia

**9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).**

Los costos de transporte terrestre son los gastos asumidos por el proveedor de la mercadería en el interior del país, es muy importante seleccionar a la empresa adecuada para un óptimo transporte de la mercadería, no solo en términos económicos sino también en el respaldo que brinda.

TABLA 27 Costo del transporte interno

Tipo de Cambio	3.841	Meses	12
----------------	-------	-------	----

**Costo de transporte interno**

Servicio integrado de Puerto	Costo Mensual S/.	Costo Anual S/.	Costo Mensual \$	Costo Anual \$
Embarque	S/ 300.00	S/ 3,600.00	\$ 78.10	\$ 937.26
Manipuleo (Movilización)	S/ 150.00	S/ 1,800.00	\$ 39.05	\$ 468.63
Transacción	S/ 200.00	S/ 2,400.00	\$ 52.07	\$ 624.84
Almacenaje	S/ 155.00	S/ 1,860.00	\$ 40.35	\$ 484.25
Gastos Administrativos	S/ 20.00	S/ 240.00	\$ 5.21	\$ 62.48
Pesaje/Repesaje	S/ 55.00	S/ 660.00	\$ 14.32	\$ 171.83
Inspección de precintos y daños	S/ 100.00	S/ 1,200.00	\$ 26.03	\$ 312.42
Uso del muelle	S/ 56.00	S/ 672.00	\$ 14.58	\$ 174.95
Monitoreo y registro	S/ 39.00	S/ 468.00	\$ 10.15	\$ 121.84
Conexión y registro	S/ 59.00	S/ 708.00	\$ 15.36	\$ 184.33
<b>Total</b>	<b>S/ 1,134.00</b>	<b>S/ 13,608.00</b>	<b>\$ 295.24</b>	<b>\$ 3,542.83</b>

### **9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.**

El servicio de transporte internacional es importante para completar el ciclo de una exportación y/o importación porque van a permitir cumplir con las entregas de los productos hasta destino

Destéfano (2019), señalan que el transporte internacional permite a los operadores realizar las actividades operativas finales de la distribución física internacional, que consta de la prestando servicios de transporte, almacenamiento, trámites aduaneros, gestión de inventarios entre otros.

ARTESANIAS EDEN S.R.L., está exportando bajo la modalidad de INCOTERMS FOB, por lo que la empresa no va a contratar el servicio de transporte de carga internacional, la empresa

Solo contratara los servicios del operador logístico nacional, para trasladar el producto hasta puerto del callao que es de donde va a partir la mercadería a los estados unidos, siendo el operador logístico quien se encargue de los servicios es el de Gestión aduanera para cumplir con los trámites correspondientes hasta su despacho.

La gestión aduanera en el presente caso va estar a cargo del IPH Grupo Logístico S.A.C. Por haber obtenido mayor puntaje que los otros operadores en la ponderación de experiencia, eficiencia y atención al cliente.

TABLA 28 Ponderación de los proveedores de servicio de transporte internacional

Ponderación de Proveedores de Servicio de Transporte Internacional							
Criterios	%	IHP Grupo		ADUALINK		AUSA	
		Logística SAC	Puntaje	SAC	Puntaje	Soluciones	Puntaje
Costos Logísticos	30%	5	1.5	4	1.2	4	1.2
Atención al Cliente	20%	3	0.6	3	0.6	2	0.4
Experiencia	20%	4	0.8	5	1	2	0.4
Eficiencia en Operaciones	30%	5	1.5	5	1.5	4	1.2
<b>total</b>	<b>100%</b>		<b>4.4</b>		<b>4.3</b>		<b>3.2</b>

Fuente: Elaboración propia

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

La empresa ARTESANIA EDEN S.R.L. está realizando la exportación bajo el INCOTERMS FOB, por lo tanto no es necesario que esta contrate a la empresa que va a realizar el traslado internacional del producto, por lo que corresponde al importador realizar esta actividad, pero sí es importante resaltar que la modalidad de exportación es vía marítima, por lo tanto la empresa tiene 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**

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

Diario de Exportador (2022) nos dice que el servicio al comercio internacional consiste en dar prestación de un servicio de un país a otro, en consecuencia, el que viaja es el servicio. Ejemplo: servicios de consultoría sobre investigación de mercado, asesoramiento capacitación a distancia etc.

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

SUNAT (2020), indica en el artículo 97 de la Ley General de Aduanas que el Agente de Aduana “es una persona natural o jurídica autorizada por para prestar servicios a terceros, en diferentes trámites aduaneros como en las operaciones de exportación e importaciones con las condiciones y con los requisitos que establezca esta Ley y el Reglamento”.

La empresa ATESANIAS EDEN S.R.L., trabajara con el Agente aduanero Transpacífico Cargo S.A.C. por ser una compañía con experiencia y dedicada al transporte internacional, comercio exterior y logística, siendo su principal labor facilitar el desarrollo de todos los procesos de operatividad logística en la negociación internacionales.

FIGURA 15. Servicios que brinda la empresa contratada.



*Fuente: Empresa contratada*

## 10.2 Costo de Agenciamiento

Mercado (2017), es cuando la empresa contrata los servicios de un agente de aduanas, encarga todas las actividades operativas de despacho aduanero, representando a la empresa y asumiendo por propia cuenta todos los riesgos que podrían ocurrir, esta modalidad de contratación está en la Ley y el Reglamento de aduanas y demás normas del país.

