



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

**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE INFUSIÓN DE
FINAS SEMILLAS DE ANÍS A EEUU**

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

PRESENTADO POR:

Bach. SERRANO RAMOS YANET
<https://orcid.org/0009-0004-1603-6734>

ASESOR:

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

Lima – Perú

2023

DEDICATORIA

Dedico esta investigación a Dios por guiarnos y cuidarnos toda nuestra vida. A nuestros padres por brindarnos su eterno amor e incondicional apoyo y a nuestros hermanos por ser nuestros compañeros de vida.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por permitirme llegar hasta este punto, a nuestros padres por incentivar me a formarme como profesional, a nuestra casa de estudios la Universidad Alas peruanas y a la Escuela Profesional de Administración y Negocios Internacionales, por impartirme los conocimientos que me ayudaron llegar a este momento, a nuestros docentes y en especial a nuestra asesora quien tuvo a paciencia de guiarme para culminar esta investigación.

INTRODUCCIÓN

El Perú ha venido experimentando un crecimiento sostenible en las exportaciones no tradicionales en los últimos años; según el Banco Central de Reserva del Perú, hacia el 2022, el país lidera las exportaciones de productos no tradicionales en la región (BCRP, 2022); en este contexto favorable para las exportaciones de productos no tradicionales, el anís, presenta grandes ventajas competitivas, por ser un producto valorado por sus propiedades naturales así como por ser un producto bandera; fundamental para la economía del 90% de los pobladores del distrito de Curahuasi (capital mundial del anís).

Dada la existente demanda del anís en el mercado internacional; el presente proyecto tiene como objetivo: consolidar la oferta exportable del mencionado producto a través de la empresa Inka's Curanis y hacia el mercado de los Estados Unidos; este objetivo se justifica ampliamente en el valor característico del producto, gracias a sus propiedades como remedio para los trastornos digestivos y como producto completamente natural.

El presente proyecto tiene la finalidad también de establecer una alternativa económica tanto para la empresa, así como para los pequeños y medianos productores de anís del distrito de Curahuasi y promover las cualidades del producto en el mercado internacional; con ese fin, se desarrollan de manera detallada los siguientes aspectos:

RESUMEN

En el presente proyecto de exportación se tuvo como propósito comprender la cadena logística en la expedición al extranjero de infusión de finas semillas de anís con subpartida nacional 12.11.90.90.99 desde Lima Perú hasta el País Norteamericano. Los objetivos del estudio se desarrollaron en función de los aportes teóricos y metodológicos del estudio de Remondino y Zanin (2022) y los de Borate (2020). La investigación se desarrolló bajo la teoría fundamentada, identificándose como población 61 empresas agroexportadoras de infusión de finas semillas de anís registradas al 2021, en Lima.

Los mercados internacionales son ejemplos de intercambio de bienes y servicios, actividades de importación y exportación entre participantes de diferentes países. el proceso se inicia cuando el actor participa en el proceso como importador o exportador, para lo cual también crea relaciones entre socios comerciales extranjeros, las cuales se caracterizan por ser de corta duración y por lo tanto las personas involucradas deben buscar constantemente nuevas conexiones, que en última instancia conducen a patrones de flujo, lo que determina la dinámica de los procesos de negocio de la empresa. (Eaton et al., 2022).

Los resultados mostraron que la gestión de la cadena logística contribuye significativamente a las exportaciones del mencionado producto, toda vez que las características productivas del sector agroalimentario del que se deriva la producción de infusión de finas semillas de anís han incidido de manera positiva, de la misma forma que las estrategias de optimización de la cadena de suministros, aunque no se observa una percepción igual de mayoritaria en términos de la modernización de la cadena logística.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN	v
ÍNDICE DE CONTENIDO	vi
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE FIGURAS	xii
CAPITULO I	9
1. PRODUCTO A EXPORTAR	9
1.1. Ficha técnica del producto a exportar	14
1.2. Clasificación arancelaria del producto a exportar	17
1.3. Flujograma de procesos productivos	19
CAPITULO II	25
2. APROVISIONAMIENTO	25
2.1. Proveedores Potenciales.....	27
2.1.1. Potenciales proveedores de materia prima:	28
2.2. Matriz de selección de proveedores	30
2.3. Control de calidad	33
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición	35
CAPITULO III	37
3. ALMACENAMIENTO	37
3.1. Estrategia de almacenamiento	37
3.2. Lay-out de almacén	39
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento	42
3.4. Costo fijo de almacenamiento	44
CAPITULO IV	48
4. Rotulado y etiquetado técnico	48

4.1. Modelo de etiquetas - rotulado de producto	48
4.2. Norma técnica aplicable	51
4.3. Proceso de rotulado	53
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado y etiquetado.....	56
CAPITULO V.....	57
5. EMPAQUE	57
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	57
5.2. Criterios usados para la selección del empaque	59
5.3. Proceso de empaque	60
5.4. Tiempo y costos del proceso de empaque	61
CAPITULO VI.....	62
6. EMBALAJE.....	62
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	64
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje	65
6.3 Proceso de embalaje.....	67
6.4. Tiempo y costo del proceso de empacado	67
CAPITULO VII.....	69
7. UNITARIZACION	69
7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	70
7.2. Criterios usados para la selección del contenedor	71
7.3. Proceso de paletización	72
7.4. Plano de estiba del contenedor	74
7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	75
CAPITULO VIII.....	77
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	78
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor	80
8.3. Proceso de contenedorización	80
8.4. Plano de estiba del contenedor	82
8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	83
CAPITULO IX.....	84
9. TRANSPORTE.....	84
9.1. Proveedores del transporte interno	85
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	86
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	86

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	87
CAPITULO X.....	88
9. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	88
10.1. Agentes de aduana	88
10.2. Costo de agenciamiento.....	91
10.3. Aseguradoras	91
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)	92
10.5. Depósitos temporales.....	95
CAPITULO XI.....	97
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO	97
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	97
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.	98
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	99
11.3.1. Transporte terrestre.....	100
11.3.2. Transporte marítimo	101
11.3.3. Transporte aéreo.....	101
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)	102
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial	105
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	107
CAPITULO XII.....	109
12. DISTRIBUCION	109
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.	109
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.	111
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto...113	
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	114
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y	

comercialización.....	114
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal. 115	
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION.....	117
14. VALUACION ECONOMICA FINANCIERA.....	120
CONCLUSIONES	125
REFERENCIA BIBLIOGRAFICA.....	127

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Principales Consumidores de Anís	13
Tabla 2 Ficha Técnica del Té filtrante de anís	15
Tabla 3 Clasificación arancelaria del producto.....	18
Tabla 4 Etapas del Proceso de Aprovisionamiento.....	26
Tabla 5 Principales Proveedores de Anís	28
Tabla 6 Principales Proveedores de Primer empaque.....	29
Tabla 7 Principales Proveedores de Segundo Empaque.....	29
Tabla 8 Valoración para la selección de proveedores de materia prima.....	30
Tabla 9 Matriz de Proveedores de Primer Empaque	31
Tabla 10 Matriz de Selección Segundo Empaque	32
Tabla 11 Costos de Fabricación	36
Tabla 12. Costos Salario de Personal.....	45
Tabla 13 Tabla de Depreciaciones	45
Tabla 14 Gastos Pagados Por Anticipados.....	46
Tabla 15 Otros Gastos Mensuales.....	46
Tabla 16 Provisión de Inventario.....	46
Tabla 17 Costo Mensual Área de Almacenamiento	47
Tabla 18 Composición de Etiqueta	50
Tabla 19. Costos de rotulado.....	56
Tabla 20 Papel de filtro y sobre.	59
Tabla 21 Costo del Proceso de Envase por Lote de Exportación	61
Tabla 22 Ficha Técnica de Empaque Seleccionado	64
Tabla 23 Segundo Envoltorio.....	65
Tabla 24 Ficha Técnica de Pallet Americano.....	71