TABLA 29 Cotización de costos de agenciamiento

<b>Tipo de Cambio</b>	<b>3.841</b>	<b>12</b> Meses
-----------------------	--------------	-----------------

<b>Cotización de costos de agenciamiento</b>						
<b>Concepto</b>	<b>20'/40' DRY</b>	<b>Anual</b>	<b>RH</b>	<b>Anual</b>	<b>Unidad</b>	
Control documentario de agenciamiento	\$ 70.00	\$ 840.00	\$ 50.00	\$ 600.00	B/L	
Coord. Y supervisión de embarque	\$ 130.00	\$ 1,560.00	\$ 130.00	\$ 1,560.00	Contenedor	
Gasto administrativo	\$ 4.00	\$ 48.00	\$ 4.00	\$ 48.00	Factura	
<b>Total</b>	<b>\$ 204.00</b>	<b>\$ 2,448.00</b>	<b>\$ 184.00</b>	<b>\$ 2,208.00</b>		

*Fuente: Elaboración propia*

### 10.3 Aseguradoras

Economipedia (2022), las empresas aseguradoras se encargan de asegurar riesgos a terceros de tal manera que proteja los productos que trasladan las empresas vía marítima, aérea, estadía en aduanas y/o el tránsito terrestre, de los riesgos a lo que estos están expuestos evitando posibles pérdidas que podría perjudicar el accionar de la empresa.

SUNAT (2017), manifiesta que las personas naturales, empresas de servicios y comerciales, pueden contratar los servicios de las empresas aseguradoras, con la finalidad de asegurar el traslado de sus productos.

TABLA 30 Aseguradoras de Transporte

ITEM	ASEGURADORAS
1	INTER SEGURO
2	MAPFRE PERU
3	CHUBB PERU
4	LA POSITIVA
5	PACIFICO SEGUROS
6	RÍMAC SEGURO

*Fuente: SBS*

#### **10.4 Póliza de seguros**

La Superintendencia de banca y seguros (2022) nos dice que la póliza de seguro son documentos en los que se describen las condiciones del contrato. Y está compuesto por, Condiciones generales, Condiciones particulares, Condiciones especiales, Anexos de la Póliza, Endosos de la póliza, Otros documentos contractuales que acompañan a la póliza son el Resumen de condiciones, los Certificados de Seguros de Pólizas Grupales, y el Convenio de Pago de la prima.

ARTESANIAS EDEN S.R.L. contratara un seguro para el traslado interno del producto, hasta el punto de entrega (puerto), de acuerdo al INCOTERMS FOB, por lo tanto, no necesita contratar el seguro internacional, por ser de exclusiva responsabilidad de cliente.

TABLA 31 Valoración de póliza de seguros

PROVEEDORES DE POLIZA DE SEGUROS							
Criterios	%	LA POSITIVA	Puntaje	MAPFRE	Puntaje	PACIFICO	Puntaje
Costos	30%	5	1.5	5	1.5	4	1.2
Atención al Cliente	20%	4	0.8	3	0.6	2	0.4
Cobertura de la póliza	30%	4	1.2	5	1.5	2	0.6
Eficiencia	20%	5	1	4	0.8	4	0.8
<b>Total</b>	<b>100%</b>		<b>4.5</b>		<b>4.4</b>		<b>3</b>

Fuente: Elaboración propia

La empresa ARTESANIAS EDEN S.R.L. de acuerdo al análisis realizado a las empresas aseguradoras opto por con contar, por la aseguradora LA POSITIVA ya que cuenta con la experiencia, la eficiencia, la cobertura y los costos adecuados para el interés de la misma.

### 10.5 Terminales de almacenamiento

SUNAT (2008) Al respecto, nos dice que son Almacenes destinados a depositar la carga que se embarque o desembarque, transportada por vía aérea, marítima, terrestre, postal, fluvial y/o lacustre. Los principales terminales de almacenamiento en el Perú son: Maersk Perú S.A, Enapu, Impesa, Neptunia, Tramarsa, Unimar S.A, Alsa, Licsa, entre otros.

ARTESANIA EDEN S.R.L., va a contratar los siguientes servicios aduaneros: almacenaje aduanero, manipuleos, aforos físicos, fiscalizaciones, fumigación, lavado de contenedor, etc.

## CAPITULO XI

### 11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS

#### DESTINO

David Guerrero Uribe (7 de octubre 2021) dice que, una infraestructura logística, es una plataforma física donde se realiza el intercambio comercial de mercancías, que incluye vías ferroviarias, puertos marítimos, aéreos, carreteras, entre otras. Es el punto donde se importan y exportan los equipos y productos a nivel local, nacional e internacional.

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

TABLA 32 Puertos y terminales del país de destino

ITEM	PRINCIPALES PUERTOS DE CARGA DE ESTADOS UNIDOS
1	<b>Puerto de Nueva York y Nueva Jersey</b>
2	Puerto de Virginia, Norfolk (VA)
3	Puerto de Savannah (GA)
4	Puerto de Miami (FL) Puerto de Long Beach, Los Ángeles (LA)
5	Puerto de Charleston (NC)
6	Puerto de Oakland (CA)
7	Puerto de Houston (TX)

Fuente: *SIICEX Rutas Marítimas (2022)*

FIGURA 16. Ruta de Exportación



Fuente: SIICEX Rutas Marítimas (2022)

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

ARTESANIA EDEN S.R.L., va a exportar sus productos al mercado de Estados Unidos, en este país existen varios puertos a los cuales podría acceder el barco que traslada la mercadería, pero debemos elegir el puerto que se encuentre más próximo a nuestro comprador, para nuestro caso se va a considerar que la carga tiene como destino el puerto de la ciudad de Nueva York, puerto que presenta infraestructura y condiciones adecuadas para la realización del desarrollo de actividades de exportación desde cualquier país del mundo.

FIGURA 17. Puerto de New York



Fuente: SIICEX Rutas Marítimas (2022)

### **11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos**

ARTESANIA EDEN S.R.L., tienen como punto de destino de sus productos el puerto de New York según la ruta indicado por SIICEX Rutas Marítimas (2022), se presenta la gráfica y el tiempo de demora del traslado de la mercadería, correspondiendo al cliente asumir el costo del flete internacional, debido a que el INCOTERMS acordado es FOB.

FIGURA 18. Ruta del Puerto del Callao hasta el Puerto de New York



Fuente: SIICEX Rutas Marítimas (2022)

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

Según PDM EE.UU. (2022) Al llegar un cargamento a los Estados Unidos, el importador registrado, presentará los documentos al Director del puerto de entrada por donde ingresan las mercancías. La entrega de la mercancía será autorizada por la CBP (U.S. Customs and Border Protection) si los derechos han sido pagados. Es responsabilidad del importador registrado acordar el reconocimiento y liberación de las mercancías. Todo esto por haberse realizado la negociación bajo el acuerdo comercial internacional del INCOTERMS FOB.

Web Santander Trade (2022), manifiestan que se debe tener presente para realizar los trámites aduaneros en estados unidos los regímenes arancelarios existentes en el país de destino.

En Estados Unidos el procedimiento de importación está sujeto a un proceso específico, por lo que se debe visitar el portal web de la Aduanas y protección de fronteras de estados unidos.

## **CAPITULO XII**

### **12. DISTRIBUCIÓN**

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

La secuencia comercial, es todo el proceso que se debe tener presente para realizar una negociación internacional, aspectos que se tienen que tener presente con la finalidad de fortalecer la relación proveedor - consumidor, donde se tiene que especificar dentro de la negociación la modalidad de transporte a contratar, los servicios logísticos a utilizar, y todos los demás servicios que sean relevantes y necesarios para dar por concluida la exportación del producto a Estados Unidos.

A continuación, se puede observar toda la secuencia que deben tener presente el exportador y el importador, de tal manera que identifiquen de acuerdo a la negociación comercial acordada, donde deben participar (obligaciones) para que se desarrolle con normalidad el proceso de importación, sin retraso alguno.

FIGURA 19. Proceso de la secuencia comercial proveedor - consumidor



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

PROMPEX (2015), refiere que en las negociaciones comerciales internacionales hay dos canales de distribución, el canal directo y el canal indirecto, por lo que toda empresa que va a comercializar hacia el exterior debe analizar previamente estos canales de distribución.

**Canal de distribución indirecto:** Esta modalidad se da cuando existe un intermediario entre el consumidor y el importador, por lo que se requiere del servicio del intermediario (distribuidor) para llegar al consumidor final, esto ocurre en el país del importador donde

necesariamente la colocación del producto en el mercado depende de un distribuidor (importador), siendo el caso del presente proyecto de exportación, donde un importador está llevando nuestra mercadería para ser colocada en los diferentes mercados o puestos de ventas del país de destino, debido a que la empresa importadora se va encargar de la distribución del producto (torito) en el mercado americano.

**Canal de distribución directa:** Es cuando no se necesita de intermediarios para llevar nuestro producto a otro mercado internacional, existiendo relación directa entre el productor, el vendedor y el consumidor final, necesitándose mayor inversión para poder realizar la colocación de los productos de manera directa en los diferentes mercados que muchas veces no son conocidos por el exportador, poniendo en riesgo su inversión, por lo que se requiere de un distribuidor para mayor seguridad.

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

Según lo planteado en el punto anterior, el mejor y mayor flujo comercial que se presenta en las negociaciones internacionales es el canal de distribución indirecta, el cual no pone en riesgo la inversión del exportador, ni requiere de una mayor inversión para llegar a nuevos mercados que muchas veces son desconocidos para el exportador.

#### **12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación**

Para este trabajo de suficiencia no se considera intermediario comercial que tenga que colocar nuestro producto en el mercado de Estados Unidos porque el producto ha sido entregado de manera directa al importador bajo la negociación FOB, siendo el propio importador responsable de la distribución del producto en el mercado local de destino.

#### **12.5. Perspectivas esperadas**

El PDM (2022) Estados Unidos identifica las oportunidades comerciales para la cerámica, Finalmente, según ADEX la relación de EE.UU. con México está un poco enrarecida y podría representar una oportunidad para nosotros. México exporta a EE.UU. más de \$800 millones de artesanías, una gran diferencia con nosotros pese a que somos uno de los grandes centros culturales de América”,

#### **12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización**

La tendencia actual para el mercado de la artesanía peruano es en crecimiento promedio del 16% tal como lo manifiesta el Ministerio de Turismo (2022), sobre todo por el problema de salud que se vive actualmente con el COVID-19, debido a que la artesanía a resultado tener un impacto negativo en la recuperación de la economía, por lo que es importante que se desarrollen proyecto de este tipo por tener aceptación positiva en el mercado.

## CAPITULO XIII

### 13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Según Diario el Exportador (marzo 2020) costo de exportación es el precio de venta del producto que permite recuperar los costos más la utilidad que incluye el retorno relacionado con el esfuerzo empresarial realizado y en riesgo en función del capital gastado.

#### 1 Inversiones y Financiamiento

TABLA 33 Activos Tangibles

Tipo de bien	Cantidad	Costo Unitario S/.	Costo Total S/.	Costo Total \$
<b>Muebles y enseres</b>				
Escritorio de melamine con 3 cajones 2.50 mts	1	S/ 320.00	S/ 320.00	\$ 83.31
Escritorio de melamine de 110cm	3	S/ 250.00	S/ 750.00	\$ 195.26
Sillas giratorias	3	S/ 150.00	S/ 450.00	\$ 117.16
Estantes de melamine	4	S/ 450.00	S/ 1,800.00	\$ 468.63
Carritos moviles	2	S/ 120.00	S/ 240.00	\$ 62.48
Extintores	2	S/ 240.00	S/ 480.00	\$ 124.97
Botiquin e insumos	1	S/ 50.00	S/ 50.00	\$ 13.02
Cajones de Plastico	1	S/ 250.00	S/ 250.00	\$ 65.09
Laptop HP	2	S/ 1,000.00	S/ 2,000.00	\$ 520.70
Impresora	1	S/ 500.00	S/ 500.00	\$ 130.17
Telefono Celular	1	S/ 300.00	S/ 300.00	\$ 78.10
Acesorios de computo	3	S/ 150.00	S/ 450.00	\$ 117.16
<b>Total</b>			<b>S/ 7,590.00</b>	<b>\$ 1,976.05</b>