Tabla 25 Costos proceso de Paletización	76
Tabla 26 Ficha Técnica de Contenedor	78
Tabla 27 Tiempo de Contenedorización	83
Tabla 28 Costos de Contenedorización	83
Tabla 29 Matriz de Selección de Proveedor	85
Tabla 30 Costo transporte Interno	86
Tabla 31 Matriz de Selección de Proveedor	86
Tabla 32 Cotización flete marítimo.....	87
Tabla 33 Costo de almacenamiento	91
Tabla 34. Proceso de importación y nacionalización	103
Tabla 35 Información de proveedores	108
Tabla 36 canal de distribución.	111
Tabla 37 Matriz de Costos de Exportación	117
Tabla 38 Matriz de Costos de Financiamiento	118
Tabla 39 Presupuesto de ventas	120
Tabla 40 Costos varios	121
Tabla 41 Presupuesto de Inversiones.....	122
Tabla 42 Presupuesto de gastos	123
Tabla 43 Flujo de caja Van Tir	124

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Anís en forma natural	10
Figura 2	Presentación del Bien a Exportar	11
Figura 3	Recepción de la materia prima	19
Figura 4	Lavado.....	20
Figura 5	Centrifugado.....	20
Figura 6	Deshidratado	21
Figura 7	Pesado y dosificado	21
Figura 8	Envasado	22
Figura 9	Empaquetado	22
Figura 10	Almacenado	23
Figura 11	Flujograma proceso producción filtrantes de Anís.....	24
Figura 12	Diseño de Almacén de Inka's Curanis.....	40
Figura 13	Carro de Recolección.....	42
Figura 14	Carros de Plataforma	42
Figura 15	Transpaletas.....	43
Figura 16	Mesa de Trabajo Industrial	43
Figura 17	Balanza Industrial.....	44
Figura 18	Figura Referencial de Etiquetado	51
Figura 19	Cuadro de Operaciones	61
Figura 20	Proceso de Empaque	67
Figura 21	Diagrama de proceso empaquetado.....	68
Figura 22	Tiempo y costo proceso de empaquetado.....	68
Figura 23	Pallet Americano	70
Figura 24	Método de Cajas Entrelazadas	73

Figura 25 Distribucion de cajas en pallet.....	74
Figura 26 Distribución de Cajas.....	75
Figura 27 Tiempo proceso de paletización.....	75
Figura 28 Proceso de Contenedorización	81
Figura 29 Plano de Estiba	82
Figura 30 Puertos del Perú.....	98
Figura 31 Ruta del Puerto de Salida y Llegada	102
Figura 32 <i>Proceso de Envío a los Ángeles EEUU</i>	104
Figura 33 Mapa de exportación a los Ángeles.....	104
Figura 34 Mapa de Ubicación de Canal de Distribución.....	109
Figura 35 Mapeo de la secuencia comercial	110
Figura 36 Mapa de Ubicación de Canal de Distribución.....	111
Figura 37 Supermercado Walmart.....	112
Figura 38 Supermercado Target.....	113

CAPITULO I

1. PRODUCTO A EXPORTAR

El anís verde (*Pimpinella anisum* L) es una planta aromática originaria del mediterráneo oriental cuyo cultivo data desde tiempos antiguos; su consumo se ha popularizado gracias a las propiedades digestivas únicas de este producto. La la exportación, este producto ha mostrado una tendencia de crecimiento desde el 2004, siendo China el mayor exportador mundial.

El anís (*Pimpinella anisum*) es una planta aromática, cuyas propiedades medicinales relacionadas a la buena digestión y el buen apetito provienen desde tiempos muy antiguos; en la actualidad el anís tiene múltiples usos entre ellos: la repostería, la gastronomía y la fabricación de licores; sin embargo, el uso más extendido del anís es como producto digestivo por sus propiedades estomacales normalmente empleado en infusiones filtrantes (MINSAL, 2022).

El producto bandera del distrito de Curahuasi es indudablemente el anís; hace algunos años la producción anual superaba las 500 toneladas; recientemente los productores han venido trabajando para recuperar la semilla original del eco tipo curahuasino por la calidad y el aroma que presenta para recuperar el prestigio y título ganado como “capital mundial del anís” (Paredes, Desarrollo económico

productivo del distrito de Curahuasi - provincia Abancay - región Apurímac, 2022), todo esto representa una oportunidad de impulsar este producto en un mercado como EEUU, el valor agregado del producto radica no solo en el prestigio del producto sino también en su presentación, ya que se busca asociar la calidad del producto al valor cultural andino inca; algo que está bastante posicionado en el exterior.

Características:

El anís verde, es una planta anual de hojas plumosas y frutos estriados de color verde pálido; su cultivo con fines medicinales y culinarios datan desde hace 4 mil años en Egipto, Roma y Grecia; según se sabe, tiene su origen en Oriente Medio; actualmente se cultiva en algunas regiones del mediterráneo, Bulgaria, La India, México y Sudamérica.

Figura 1

Anís en forma natural



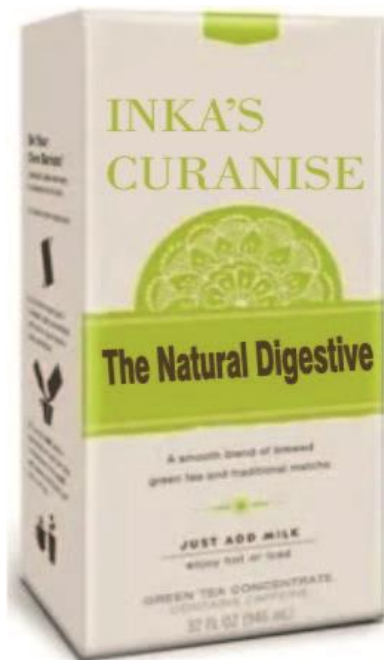
Fuente: imagen referencial tomada del internet

A mediados del siglo XVII los jesuitas introdujeron el anís en el distrito de Curahuasi (provincia de Apurímac), gracias al clima y otros factores de la zona, la producción posee una alta calidad aromática, gracias a ello, el distrito es el

abastecedor casi absoluto del mercado nacional que actualmente es de 500 TN/año.

Figura 2

Presentación del Bien a Exportar



Fuente: Diseño propio

Beneficios del producto

Aunque el anís tiene muchas propiedades y múltiples usos; es reconocido mundialmente como un remedio contra la indigestión, las flatulencias y la distensión estomacal; en ese sentido, nuestros principales consumidores son las familias que buscan remedios naturales y sanos para problemas cotidianos como la indigestión; el consumo del anís no estaría recomendado para mujeres en estado de embarazo ni para niños menores de 12 años, fuera de esta población todos los miembros de una familia constituyen un mercado disponible.

Destino de exportación

El proyecto tiene el propósito de proponer la exportación de filtrante de anís orgánico de la empresa Inka's Curanise del distrito de Curahuasi, hacia el mercado de EEUU, específicamente a Miami; en los últimos años, el mercado estadounidense muestra una disposición favorable por los productos bandera de otros mercados; la semilla de anís, constituye un producto no tradicional con posibilidades de competir en uno de los mercados más acomodados; según Patricia Suarez, Coordinadora de Mercados Internacionales: en EEUU, existe una tendencia de crecimiento en la demanda de productos naturales para el hogar en especial de aquellos de *“fácil consumo y convenientes serán los principales referentes en el mercado, siempre que exhiban un mejor perfil nutricional y sean de fácil preparación”* (Suarez Ayala, 2021).

Una de las principales fortalezas constituye los conocimientos adquiridos en materia de logística internacional; actualmente existe en los productores una serie de problemas en el proceso de producción, distribución y venta del producto; se desconoce los efectos del mercado internacional en la oferta y demanda, los aspectos relacionados a la calidad como producto de exportación, control de calidad etc.