*Fuente: Elaboración propia*

TABLA 34 Inversiones Intangibles

<b>Tipo de Cambio</b>	<b>3.841</b>
-----------------------	--------------

<b>Inversiones Intangibles</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Costo S/.</b>		<b>Costo \$</b>
Constitución de la empresa			
Reserva de nombre Sunarp	S/	22.00	\$ 5.73
Elaboracion del acto constitutivo de la minuta	S/	30.00	\$ 7.81
Abono capital y bienes	S/	50.00	\$ 13.02
Elaboracion de la escritura publica	S/	30.00	\$ 7.81
Inscripcion en registros publicos	S/	50.00	\$ 13.02
Inscripción al RUC	S/	15.00	\$ 3.91
Licencia de funcionamiento	S/	480.00	\$ 124.97
Otros Costos	S/	46.00	\$ 11.98
Defensa Civil (INDECI)	S/	50.00	\$ 13.02
<b>Total</b>	<b>S/</b>	<b>773.00</b>	<b>\$ 201.25</b>

*Fuente: Elaboración propia*

TABLA 35 Capital de trabajo

<b>Tipo de Cambio</b>	<b>3.841</b>		<b>Meses</b>	<b>12</b>	
<b>Capital de Trabajo</b>					
<b>Concepto</b>	<b>Costo Mensual S/.</b>	<b>Costo Anual S/.</b>	<b>Costo Mensual \$</b>	<b>Costo Anual \$</b>	
<b>Costo de producción</b>					
Materia Prima	S/ 9,000.00	S/ 108,000.00	\$ 2,343.14	\$ 28,117.68	
<b>Total</b>	<b>S/ 9,000.00</b>	<b>S/ 108,000.00</b>	<b>\$ 2,343.14</b>	<b>\$ 28,117.68</b>	
<b>Embalaje Rotulado</b>					
Cajas para embalaje	S/ 27.50	S/ 330.00	\$ 7.16	\$ 85.92	
Embases	S/ 1,900.00	S/ 22,800.00	\$ 494.66	\$ 5,935.95	
embalado y rotulado	S/ 1,000.00	S/ 12,000.00	\$ 260.35	\$ 3,124.19	
<b>Total</b>	<b>S/ 2,927.50</b>	<b>S/ 35,130.00</b>	<b>\$ 762.17</b>	<b>\$ 9,146.06</b>	
<b>Materiales Indirectos</b>					
Guantes de cuero	S/ 20.00	S/ 240.00	\$ 5.21	\$ 62.48	
Papel higienico	S/ 39.00	S/ 468.00	\$ 10.15	\$ 121.84	
Jabon	S/ 10.00	S/ 120.00	\$ 2.60	\$ 31.24	
Mascarillas	S/ 15.00	S/ 180.00	\$ 3.91	\$ 46.86	
Indumentaria	S/ 30.00	S/ 360.00	\$ 7.81	\$ 93.73	
<b>Total</b>	<b>S/ 114.00</b>	<b>S/ 1,368.00</b>	<b>\$ 29.68</b>	<b>\$ 356.16</b>	
<b>Gastos Fijos</b>					
Agua	S/ 100.00	S/ 1,200.00	\$ 26.03	\$ 312.42	
Luz	S/ 200.00	S/ 2,400.00	\$ 52.07	\$ 624.84	
Internet y Telefono	S/ 99.90	S/ 1,198.80	\$ 26.01	\$ 312.11	
Impuestos	S/ 350.00	S/ 4,200.00	\$ 91.12	\$ 1,093.47	
<b>Total</b>	<b>S/ 749.90</b>	<b>S/ 8,998.80</b>	<b>\$ 195.24</b>	<b>\$ 2,342.83</b>	
<b>Gastos Administrativos</b>					
Costo de personal	S/ 4,439.67	S/ 53,276.00	\$ 1,155.86	\$ 13,870.35	
<b>Articulos de oficina</b>					
Hojas Bond	S/ 37.80	S/ 453.60	\$ 9.84	\$ 118.09	
Hojas Menbretadas	S/ 100.00	S/ 1,200.00	\$ 26.03	\$ 312.42	
Folder	S/ 30.00	S/ 360.00	\$ 7.81	\$ 93.73	
Sobre Manila	S/ 30.50	S/ 366.00	\$ 7.94	\$ 95.29	
Engrapadora	S/ 10.00	S/ 120.00	\$ 2.60	\$ 31.24	
Grapas	S/ 20.00	S/ 240.00	\$ 5.21	\$ 62.48	
Perforador	S/ 12.00	S/ 144.00	\$ 3.12	\$ 37.49	
Lapicero	S/ 85.90	S/ 1,030.80	\$ 22.36	\$ 268.37	
Sellos	S/ 25.50	S/ 306.00	\$ 6.64	\$ 79.67	
Archivadores	S/ 11.00	S/ 132.00	\$ 2.86	\$ 34.37	
Tinta	S/ 35.00	S/ 420.00	\$ 9.11	\$ 109.35	
<b>Total</b>	<b>S/ 4,837.37</b>	<b>S/ 58,048.40</b>	<b>\$ 1,259.40</b>	<b>\$ 15,112.84</b>	
<b>Costo Total S/.</b>	<b>S/ 17,628.77</b>	<b>S/ 211,545.20</b>	<b>\$ 4,589.63</b>	<b>\$ 55,075.55</b>	

Fuente: Elaboración propia

TABLA 36 Inversión total

<b>Tipo de Cambio</b>	<b>3.841</b>
-----------------------	--------------

<b>Inversion Total</b>		
<b>Inversion total</b>	<b>Costo S/.</b>	<b>Costo \$</b>
Activos tangibles	7,590	1,976
Inversiones intangibles	773	201
Capital de trabajo	211,545	55,076
<b>Total</b>	<b>219,908</b>	<b>57,253</b>

*Fuente: Elaboración propia*

TABLA 37 Costo de Inversión

<b>Tipo de Cambio</b>	<b>3.841</b>
-----------------------	--------------

<b>Costo de Inversión</b>				
<b>Concepto</b>	<b>Total de la inversion</b>	<b>%</b>	<b>Aporte S/.</b>	<b>Aporte Propio \$</b>
Capital propio		40%	S/ 87,963.28	\$ 22,901.14
Financiamiento - Banco		60%	S/ 131,944.92	\$ 34,351.71
<b>Total</b>	<b>219,908</b>	<b>100%</b>	<b>S/ 219,908.20</b>	<b>\$ 57,252.85</b>