Perfil del mercado de destino:

Principales importadores de la partida 1211909099

Tabla 1*Principales Consumidores de Anís*

Importadores	Valor importado en 2021 (miles de USD)	Saldo comercial 2021 (miles de USD)	Cantidad importada en 2021	Unidad de cantidad	Valor unitario (USD/unidad)
Mundo	1.352.257	-11.055	0	No medida	
China	174.988	-63.104	102.695	Toneladas	1.704
India	116.426	494.880	31.607	Toneladas	3.684
Estados Unidos de América	104.704	-96.924	40.116	Toneladas	2.610
Bangladesh	72.481	-69.918	40.609	Toneladas	1.785
Alemania	65.524	-29.302	21.273	Toneladas	3.080
Viet Nam	51.729	39.522	7.589	Toneladas	6.816
Reino Unido	46.312	-38.206	15.670	Toneladas	2.955
Türkiye	40.904	5.805	19.346	Toneladas	2.114
Malasia	38.975	-37.369	23.448	Toneladas	1.662

Fuente: Elaboración Propia con información de Trade Map

Según la tabla anterior se tiene que los tres principales países importadores de la partida en cuestión son China, India y Estados Unidos de América; La tabla muestra también el saldo comercial para el último año (2021); en este caso se observa que a diferencia de China e India; Estados Unidos de América registra un saldo comercial negativo más elevado; es decir, en este país las importaciones del producto son mayores a las exportaciones y registra además el mayor promedio de valor unitario importado.

La selección de este mercado se basa en diferentes aspectos entre ellos: que este mercado constituye una de las economías más productivas, competitivas e influyentes a nivel mundial, con un PBI per cápita de casi 70 mil dólares; así mismo, en los últimos años, la demanda de productos orgánicos en Estados Unidos ha crecido enormemente; en 2021, las ventas de alimentos orgánicos fueron de 57,500 millones de dólares, un crecimiento de 2% con respecto a 2020.

Igualmente, esto ha llevado a que Estados Unidos importe más productos orgánicos.


1.1. Ficha técnica del producto a exportar

Según el portal web: diario del exportador, la ficha técnica “es una herramienta con la que cuenta el exportador para informar de una manera estandarizada y sencilla las características técnicas de su producto. Esta información tiene utilidad a nivel comercial y logístico, este documento debe ser elaborado considerando aspectos comunicacionales, atractivo a la vista, debe contener *identificación del producto, información técnica, Información Comercial, Aspectos Arancelarios*” (Mondragón, 2019).

La ficha técnica, por la información que contiene, permite a la empresa exportadora medir la rentabilidad de la operación, pues le permite conocer la factibilidad, sostenibilidad y costos con lo que le permite tomar decisiones estratégicas, una ficha técnica bien realizada puede ser de gran ayuda para realizar un plan de exportación que tome en consideración los recursos necesarios para realizar la exportación de manera exitosa, así como llevar de manera adecuada la gestión de venta (Volca, 2022)

Como vemos en estos dos conceptos, podremos ver que hay una importancia tácita en la ficha técnica de un producto a exportar, ya que es una herramienta que ayuda a determinar bien el producto (identificación del producto, información técnica, información comercial, situación arancelaria)

Tabla 2*Ficha Técnica del Té filtrante de anís*

“INKA´S CURANISE” EIRL	
Descripción del producto	Los granos de "ANÍS" (<i>Pimpinella anisum</i> L.) son adquiridos secos, los cuales pasan por un proceso de selección para retirar todas las impurezas que pudieran estar presentes en el producto.
Características	<ul style="list-style-type: none">-Infusión de finas semillas de anís, sin aditivos ni preservantes, de consumo familiar.-Infusión aromática, agradable al paladar y bueno para la salud digestiva de niños y adultos.-Producto con una presentación y diseño ecológico y funcional amigable a la vista.
Composición	Los frutos de anís verde contienen hidratos de carbono, proteínas, ácidos grasos, flavonoides y aceite esencial rico en trans-anetol, principal responsable de su aroma y sabor característico.
Mercado de destino	Estados Unidos
Materiales	-Semillas de anís
Presentación	Presentación en bolsitas filtrantes, y envase de caja de papel.

	 <p>The image displays the product packaging for 'Inka's Curanise THE NATURAL DIGESTIVE'. On the left, a green and white box is shown with the following text:</p> <p>NUTRITION FACTS</p> <table border="1"> <tr><td>0.22 Lb</td><td></td></tr> <tr><td>Energetic value</td><td>337 kcal</td></tr> <tr><td>fats</td><td>15.9 g</td></tr> <tr><td>carbohydrates</td><td>50 g</td></tr> <tr><td>Dietary fiber</td><td>14.6 g</td></tr> <tr><td>proteins</td><td>17.6 g</td></tr> <tr><td>Iron</td><td>36.96 mg</td></tr> <tr><td>Potassium</td><td>1441 mg</td></tr> <tr><td>Sodium</td><td>16 g</td></tr> <tr><td>Calcium</td><td>646 mg</td></tr> </table> <p>PROPERTIES It has digestive, antiseptic and spasmolytic properties.</p> <p>Commercialize by Inka's Curanise Address: Curahuasi-Apurimac-Perú Ruc: 2045319123 RS: 348999</p> <p>Use Before: 03/12 / 2023</p> <p>On the right, two brown tea bags are shown. Below the tea bags, another view of the box is shown with the following text:</p> <p>Inka's Curanise THE NATURAL DIGESTIVE INGREDIENTS: 100% ORGANIC ANISE PRODUCT OF PERU</p> <p>NUTRITION FACTS</p> <table border="1"> <tr><td>0.22 Lb</td><td></td></tr> <tr><td>Energetic value</td><td>337 kcal</td></tr> <tr><td>fats</td><td>15.9 g</td></tr> <tr><td>carbohydrates</td><td>50 g</td></tr> <tr><td>Dietary fiber</td><td>14.6 g</td></tr> <tr><td>proteins</td><td>17.6 g</td></tr> <tr><td>Iron</td><td>36.96 mg</td></tr> <tr><td>Potassium</td><td>1441 mg</td></tr> <tr><td>Sodium</td><td>16 g</td></tr> <tr><td>Calcium</td><td>646 mg</td></tr> </table> <p>PROPERTIES It has digestive, antiseptic and spasmolytic properties.</p> <p>Commercialize by Inka's Curanise Address: Curahuasi-Apurimac-Perú Ruc: 2045319123 RS: 348999</p> <p>Use Before: 03/12 / 2023</p>	0.22 Lb		Energetic value	337 kcal	fats	15.9 g	carbohydrates	50 g	Dietary fiber	14.6 g	proteins	17.6 g	Iron	36.96 mg	Potassium	1441 mg	Sodium	16 g	Calcium	646 mg	0.22 Lb		Energetic value	337 kcal	fats	15.9 g	carbohydrates	50 g	Dietary fiber	14.6 g	proteins	17.6 g	Iron	36.96 mg	Potassium	1441 mg	Sodium	16 g	Calcium	646 mg
0.22 Lb																																									
Energetic value	337 kcal																																								
fats	15.9 g																																								
carbohydrates	50 g																																								
Dietary fiber	14.6 g																																								
proteins	17.6 g																																								
Iron	36.96 mg																																								
Potassium	1441 mg																																								
Sodium	16 g																																								
Calcium	646 mg																																								
0.22 Lb																																									
Energetic value	337 kcal																																								
fats	15.9 g																																								
carbohydrates	50 g																																								
Dietary fiber	14.6 g																																								
proteins	17.6 g																																								
Iron	36.96 mg																																								
Potassium	1441 mg																																								
Sodium	16 g																																								
Calcium	646 mg																																								
Zonas de producción	Curahuasi, considerado el primer distrito y único productor de anís a nivel nacional, es conocida por ser la capital mundial del anís.																																								
Partida arancelaria	12.11.90.90.99																																								

Valor nutricional	ANIS SEMILLA		
	INFORMACIÓN NUTRICIONAL		
	Porción: 1g – 1 cucharadita		
		100g	1 porción
	Energía (kcal)	337	3,4
	Proteínas (g)	17,6	0,2
	Grasa (g)	15,9	0,2
	Grasa Saturada (g)	0,586	0,0
	Grasa Monoinsaturada (g)	9,78	0,1
	Grasa Poliinsaturada (g)	3,15	0,0
	Colesterol (mg)	0	0,0
	Carbohidratos (g)	50,02	0,5
	Fibra (g)	14,6	0,1
	Azúcar (g)	0	0,0
	Sodio (mg)	16	0,2
Potasio (mg)	1441	14,4	
<i>Conservar en lugar fresco y seco</i>			

Fuente: elaboración propia

1.2. Clasificación arancelaria del producto a exportar

Cuando clasificamos de manera arancelaria la mercancía, le estamos asignando una serie de códigos que sirven para determinar su valor. Podemos encontrar tantos códigos como mercancías existen y este número está formado por máximo diez dígitos, compuestos por capítulos, partidas y subpartidas. (Logística, 2020)

Es una herramienta que garantiza la uniformidad en la clasificación del producto en las aduanas a nivel global, como parte de la codificación arancelaria, además, simplifica la labor de los agentes de aduana en el momento de determinar el arancel correspondiente a la mercancía importada y exportada (Econopedia, 2018)


Los gobiernos de todos los tiempos han establecido dentro de sus políticas tributarias impuestos aduaneros o peajes, recaudándose estos en los diferentes puertos y fronteras, para tal efecto siempre ha existido la necesidad de ordenar o clasificar las mercancías, de tal forma que permita identificar

claramente el arancel que un determinado producto debe pagar (Acosta Roca, 2003)

Como vemos la clasificación arancelaria es un código dado por los gobiernos que son de 10 dígitos que ayuda a clasificar los productos que ingresan y egresan a un país, lo que facilita la determinación impositiva para determinar qué tipo y porcentaje se le recargara por concepto de tributos, en el caso de la exportación de Bolsitas Filtrantes de Anís tiene como código 1211.90.9099

Tabla 3

Clasificación arancelaria del producto

Código Armonizado	Descripción
121190	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forraje
Partida Arancelaria de Perú	
1211	Plantas, partes de plantas, semillas y frutos de las especies utilizadas principalmente en perfumería, medicina o para usos insecticidas, parasitocidas o similares, frescos o secos, incluso cortados, quebrantados o pulverizados.
Sub partida	
1211.90.90.99	Las demás

Fuente: Siccex 2022

1.3. Flujo de procesos productivos

Recepción de la materia prima: El anís llega en sacos; al momento de la descarga se debe revisar la materia prima para analizar su peso específico y humedad. Es importante realizar un control de calidad previo a la inspección del vertido.

Figura 3

Recepción de la materia prima



Lavado: Se realiza con el propósito de eliminar de las semillas de anís contaminantes, que van desde inocuos hasta peligrosos; por ejemplo: arena, partes no deseadas de la planta, como hojas, ramitas, cáscaras, tierra, arena, insectos y sus huevos, pelos, etc.

Figura 4

Lavado



Centrifugado: Se emplea una máquina centrífuga a la cual debe colocarse un medio filtrante de manta de algodón; se coloca las semillas lavadas mientras la centrífuga gira, entonces las semillas de anís son retenidas por la manta, mientras que el agua se descarga en un recipiente.

Figura 5

Centrifugado



Deshidratado: Las semillas salen aún húmedas del proceso de centrifugado; por ello, se colocan en una estufa a temperatura de 65°C hasta que estas alcancen una humedad de 6%.

Figura 6

Deshidratado



Pesado y dosificado: se procede a calcular la cantidad exacta que se va a requerir por filtrante; la cantidad será de 1 gr. de anís por filtrante.

Figura 7

Pesado y dosificado



Envasado: El envasado se realiza en envases filtrantes de 1 g, usando papel termosellable de 4.5 x 5 cm de área y 0.057 mm de espesor. El rendimiento de cada envase es de 250 ml de infusión.

Figura 8

Envasado



Empaquetado: En este proceso, se toman los filtrantes obtenidos y se guardan dentro de la caja (25 filtrantes por caja) y se ponen en cajas de mayor tamaño para ser selladas y preparadas para su envío respectivo.

Figura 9

Empaquetado



Almacenado: El producto ya envasado y empacado se coloca en el almacén de productos terminados, colocándose en estantes de metal, para su pronta distribución.

Figura 10

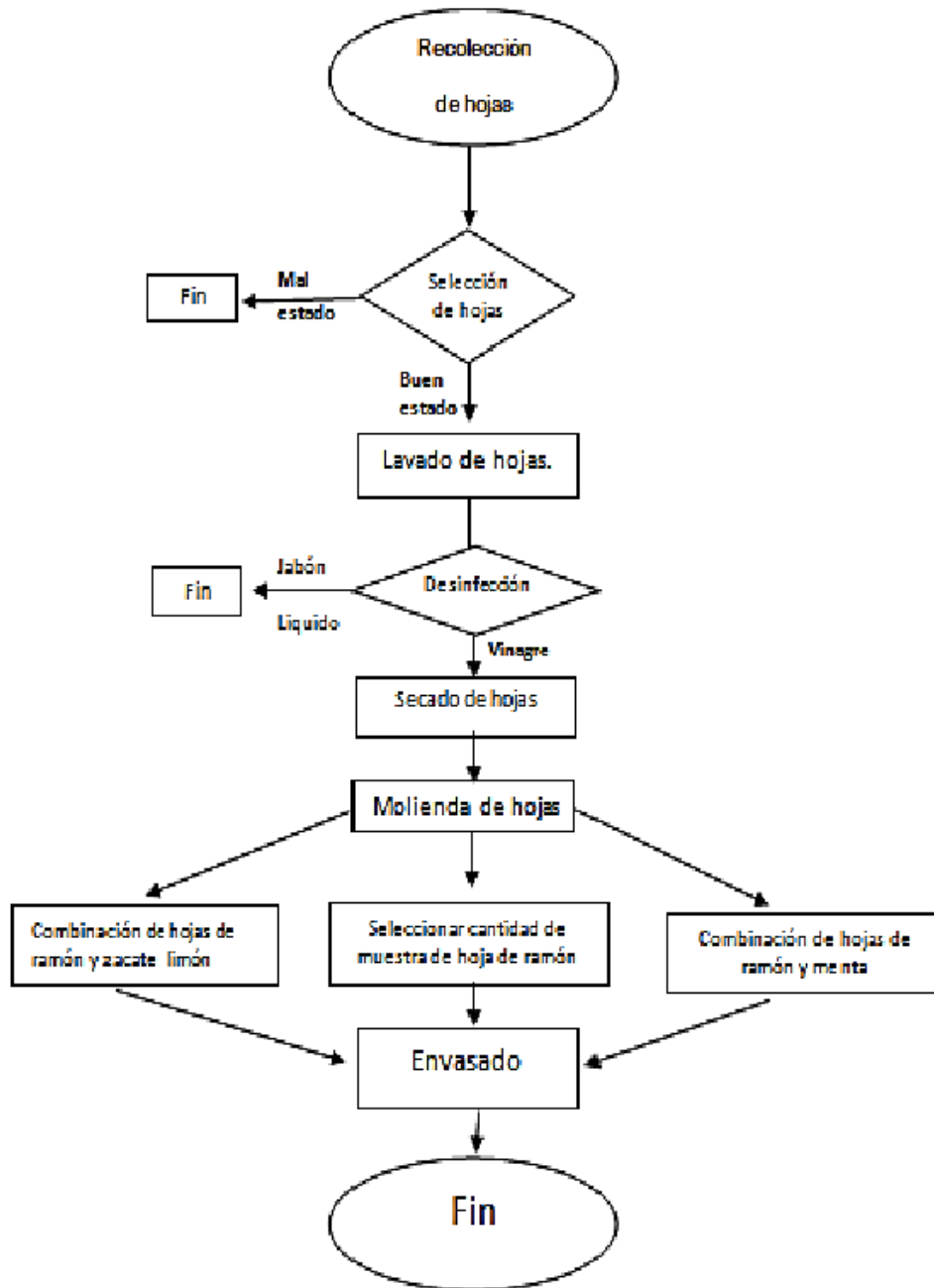
Almacenado



Fuente: Elaboración propia

Figura 11

Flujograma proceso producción filtrantes de Anís



Fuente: Elaboración propia

CAPITULO II

2. APROVISIONAMIENTO

Aprovisionamiento de materiales, dentro de esta actividad se incluye la realización de los pedidos, el transporte y el almacenaje de las materias primas y otros aprovisionamientos necesarios para iniciar el proceso de producción. La misión fundamental de la función de aprovisionamiento es que la fábrica pueda elaborar sus productos de forma continua, paliando el riesgo que supone una parada de las maquinas. Además de esta función, el departamento de aprovisionamientos debe intentar conseguir los suministros en las condiciones más favorables, evitando en la medida de lo posible un exceso de stock (Escudero Serrano, 2018)