*Fuente: Elaboración propia*

TABLA 38 Financiamiento de la empresa

<b>Capital</b>	<b>131,945</b>		<b>Cuota</b>	<b>-S/ 36,602.80</b>
<b>Tasa</b>	<b>12%</b>	TCEA		
<b>Periodo</b>	<b>5</b>	Años		
<b>Tipo de Cambio</b>	<b>3.841</b>			

<b>Financiamiento de la Empresa</b>				
<b>Año</b>	<b>Saldo</b>	<b>Amortización</b>	<b>Interes</b>	<b>Cuota S/.</b>
2022	<b>S/ 131,944.92</b>			
2023	S/ 111,175.51	S/ 20,769.41	S/ 15,833.39	S/ 36,602.80
2024	S/ 87,913.76	S/ 23,261.74	S/ 13,341.06	S/ 36,602.80
2025	S/ 61,860.61	S/ 26,053.15	S/ 10,549.65	S/ 36,602.80
2026	S/ 32,681.08	S/ 29,179.53	S/ 7,423.27	S/ 36,602.80
2027	-S/ 0.00	S/ 32,681.08	S/ 3,921.73	S/ 36,602.80
<b>Total S/.</b>		<b>S/ 131,944.92</b>	<b>S/ 51,069.10</b>	<b>S/ 183,014.02</b>
<b>Total \$</b>		<b>\$ 34,351.71</b>	<b>\$ 13,295.78</b>	<b>\$ 47,647.49</b>

Fuente: Elaboración propia: Financiamiento otorgado por el Banco BCP, con una tasa efectiva anual de 12%

TABLA 39 Financiamiento total de la empresa

<b>Tipo de Cambio</b>	<b>3.841</b>
-----------------------	--------------

<b>Financiamiento Total de la Empresa</b>			
<b>Accionista</b>	<b>Participación</b>		
	<b>%</b>	<b>Costo S/.</b>	<b>Costo \$</b>
% Aporte Propio	<b>40%</b>		
% Financiado	<b>60%</b>		
Prestamo Bancario		S/ 131,944.92	\$ 34,351.71
Aporte Propio		S/ 87,963.28	\$ 22,901.14
<b>Total</b>		<b>S/ 219,908.20</b>	<b>\$ 57,252.85</b>

Fuente: Elaboración propia

## 2 Costos de Producción.

TABLA 40 Costo de Materiales Directos

Tipo de cambio	3.841	Meses	12
----------------	-------	-------	----

Costo de Materiales Directos									
Producto	Cantidad	Costo Unitario S/.	Costo Mensual S/.	Costo Anual S/.	Costo Mensual \$	Costo Anual \$			
Costo de Materia prima	1000	S/ 10.00	S/ 10,000.00	S/ 120,000.00	\$ 2,603.49	\$ 31,241.86			
Cajas de carton corrugado	42	S/ 0.70	S/ 29.40	S/ 352.80	\$ 7.65	\$ 91.85			
Proceso de Embalado y Rotulado	42	S/ 0.90	S/ 37.80	S/ 453.60	\$ 9.84	\$ 118.09			
<b>Total</b>			S/ 10,067.20	S/ 120,806.40	\$ 2,620.98	\$ 31,451.81			

Fuente: Elaboración propia

TABLA 41 Costo de Exportación

Tipo de cambio	3.841
----------------	-------

Costo de Exportación			
Descripción	Costo S/.	Costo \$	
Certificado de origen	S/ 156.00	\$ 40.61	
Comision de agente de aduanas	S/ 1,440.00	\$ 374.90	
Derecho de embarque	S/ 420.00	\$ 109.35	
Gastos administrativos	S/ 180.00	\$ 46.86	
<b>Total</b>	<b>S/ 2,196.00</b>	<b>\$ 571.73</b>	

Fuente: Elaboración propia

TABLA 42 Mano de Obra Directa

Tipo de cambio		3.841								
Gastos Administrativos de personal										
Personal	CANT	SUELDO	13% ONP	ESSALU D	CTS	GRATF.	Total Mensual S/.	Total Anual S/.	Total Mensual\$	Total Anual \$
<b>Mano de Obra Indirecta( gastos administrativos remuneraciones)</b>										
Administrador	1	1,500.00	195.00	135.00	62.50	250.00	1,752.50	21,030.00	\$ 456.26	\$ 5,475.14
Contador	1	1,200.00	156.00	108.00	50.00	200.00	1,402.00	16,824.00	\$ 365.01	\$ 4,380.11
Secretaria	1	1,100.00	143.00	99.00	45.83	183.33	1,285.17	15,422.00	\$ 334.59	\$ 4,015.10
<b>sub Total</b>							<b>4,439.67</b>	<b>53,276.00</b>	<b>1,155.86</b>	<b>13,870.35</b>
<b>Mano de Obra Directa e indirecta de produccion</b>										
Jefe de almacen	1	1,200.00	156.00	108.00	50.00	200.00	1,402.00	16,824.00	\$ 365.01	\$ 4,380.11
Receptor/almacenero	1	1,025.00	133.25	92.25	42.71	170.83	1,197.54	14,370.50	\$ 311.78	\$ 3,741.34
Operador	2	1,025.00	133.25	92.25	42.71	170.83	1,197.54	28,741.00	\$ 311.78	\$ 7,482.69
seguridad	1	1,200.00	156.00	108.00	50.00	200.00	1,402.00	16,824.00	\$ 365.01	\$ 4,380.11
<b>sub total</b>							<b>5,199.08</b>	<b>76,759.50</b>	<b>1,353.58</b>	<b>19,984.25</b>
<b>Totales</b>		<b>8,250.00</b>	<b>1,072.50</b>	<b>742.50</b>	<b>343.75</b>	<b>1,375.00</b>	<b>9,638.75</b>	<b>130,035.50</b>	<b>2,509.44</b>	<b>33,854.60</b>