Es el conjunto de operaciones que realiza a empresa para abastecerse de los materiales necesarios cuando tiene que realizar las actividades de fabricación o comercialización de sus productos. Comprende la planificación y gestión de las compras, el almacenaje de los productos necesarios y la aplicación de técnicas que permitan mantener unas existencias mínimas de cada material, procurando

que todo ello se realice en las mejores condiciones y al menor coste entre estas funciones de la gestión de aprovisionamiento son los siguientes *adquirir los materiales necesarios para la elaboración o comercialización de los productos, gestionar almacenaje y controlar los inventarios y costes asociados a los mismos* (Escudero Serrano, Gestión de Aprovisionamiento, 2011)

Una buena política de aprovisionamiento puede lograr los objetivos generales de la empresa a través de una buena gestión de inventarios bajo las mejores condiciones de suministro y calidad; para ello, la empresa debe establecer líneas de coordinación entre los diferentes departamentos o direcciones, y definir requerimientos y presupuestos.

Tabla 4

Etapas del Proceso de Aprovisionamiento

Etapa	Descripción
Identificación de necesidades	Se detecta la necesidad del producto o material
Selección de las fuentes de aprovisionamiento	Búsqueda de los proveedores adecuados para realizar las compras necesarias. Se realiza el pedido, se reciben los materiales para validarse con las facturas y se realiza el pago
Gestión de compras	
Gestión de stock	Se realiza y controla las operaciones de almacenaje, así como también las entradas y salidas del producto o material
Evaluación y control	Se valora el logro de los objetivos del proceso de aprovisionamiento y el control del desarrollo de actividades.

Nota: Adaptado (Cruz, de Prado, & Meseguer, s/a, pág. 11)

Para poder exportar a estados unidos deben contar don el food facility registration las instalaciones donde se fabriquen, procesen, envasen o almacenen alimentos para consumo humano o animal que será

comercializados dentro de los estados unidos deben estar registrados ante la FDA. El registro de la instalación ante la FDA, debe ser efectuada por el propietario, operador o agente a cargo de una instalación que fabrica, procesa, envasa o almacena alimentos que serán consumidos en los Estados Unidos o un individuo autorizado. (SIICEX, 2008)

2.1. Proveedores Potenciales

Según el estudio: *Desarrollo económico productivo del distrito de Curahuasi - provincia Abancay - región Apurímac*; el 81,8% de productores se encuentran en Curahuasi, el 13,6% en Abancay y el 4,5% se encuentran en el resto del país; según este mismo estudio: el distrito de Curahuasi presenta cultivos transitorios siendo los más extendidos y entre ellos, el más importante: el anís tradicional (63.6%), seguido del maíz choclo (13.6%), frutas (9.1%) ganado vacuno lechero (13.6%) y en menor medida: papa, porcinos, cuyes y en la parte alta tarwi, haba, olluco entre otros (Paredes, 2022).

De acuerdo a la descripción anterior casi la totalidad de los proveedores potenciales lo constituyen los medianos y pequeños productores quienes desarrollan sus operaciones en el propio distrito de Curahuasi; con el fin de lograr un adecuado y exitoso proceso de abastecimiento, se analiza las siguientes características y principios comerciales de los proveedores potenciales: calidad del producto, productividad, control de procesos, competitividad de costos, sostenibilidad y entrega confiable; según el punto de vista aplicado en el presente proyecto, un abastecimiento exitoso no se logrará sobre la base de ofertas competitivas; es decir, no se buscará necesariamente el precios más bajos, sino el mejor valor sobre la base del costo total; para ello se deberá trabajar con proveedores que ofrezcan precios realmente

competitivos en razón de la calidad del producto y no menos importante, proveedores con una motivación por mejorar continuamente.



Se ha realizado la selección final de hasta dos potenciales proveedores tanto de materia prima así como del servicio de maquila, en base a los siguientes criterios: calidad del producto, competitividad de costos, tecnología, productividad, y confianza:

2.1.1. Potenciales proveedores de materia prima:

Dentro de la Investigación pudimos evaluar dos posibles proveedores los cuales son Cooperativa de Servicios Especiales Agroindustrial Chacra Verde Ltda. y Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina Apurímac Ltda – Cataa Ltda ambos ubicados en la región de Apurímac

- Principales Proveedores de Anís

Tabla 5
Principales Proveedores de Anís



Razón Social	RUC	Ubicación	Logo
Cooperativa de Servicios Especiales Agroindustrial Chacra Verde Ltda.	20450666905	Tro. Occoruro Nro. S/n Otr. Sector Ccocharay; Curahuasi-Apurímac	
Razón Social	RUC	Ubicación	Logo
Cooperativa Agroindustrial Tierra Andina Apurímac Ltda.	20600998847	Apurímac- Andahuaylas	

Fuente: *Elaboración Propia*

- Principal Proveedor de Primer empaque

Tabla 6

Principales Proveedores de Primer empaque




Razón social	RUC	Ubicación	Logo
Impakto Publicidad y Merchandising E.I.R. L	20544489888	C Yupanqui Nro. 186 Tahuantinsuyo Independencia Lima, Perú	
Razón social	RUC	Ubicación	Logo
Servicios Importaciones Exportaciones Fischer Agro S.A.C.	20601434831	Av. Tomás Marsano 2455 Surquillo - Lima - Perú.	

Fuente Elaboración Propia

- Principales Proveedores de Segundo Empaque

Tabla 7

Principales Proveedores de Segundo Empaque

Razón social	RUC	Ubicación	Logo
Envases Selectos E.I.R.L.	20516497379	Av., Triunfo #320, El Dorado – Puente Piedra – Lima, Perú	
Razón social	RUC	Ubicación	Logo
FAENCAR S.R.L.	20600767152	Urb. Zavaleta, Mz C Lt 6, Ate - Vitarte – Lima, Perú	
Razón Social	RUC	Ubicación	Logo
PAPE L SA.	206024378777	Av. Las torres # 151 Urb. Santa María	

2.2. Matriz de selección de proveedores

Matriz de selección de proveedores de anís

Tabla 8

Valoración para la selección de proveedores de materia prima

CRITERIOS	PONDERACION	Agroindustrial Tierra Andina Apurímac Ltda.		Agroindustrial Chacra Verde Ltda.	
		PUNTOS	VALOR	PUNTOS	VALOR
CALIDAD DEL PRODUCTO	30%	4	1.2	5	1.5
COMPETITIVIDAD DE COSTOS	30%	3	0.9	4	1.2
TECNOLOGIA	20%	3	0.9	5	1.5
PRODUCTIVIDAD	10%	4	0.4	4	0.4
CONFIANZA	10%	3	0.9	4	0.4
RESULTADO	100%	17	4.3	22	5

Clasificación	Evaluación
Excelente	5
Muy Bueno	4
Bueno	3
Regular	2
Malo	1

Fuente: Elaboración propia.

Se tomó como proveedor a la Cooperativa Agro Industria Chacra Verde

Matriz de selección de proveedores de primer empaque

Tabla 9

Matriz de Proveedores de Primer Empaque

CRITERIOS	PONDERACION	Servicios Importaciones Exportaciones Fischer Agro S.A.C		Impakto Publicidad y Merchandising E.I.R. L	
		PUNTOS	VALOR	PUNTOS	VALOR
		CALIDAD DEL PRODUCTO	30%	5	1.5
CAMPETITIVIDAD DE COSTOS	30%	4	1.2	4	1.2
TECNOLOGIA	20%	3	0.6	4	0.8
PRODUCTIVIDAD	10%	4	0.4	4	0.4
CONFIANZA	10%	1	0.1	4	0.4
RESULTADOS	100%	TOTAL	3.8	TOTAL	4

CLASIFICACION	EVALUACION
EXCELENTE	5
MUY BUENO	4
BUENO	3
REGULAR	2
MALO	1

Fuente Elaboración Propia

Se tomó como proveedor a Impacto publicidad y Merchandising

Matriz de Selección de segundo empaque

Tabla 10

Matriz de Selección Segundo Empaque

CRITERIOS	PONDERACION	Envases Selectos E.I.R. L		FAENCAR S.R.L.		PAPEL SA.	
		PUNTOS	VALOR	PUNTOS	VALOR	PUNTOS	VALOR
CALIDAD DEL PRODUCTO	30%	4	1.2	4	1.2	5	1.5
CAMPETITIVIDAD DE COSTOS	30%	4	1.2	4	1.2	4	1.2
TECNOLOGIA	20%	3	0.6	4	0.8	4	0.8
PRODUCTIVIDAD	10%	5	0.5	3	0.3	4	0.4
CONFIANZA	10%	4	0.4	5	0.5	4	0.4
RESULTADOS	100%	TOTAL	3.9	TOTAL	4	TOTAL	4.3

CLASIFICACION	EVALUACION
EXCELENTE	5
MUY BUENO	4
BUENO	3
REGULAR	2
MALO	1

Fuente: Elaboración Propia

Se eligió como proveedor a Papel S.A.

Después del análisis efectuado para ponderación de proveedor de materia prima; se determinó que se contará con el servicio de la empresa: Cooperativa de Servicios Especiales Agroindustrial Chacra Verde Ltda. como primera opción y como segunda opción se tiene a la empresa: APROCUR Asociación de Productores de Curahuasi aroma de Anís Curahuasino.

2.3. Control de calidad

En cuanto a la calidad del anís; es indispensable tener en cuenta la calidad de las semillas al momento de sembrar, para alcanzar su máximo rendimiento. Una semilla de calidad permite una plántula vigorosa, sana y de las características deseadas. La calidad de la semilla, va a determinar la densidad de plantas a campo y el rendimiento al momento de cosecha. Una semilla de buena calidad, representa un insumo de alto valor y permite un mejor aprovechamiento de los otros insumos utilizados en el esquema de producción; de acuerdo a la FAO (2019) la calidad de la semilla está dada por los siguientes atributos: pureza física, pureza genética, viabilidad, energía germinativa, poder germinativo y sanidad (INTA, 2021).

Se recomienda hacer un seguimiento a los sembríos para garantizar que estos no excedan los límites máximos de plaguicidas y/o metales pesados aptos para el consumo humano. La mayoría de marcas del mercado peruano omite el seguimiento tanto a la materia prima como a otras operaciones que garantizan la inocuidad del producto

Para asegurar el estado óptimo del producto elaborado, se contará con los servicios externos de un profesional especializado en control de calidad quien revisará todo el proceso de producción; desde la recepción de la materia prima

hasta el envasado y etiquetado; para luego ser almacenado en las instalaciones de la empresa.

Inocuidad de alimentos en el Perú:

Según la *Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a los Estados Unidos*; Son tres las autoridades en materia de inocuidad de los alimentos en el Perú: Ministerio de Salud a través de la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA), Ministerio de Agricultura a través del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) Y el Ministerio de la Producción, a través de Sanipes – Instituto Tecnológico Pesquero del Perú (ITP) las competencias de estas instituciones, están definidas en la “Ley de Inocuidad de los Alimentos (D. Leg. N° 1062)” publicada en junio del 2008 (MINCETUR, 2010).

Inocuidad de alimentos en EEUU:

La Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002 (Ley contra el Bioterrorismo) tiene por objeto reforzar la seguridad en los Estados Unidos frente a la amenaza de bioterrorismo.

El bioterrorismo es el empleo criminal de microorganismos patógenos y otros contaminantes adicionados intencionalmente a los alimentos; así como la introducción al país de material biológico con agentes fitopatógenos, enfermedades cuarentenarias, insumos químicos o cualquier otro tipo de material que atente contra la salud y la vida de las personas.

Las siguientes son las disposiciones de la normativa sobre bioterrorismo relacionadas a la importación de alimentos frescos o procesados:

- Registro de instalaciones alimentarias (food facility registration): las instalaciones nacionales y extranjeras que manufactures, procesen, empaqueten, distribuyan, reciban o mantengan alimentos para consume humano o animal en los Estados Unidos deben registrarse en la FDA.
- Notificación previa de alimentos importados (prior notice): Se debe informar por adelantado información sobre cada embarque de alimentos que desee ingresar al territorio de los Estados Unidos.
- Establecimiento y mantenimiento de registros: Las personas que manufacturen procesen, empaqueten, transporten, distribuyan, reciban, almacenen o importen alimentos deberán crear y mantener los registros que determine la FDA como necesarios para identificar la fuente inmediata de origen y el destinatario inmediato de los alimentos.
- Detención administrativa: la FDA está autorizada a detener de manera inmediata alimentos cuando considere que existe una evidencia o información creíble de que los alimentos constituyen una amenaza seria a la salud o la vida de las personas o animales.

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

Los costos de fabricación y adquisición son los siguientes:

Tabla 11
Costos de Fabricación

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO	COSTO TOTAL
INVERSIÓN				
Tangibles	Global	1	12,000.00	S/. 12,000.00
Intangibles	Global	1	4,000.00	S/. 4,000.00
Sub total				S/. 16,000.00
COSTOS FIJOS				
Planilla	Global	1	12,000.00	S/. 12,000.00
Servicios	Global	1	200.00	S/. 200.00
Financiamiento	Pago	1	1,500.00	S/. 1,500.00
Otros	Global	1	2,000.00	S/. 2,000.00
Sub total				S/. 15,700.00
COSTOS DE FABRICACIÓN				
Gastos de personal	Global	1	6,000	S/. 6,000.00
Materia prima	Kg.	1,000	12	S/. 12,000.00
Costos de maquina	Global	1	7,000	S/. 7,000.00
Costos de exportación	Global	1	15,000	S/. 15,000.00
Gastos administrativos	Global	1	4,000.00	S/. 4,000.00
Gasto de ventas	Global	1	7,000.00	S/. 7,000.00
Sub total				S/. 51,000.00
TOTAL				S/. 82,700.00

Fuente: Elaboración Propia

CAPITULO III

3. ALMACENAMIENTO

El aprovisionamiento se refiere al suministro o compra que son dos términos con significados muy similares; la adquisición se refiere al suministro de cosas necesarias, y compra también significa adquisición de bienes, pero en términos comerciales hay algunas diferencias entre estos dos aspectos; así mismo, en el proceso logístico cumplen funciones específicas que los hacen únicos.

El aspecto fundamental de la gestión de aprovisionamiento consiste entonces en: la obtención de los materiales requeridos para la producción y comercialización de nuestro producto, para esto se deben aplicar instrumentos o tecnologías a fin de mantener un inventario mínimo en cada uno de los materiales necesarios, controlar dicho inventario en base a los costos que implica cada uno.

3.1. Estrategia de almacenamiento

Aunque algunas especias como el anís tienen la cualidad inherente de la actividad antibacteriana, muchas de ellos albergan microorganismos, incluidos patógenos. Algunos patógenos son autóctonos en el suelo y algunos entran en contacto con las especias durante el cultivo, la cosecha, secado,

mezcla, envasado, transporte y almacenamiento y distribución, polvo, suciedad, insectos y las partes de animales también son fuentes de contaminación (FAO, 2012).