Fuente: Elaboración propia

TABLA 43 Materiales Indirectos

Tipo de cambio		3.841			Meses		12		
Materiales Indirectos									
Materiales de limpieza	Cantidad	Costo Unitario S/.	Costo Mensual S/.	Costo Anual S/.	Costo Mensual \$	Costo Anual \$			
<b>Material de limpieza</b>									
Escoba	1	S/ 8.00	S/ 8.00	S/ 96.00	\$ 2.08	\$ 24.99			
Papel higienico	1	S/ 39.00	S/ 39.00	S/ 468.00	\$ 10.15	\$ 121.84			
Recogedor	1	S/ 7.00	S/ 7.00	S/ 84.00	\$ 1.82	\$ 21.87			
Jabon Liquido	6	S/ 9.50	S/ 57.00	S/ 684.00	\$ 14.84	\$ 178.08			
Desinfectante	3	S/ 9.00	S/ 27.00	S/ 324.00	\$ 7.03	\$ 84.35			
<b>Mueble y Enser</b>									
Tacho de basura	1	S/ 16.00	S/ 16.00	S/ 192.00	\$ 4.17	\$ 49.99			
<b>Total</b>			<b>S/ 154.00</b>	<b>S/ 1,848.00</b>	<b>\$ 4.17</b>	<b>\$ 481.12</b>			

Fuente: Elaboración propia

TABLA 44 Costos Generales

Tipo de cambio	3.841		Meses	12		
Costos Generales						
Descripción	Costo Mensual S/.		Costo Anual S/.		Costo Mensual \$ Costo Anual \$	
Pago de alquiler de local	S/	700.00	S/	8,400.00	\$	182.24 \$ 2,186.93
Servicios de Luz	S/	200.00	S/	2,400.00	\$	52.07 \$ 624.84
Servicios de Agua	S/	100.00	S/	1,200.00	\$	26.03 \$ 312.42
Servicios de teléfono e internet	S/	99.90	S/	1,198.80	\$	26.01 \$ 312.11
<b>Total</b>	<b>S/</b>	<b>1,099.90</b>	<b>S/</b>	<b>13,198.80</b>	<b>\$</b>	<b>286.36 \$ 3,436.29</b>

Fuente: Elaboración propia

TABLA 45 Gastos Administrativos

Tipo de cambio	3.9		Meses	12						
Gastos Administrativos										
Descripción	Canti dad	Unidad de Medida	Costo Unitario S/.	Costo Mensual S/.	Costo Anual S/.	Costo Mensual \$	Costo Anual \$			
Hojas bond	3	millar	S/ 13.00	S/ 39.00	S/ 468.00	\$ 10.00	S/ 120.00			
Hojas Menbretadas	3	millar	S/ 20.00	S/ 60.00	S/ 720.00	\$ 15.38	S/ 184.62			
Folder	1	ciento	S/ 25.00	S/ 25.00	S/ 300.00	\$ 6.41	S/ 76.92			
Sobre Manila	1	ciento	S/ 24.00	S/ 24.00	S/ 288.00	\$ 6.15	S/ 73.85			
Engrapadora	3	unidad	S/ 6.00	S/ 18.00	S/ 216.00	\$ 4.62	S/ 55.38			
Grapas	1	ciento	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 180.00	\$ 3.85	S/ 46.15			
Perforador	3	unidad	S/ 8.00	S/ 24.00	S/ 288.00	\$ 6.15	S/ 73.85			
Lapicero	1	ciento	S/ 35.00	S/ 35.00	S/ 420.00	\$ 8.97	S/ 107.69			
Sellos	2	unidad	S/ 15.00	S/ 30.00	S/ 360.00	\$ 7.69	S/ 92.31			
Archivadores	5	docena	S/ 11.00	S/ 55.00	S/ 660.00	\$ 14.10	S/ 169.23			
Tinta	5	unidad	S/ 35.00	S/ 175.00	S/ 2,100.00	\$ 44.87	\$ 538.46			
<b>Total</b>				<b>S/ 325.00</b>	<b>S/ 3,900.00</b>	<b>\$ 83.33</b>	<b>S/ 1,000.00</b>			

Fuente: Elaboración propia

## CAPITULO XIV

### 14. EVALUACION ECONOMICA Y FINANCIERA

**TABLA 46** Presupuesto de Egresos del producto

Presupuestos de Egresos						
		1	2	3	4	5
<b>I. COSTO DEL SERVICIO</b>		<b>203,066</b>	<b>203,066</b>	<b>203,066</b>	<b>203,066</b>	<b>203,066</b>
<b>I.1 COSTOS DIRECTOS</b>		<b>151,112</b>	<b>151,112</b>	<b>151,112</b>	<b>151,112</b>	<b>151,112</b>
I.1.1 MATERIALES DIRECTOS		108,000	108,000	108,000	108,000	108,000
I.1.2 MANO DE OBRA DIRECTA		43,112	43,112	43,112	43,112	43,112
<b>I.2 COSTOS INDIRECTOS</b>		<b>51,954</b>	<b>51,954</b>	<b>51,954</b>	<b>51,954</b>	<b>51,954</b>
I.2.1 MATERIALES INDIRECTOS		35,130	35,130	35,130	35,130	35,130
I.2.2 MANO DE OBRA INDIRECTA		16,824	16,824	16,824	16,824	16,824
I.2.3 OTROS COSTOS INDIRECTOS		0	0	0	0	0
<b>II. GASTOS DE OPERACIÓN</b>		<b>57,176</b>	<b>57,176</b>	<b>57,176</b>	<b>57,176</b>	<b>57,176</b>
<b>II.1 GASTOS DE VENTA</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>II.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>57,176</b>	<b>57,176</b>	<b>57,176</b>	<b>57,176</b>	<b>57,176</b>
II.2.1. GASTOS ADMINISTRATIVOS DE PERSONAL		53,276	53,276	53,276	53,276	53,276
II.2.2. GASTO DE MATERIALES DE OFICINA		3,900	3,900	3,900	3,900	3,900
<b>III. DEPRE. DE ACTIVO FIJO Y AMORT. DE INTANG.</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>IV. GASTOS FINANCIEROS</b>		<b>36,603</b>	<b>36,603</b>	<b>36,603</b>	<b>36,603</b>	<b>36,603</b>
IV.1 INTERES PRESTAMO Y AMORTIZACION		36,603	36,603	36,603	36,603	36,603
IV.2 MANTENIMIENTO, SEGUROS Y COMISIONES		0	0	0	0	0
<b>TOTAL EGRESOS</b>		<b>296,844</b>	<b>296,844</b>	<b>296,844</b>	<b>296,844</b>	<b>296,844</b>