En cuanto al almacenamiento y transporte del producto desde almacén se deberán considerar los siguientes aspectos:

a) La temperatura y la humedad son factores clave para controlar durante el almacenamiento y el transporte para prevenir la formación de mohos y por lo tanto el posible desarrollo de micotoxinas.

b) El Producto deberá almacenarse en un almacén bueno y bien mantenidos que no permitan la entrada de agua a través de goteras en el techo, paredes, debajo de las puertas o a través de ventanas abiertas.

c) También es importante asegurarse de que el producto no se almacene en el suelo y si, lejos de paredes para evitar una posible condensación que vuelva a humedecer el producto.

d) Deberá existir una buena circulación de aire a través del almacén para evitar la sudoración y la formación de moho.

e) La temperatura dentro del almacén pueden alcanzar niveles ideales para el crecimiento de moho, particularmente cerca del techo, por lo que se debe proporcionar una ventilación adecuada para garantizar que tanto la temperatura como la humedad se gestionen correctamente.

f) Cuando el producto se mueve hacia o fuera del almacén, se deberá asegurar que esté protegido de la lluvia durante el transporte.

g) Realizar controles regulares para asegurarse de que el camión esté cubierto y que no haya rasgaduras en las cubiertas ni fugas en la parte inferior de los camiones.

h) Los camiones deben estar limpios, secos y libres de olores. Esto también evita la contaminación cruzada de productos transportados previamente.

i) No se deberá realizar cargas ni descargas de camiones cuando el producto pueda estar expuesto a la lluvia. Se deberá proporcionar refugio para que la especia no se moje durante esta operación.

3.2. Lay-out de almacén

Para realizar el diseño del almacén, desarrollamos un proceso, que consta de algunos pasos que se requieren para diseñar un almacén: investigar la situación, determinar las políticas operativas, seleccionar el equipo, formar un diseño general, asignar pasillos, determinar el uso del espacio y evaluar las opciones resultantes.

Siguiendo los pasos, realizamos varios diseños alternativos, esas alternativas contienen todas las técnicas que se pueden implementar dentro del alcance de esta investigación, esto se refiere a la asignación de espacio y las políticas del almacén principal.

Para seleccionar la mejor alternativa, se han analizado un conjunto de criterios, estos criterios son:

a) Criterios basados en el tiempo, por ejemplo, el tiempo promedio de recolección por pedido; zona de carga y descarga; zona de distribución.

b) Porcentaje de áreas de almacenamiento ocupadas, por ejemplo, contamos los espacios de almacenamiento ocupados y vacíos y las áreas de acceso.

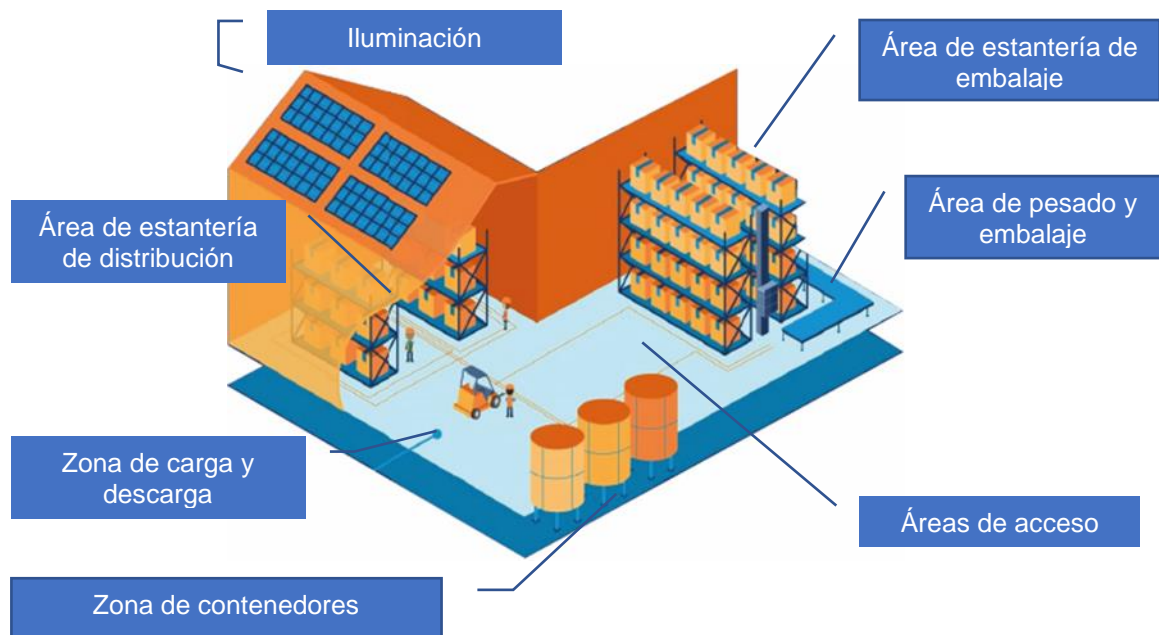
c) Porcentaje de áreas de pesado y embalaje del producto (mesa de trabajo)

c) Iluminación, ventilación, seguridad, capacidad, etc.

d) Áreas de almacenamiento de anís (contenedores)

Figura 12

Diseño de Almacén de Inka's Curanis



Fuente: elaboración propia

En base a la figura anterior, elaboramos un diseño de almacén que contiene los aspectos:

- El área total del piso, los estantes y el equipo.
- El área del almacén y la ubicación de los estantes.
- El área de almacén regular es de alrededor de 200 metros cuadrados y cuatro metros de altura.

- Dentro de un área de 200 metros cuadrados, se dejan 150 metros cuadrados para fines no relacionados con el almacenamiento.
- El área estéril es de alrededor de 50 metros cuadrados.
- El área regular contiene 2 estanterías formando 2 pasillos de alrededor de 5 metros de largo cada uno.
- Las estanterías contienen 16 pallets a ras de suelo. Como el área tiene cuatro metros de altura, la capacidad total de almacenamiento rondará los 60 m².
- Dentro de la parte no destinada al almacenamiento, se debe asignar una ubicación al equipo, que consiste en:
 - 1 carro de recolección: se utilizan para la preparación de pedidos.
 - 2 carros de plataforma, se utilizan para llevar productos dentro del almacén.
 - 1 transpaleta, que se usara para movilizar los pallets.
 - 1 mesa de trabajo industrial, para realizar el proceso de pesado y embalado.
 - 1 balanza industrial

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

- **Carro de recolección**, es una herramienta que se utilizará para poder trasladar diferentes cosas, y ayudar a la ergonomía de los trabajadores, este producto se utilizará para la preparación de pedidos

Figura 13

Carro de Recolección



Fuente: Internet – Imagen Referencial

- **Carros de plataforma** Es una herramienta, que ayudara al traslado de materiales pesados o rumas de caja, su fácil utilización y almacenaje ayudad en el almacén.

Figura 14

Carros de Plataforma



Fuente: Internet – Imagen Referencial

- **Traspaleas** o vulgarmente conocidas como patos, son herramientas que ayudaran al transporte, levantamiento de los pallets su funcionamiento es manual.

Figura 15

Transpaletas



Fuente: Internet – Imagen Referencial

- **Mesa de Trabajo acero inoxidable** se utilizará para la manipulación de materiales, para el consumo humano, fácil limpieza y desinfección

Figura 16

Mesa de Trabajo Industrial



Fuente: Internet – Imagen Referencial

Balanza Industrial, Ayudará al pesado de las semillas de anís, el pesado de las cajas.

Figura 17

Balanza Industrial



Fuente: Internet – Imagen Referencial

3.4. Costo fijo de almacenamiento

Se ocupan de acontecimientos y transacciones, venta y compra de materiales y procesan los datos para convertirlos en información en el caso de los costos fijos de almacenamiento son todos aquellos costos invariables que se incurren para mantener en funcionamiento un almacén (Horgren, 2010)

Por lo general, las unidades más grandes son más caras de alquilar que las unidades más pequeñas; es decir que los costos están relacionados con el espacio ocupado en el almacén; la demanda local y la disponibilidad de ciertos tamaños en un mercado o en una sola instalación también pueden afectar el precio de los costos de almacenamiento; en la siguiente tabla se presenta el total de costos por almacenamiento.