*Fuente: Elaboración propia*

**TABLA 47** Estado de Ganancias y Perdías del Proyecto de Exportación

Estado de Resultados						
CONCEPTO		1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>		<b>360,000</b>	<b>360,000</b>	<b>360,000</b>	<b>360,000</b>	<b>360,000</b>
<b>- COSTO DEL SERVICIO</b>		<b>203,066</b>	<b>203,066</b>	<b>203,066</b>	<b>203,066</b>	<b>203,066</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>156,935</b>	<b>156,935</b>	<b>156,935</b>	<b>156,935</b>	<b>156,935</b>
<b>- GASTOS DE OPERACIÓN</b>		<b>57,176</b>	<b>57,176</b>	<b>57,176</b>	<b>57,176</b>	<b>57,176</b>
GASTOS DE VENTA		0	0	0	0	0
GASTOS ADMINISTRATIVOS		57,176	57,176	57,176	57,176	57,176
<b>- DEP. DE ACT. FIJ. Y AMORT. INTANG.</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		<b>99,759</b>	<b>99,759</b>	<b>99,759</b>	<b>99,759</b>	<b>99,759</b>
<b>- GASTOS FINANCIEROS O INTERESES</b>		<b>15,833</b>	<b>13,341</b>	<b>10,550</b>	<b>7,423</b>	<b>3,922</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>15,833</b>	<b>86,417</b>	<b>89,209</b>	<b>92,335</b>	<b>95,837</b>
<b>- IMPUESTO A LA RENTA (30%)</b>		<b>4,750</b>	<b>25,925</b>	<b>26,763</b>	<b>27,701</b>	<b>28,751</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>11,083</b>	<b>60,492</b>	<b>62,446</b>	<b>64,635</b>	<b>67,086</b>

*Fuente: Elaboración propia*

TABLA 48 Flujo de Caja Económico y Financiero del Proyecto

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
<b>I. INGRESOS</b>		<b>360,000.00</b>	<b>360,000.00</b>	<b>360,000.00</b>	<b>360,000.00</b>	<b>360,000.00</b>
INGRESOS POR VENTA		360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00
VALOR RESIDUAL		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>II. EGRESOS</b>		<b>264,991.52</b>	<b>286,166.73</b>	<b>287,004.15</b>	<b>287,942.07</b>	<b>288,992.53</b>
II.1 INVERSION TOTAL	<b>219,908.20</b>					
II.2 COSTOS DEL SERVICIO		203,065.50	203,065.50	203,065.50	203,065.50	203,065.50
II.3 GASTOS DE OPERACIÓN		57,176.00	57,176.00	57,176.00	57,176.00	57,176.00
II.4 IMPUESTO A LA RENTA		4,750.02	25,925.23	26,762.65	27,700.57	28,751.03
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>	<b>-219,908.20</b>	<b>95,008.48</b>	<b>73,833.27</b>	<b>72,995.85</b>	<b>72,057.93</b>	<b>71,007.47</b>
PRESTAMO	131,944.92					
<b>SERVICIO DE DEUDA</b>		<b>31,852.79</b>	<b>32,600.49</b>	<b>33,437.91</b>	<b>34,375.82</b>	<b>35,426.29</b>
AMORTIZACION		20,769.41	23,261.74	26,053.15	29,179.53	32,681.08
INTERES		15,833.39	13,341.06	10,549.65	7,423.27	3,921.73
Escudo Tributario		4,750.02	4,002.32	3,164.90	2,226.98	1,176.52
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	<b>-87,963.28</b>	<b>63,155.70</b>	<b>41,232.78</b>	<b>39,557.94</b>	<b>37,682.11</b>	<b>35,581.18</b>
APORTE DE CAPITAL	87,963.28					
SALDO DE CAJA RESIDUAL	0.00					
<b>SALDO DE CAJA ACUMULADA</b>	<b>0.00</b>	<b>63,155.70</b>	<b>104,388.48</b>	<b>143,946.41</b>	<b>181,628.52</b>	<b>217,209.70</b>

Fuente: Elaboración propia

TABLA 49 Estado Económico y Financiero VAN y TIR

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
<b>I. INGRESOS</b>		<b>360,000.00</b>	<b>360,000.00</b>	<b>360,000.00</b>	<b>360,000.00</b>	<b>360,000.00</b>
INGRESOS POR VENTA		360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00
<b>II. EGRESOS</b>		<b>264,991.52</b>	<b>286,166.73</b>	<b>287,004.15</b>	<b>287,942.07</b>	<b>288,992.53</b>
II.1 INVERSION TOTAL	219,908.20					
II.2 COSTOS DEL SERVICIO		203,065.50	203,065.50	203,065.50	203,065.50	203,065.50
II.3 GASTOS DE OPERACIÓN		57,176.00	57,176.00	57,176.00	57,176.00	57,176.00
II.4 IMPUESTO A LA RENTA		4,750.02	25,925.23	26,762.65	27,700.57	28,751.03
<b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>	<b>-219,908.20</b>	<b>95,008.48</b>	<b>73,833.27</b>	<b>72,995.85</b>	<b>72,057.93</b>	<b>71,007.47</b>
<b>VAN</b>	<b>75,631.83</b>					
<b>TIR</b>	<b>23.47%</b>					
<b>TKO</b>	<b>10.00%</b>					
PRESTAMO	131,944.92					
<b>SERVICIO DE DEUDA</b>		<b>31,852.79</b>	<b>32,600.49</b>	<b>33,437.91</b>	<b>34,375.82</b>	<b>35,426.29</b>
AMORTIZACION		20,769.41	23,261.74	26,053.15	29,179.53	32,681.08
INTERES		15,833.39	13,341.06	10,549.65	7,423.27	3,921.73
Escudo Tributario		4,750.02	4,002.32	3,164.90	2,226.98	1,176.52
<b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>	<b>-87,963.28</b>	<b>63,155.70</b>	<b>41,232.78</b>	<b>39,557.94</b>	<b>37,682.11</b>	<b>35,581.18</b>
<b>VANF</b>	<b>76,516.0</b>					
<b>TIRF</b>	<b>46.82%</b>					
<b>WACC</b>	<b>11%</b>					

NOTA: En esta tabla podemos demostramos que si es viable la exportación de nuestro producto.

## CONCLUSIONES

Durante el desarrollo de la evaluación del proyecto, se identificó que el mercado de Estados Unidos es el mercado de más importaciones de artesanía, significando el 90% de las exportaciones peruanas es al mercado americano; esto debido, a que la existe un alto número de residentes latinos, que dentro de sus preferencias de compra de artesanía decorativa para el hogar.

- I. En relación a la venta del producto, en el estudio se ha podido identificar que la artesanía es un producto altamente aceptado en el mercado de Estados Unidos, demostrando que se puede realizar la venta de manera directa al importador, sin la intervención de intermediarios, que generan sobrecostos en el mercado, siendo la modalidad de comercialización recomendada.
- II. Respecto a la producción del torito de pucara, en el proyecto se optó por la compra directa del producto, el proceso de envasado y empaçado lo realizara otra empresa externa, demostrando que se mantienen márgenes altos de negociación, pues la artesanía decorativa es bien aceptada en el mercado americano.
- III. Se determinaron costos positivos de exportación, resultados favorables para hacer realidad la exportación del torito de pucara al mercado de Estados Unidos, costos que forman parte del trabajo de investigación, establecido como guía o estándar para quienes consulten su contenido y puedan platear un emprendimiento alcanzando un mejor desarrollo económico financiero y social.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

<https://www.gahusac.com.pe/operaciones-logisticas/empacado-y-rotulado-de-productos/> empresa de rotulado y empacado,

<https://www.oechsle.pe/artesania-peruana-maras-gourmet-torito-de-pucara-dorado-100011210/p>

<https://spanish.alibaba.com/p-detail/caja-62204477238.html?spm=a2700.wholesale.0.0.3c8419b92HY73c>

<https://www.adualink.com.pe/nuestros-servicios/servicio-logistico-integral/>

<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/el-proceso-de-evaluacion-de-proveedores>

<https://www.inacal.gob.pe/principal/categoria/inacal-y-estandarizacion>

<https://www.diariodelexportador.com/2018/05/la-ficha-tecnica-definicion-contenido-y.html#>

<https://blog.bind.com.mx/principales-costos-de-produccion>

[https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/143803/guia\\_rotulado\\_2013.pdf](https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/143803/guia_rotulado_2013.pdf)

Fuente: <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/informes-publicaciones/22207-publicaciones-de-la-direccion-general-de-artesania-linea-artesanal-alfareria-y-ceramica-artesantias-de-ceramica-terminologia-y-clasificacion-norma-tecnica-peruana-2007>

[file:///D:/fundamentos envases embalajes.pdf](file:///D:/fundamentos%20envases%20embalajes.pdf)

<https://antaresaduanas.com.pe/tipos-de-contenedores>

<http://www.winnergo.cl/calculadora-cajas-caben-contenedor#iumpHere>

[www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=7EE011D1-D872-4C6A-9E06-209019195302.PDF](http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=7EE011D1-D872-4C6A-9E06-209019195302.PDF)

<https://editorial.tirant.com/es/libro/clasificacion-arancelaria-de-mercancias-9788486882068>

<https://www.sbs.gob.pe/usuarios/seguros/contratacion-de-seguros/poliza-de-seguro>

<https://www.sbs.gob.pe/supervisados-y-registros/empresas-supervisadas/directorio-del-sistema-de-seguros/empresas-de-seguros>

## ANEXOS

### Anexo 1: Contrato de Compra Venta Internacional

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

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

#### **GENERALIDADES**

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

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

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

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

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

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

### **CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS**

#### **CLAUSULA SEGUNDA:**

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

### **PLAZO DE ENTREGA**

#### **CLAUSULA TERCERA:**

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

### **PRECIO**

#### **CLAUSULA CUARTA:**

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

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

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

#### **CONDICIONES DE PAGO**

##### **CLAUSULA QUINTA:**

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

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

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

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

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

## **RETENCIÓN DE DOCUMENTOS**

### **CLAUSULA SÉPTIMA:**

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

## **TERMINO CONTRACTUAL DE ENTREGA**

### **CLAUSULA OCTAVA:**

Las partes deberán incluir el tipo de INCOTERMS acordado.

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

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

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

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

## **RETRASO DE ENVÍOS**

### **CLAUSULA NOVENA:**

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

## **INCONFORMIDAD CON LOS PRODUCTOS**

### **CLAUSULA DECIMA:**

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

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

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

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

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

## **COOPERACIÓN ENTRE LAS PARTES**

### **CLAUSULA DECIMO PRIMERA:**

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

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

## **CASO FORTUITO DE FUERZA MAYOR**

### **CLAUSULA DECIMO SEGUNDA:**

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

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

## **RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

### **CLAUSULA DECIMO TERCERA:**

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

## **ENCABEZADOS**

### **CLAUSULA DECIMO CUARTA:**

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

## **NOTIFICACIONES**

### **CLAUSULA DECIMO QUINTA:**

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

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

#### **ACUERDO INTEGRAL**

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

Este acuerdo constituye el entendimiento integral entre las partes.

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

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

.....  
EL VENDEDOR

.....  
EL COMPRADOR