Tabla 12.
Costos Salario de Personal

SALARIOS PERSONAL DE BODEGA			
PERSONAL DE BODEGA	SALARIO MENSUAL	OBLIGACIONES LABORALES	TOTAL
Jefe	S/ 2,000.00	S/ 260.00	S/ 2,260.00
Auxiliar 1	S/ 1,200.00	S/ 156.00	S/ 1,356.00
Auxiliar 2	S/ 1,200.00	S/ 156.00	S/ 1,356.00
Asistente	S/ 1,200.00	S/ 156.00	S/ 1,356.00
Vigilante	S/ 1,200.00	S/ 156.00	S/ 1,356.00
Limpieza	S/ 1,200.00	S/ 156.00	S/ 1,356.00
		TOTAL	S/ 9,040.00

Fuente elaboración Propia

Como se ve en la tabla 12 que el costo mensual es de s/.9040.00 soles

Tabla 13
Tabla de Depreciaciones

TABLA DE DEPRECIACIONES					
ACTIVO FIJO	VALOR EN DINERO	AÑOS DE VIDA UTIL	MESES QUE TIENE UN AÑO	VIDA UTIL EN MESES	VALOR DE LA DEPRECIACION MENSUAL
Edificio	S/ 100,000.00	30	12	360	S/ 277.78
Muebles y enseres	S/ 20,000.00	20	12	240	S/ 83.33
Equipo de transporte	S/ 12,000.00	20	12	240	S/ 50.00
Equipo de telecomunicaciones	S/ 1,000.00	5	12	60	S/ 16.67
Equipo de computación	S/ 6,000.00	4	12	48	S/ 125.00
				TOTAL	S/ 552.78

Fuente Elaboración Propia

Como vemos en la tabla 13 el costo de depreciación anual es de s/. 552.78

Tabla 14
Gastos Pagados Por Anticipados

GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO				
SEGURO	VALOR	MESES QUE TIENE UN AÑO	VALOR MENSUAL	VALOR ASIGNADO A BODEGA
Seguro contra robo de inventario	S/ 5,000.00	12	S/ 416.67	S/ 416.67
Alquiler de Bodega auxiliar	S/ 3,000.00	12	S/ 250.00	S/ 250.00
			TOTAL	S/ 666.67

Fuente Elaboración Propia

Como vemos los gastos incurridos por pagos adelantados son s/. 666.67

Tabla 15
Otros Gastos Mensuales

OTROS GASTOS MENSUAL	VALOR MENSUAL
Internet	S/ 120.00
Papelería	S/ 45.00
Servicios Públicos	S/ 85.00
TOTAL	S/ 250.00

Fuente elaboración Propia

Como vemos en los gastos de servicios tenemos como resultado s/250.00 soles mensuales

Tabla 16
Provisión de Inventario

PROVISIÓN DE INVENTARIO	
Inventario	S/ 25,000.00
% de perdida	4%
Valor neto del Inventario	S/ 24,000.00
VALOR DETERIRO DE INVENTARIO	S/ 1,000.00

Fuente: Elaboración Propia

Como vemos el costo del inventario es de s/25000.00, pero tiene una merma de s/ 1000 soles

Tabla 17
Costo Mensual Área de Almacenamiento

COSTO MENSUAL AREA DE ALMACENAMIENTO		
ITEM	VALOR	% DE PARTICIPACIÓN
SALARIOS PERSONAL DE BODEGA	S/ 9,040.00	80%
DEPRECIACIÓN ACTIVO FIJO	S/ 552.78	5%
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	S/ 666.67	6%
DETERIORO DE INVENTARIO	S/ 1,000.00	9%
TOTAL, COSTO MENSUAL DE ALMACENAMIENTO	S/ 11,259.44	100%

Fuente: elaboración Propia

Como se ve el costo mensual en el área de almacenamiento es de s/11,259.44.00

CAPITULO IV

4. Rotulado y etiquetado técnico

Según, (Perez, 2012, pág. 12) el etiquetado es cualquier imagen o descripción grafica que identifica al producto y puede ir impresa, adherida, escrita, marcada, grabada; etc. para informar al consumidor sobre las características del producto, al igual que en nuestro país se exige que se cumplan con ciertos requisitos en el etiquetado, nuestro producto para exportación debe cumplir con las normas que exige el país de destino.

En ese sentido para exportar nuestro producto nos basaremos en las disposiciones y regulaciones del Reglamento N° 169/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo del 25 de octubre del 2011 para evitar que nuestra mercancía pueda ser detenida por no cumplir con las normas de etiquetado y rotulado.

4.1. Modelo de etiquetas - rotulado de producto

Existen una serie de regulaciones que tienen por objetivo garantizar la inocuidad de la ingesta de alimentos y asegurar una oportunidad asertiva en la elección de alimentos por parte de los consumidores; estas regulaciones están relacionadas a una calidad adecuada de los productos agropecuarios y forestales así mismo están relacionadas a la promoción de la salud.

En cuanto a las normas de etiquetado de alimentos, el método de etiquetado y otra información que se exige de las empresas o personas relacionadas a la venta de productos alimenticios, en términos generales son: que estas contengan el nombre, alérgeno, método de conservación, fecha de caducidad, ingredientes, aditivos, valor nutricional y valor calórico, país de origen y cualquier otra información útil a los principios de calidad y salud antes mencionados.

Valores nutricionales que aporta 100 gr de semilla de anís

Todo producto alimenticio que se comercialice en los EE.UU. debe llevar un rotulo que cumpla la normativa que se encuentran en el código de Regulaciones Federales, Título 21, parte 101 "Foods Labeling" (21 CFR 101). De lo contrario, las autoridades prohibirán la entrada del producto en su territorio. (SIICEX, 2008)

Los requisitos referentes al etiquetado de productos agroindustriales procesados, se encuentran estipulados en las normativas del rotulado General, rotulado nutricional y el código de barra, según la FDA son los siguientes. (SIICEX, 2008)

- Toda la información relacionada a la comida debe ser provista a toda la comida para consumo humano.

- la información nutricional debe estar escrita en la etiqueta o advertencia de la comida, debe estar especificada de manera clara
- si hay vitamina o mineral es adicional a la comida debe estar especificada en porcentajes (SIICEX, 2008)

Tabla 18
Composición de Etiqueta

Composición	Cantidad (gr)	CDR(%)
Calorías	337	17.6%
Carbohidratos	50	16.1%
Proteínas	17.6	36.8%
Fibra	14.6	48.7%
Grasas	15.9	29.9%

Fuente: Vegaffinity.com

De acuerdo a la tabla anterior se tiene que la semilla de anís, destaca por su valor nutricional debido su contenido de calorías, carbohidratos, proteínas; adicionalmente destaca también por su contenido de minerales y vitaminas.


El mercado de destino está acostumbrado a verificar minuciosamente la descripción del producto; por ello es preciso consignar debidamente las bondades de nuestro producto en la etiqueta:

Figura 18

Figura Referencial de Etiquetado

NUTRITION FACTS	
0.22 Lb	
Energetic value	337 kcal
fats	15.9 g
carbohydrates	50 g
Dietary fiber	14.6 g
proteins	17.6 g
Iron	36.96 mg
Potassium	1441 mg
Sodium	16 g
Calcium	646 mg

PROPERTIES
It has digestive, antiseptic and spasmolytic properties.



Commercialize by Inka's Curanise
Adress: Curahuasi-Apurimac-Perú
Ruc:
RS:

Use Before:

**INGREDIENTS: 100% ORGANIC ANISE
PRODUCT OF PERU**

Fuente: elaboración propia

4.2. Norma técnica aplicable

El control de importaciones en los EEUU se realiza a través de la Oficina de Sanidad Vegetal y Cuarentena (PPQ) oficina dependiente del Servicio de Inspección Sanitaria de Plantas y Animales (APHIS) que es la agencia encargada de regular el ingreso de vegetales, frutas frescas.

En caso del Perú, el organismo que inspecciona, verifica y otorga la certificación fitosanitaria y zoonosanitaria es el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA).

El rotulado de productos frescos, están regulados por el Código de Regulaciones Federales título 2, parte 101 (Food Labeling). Según ello además de cumplir con las regulaciones del país de origen en cuanto al etiquetado, establece desde el 2008, que los minoristas que facturan a partir de \$ 230 mil dólares al año: deben dar a conocer a sus clientes de manera clara y visible el país de procedencia del producto, para dar la opción de elegir al cliente entre un producto u otro (PromPerú, 2015).

En relación al Control de Contaminantes para productos frescos y procesados, según (Mincetur, 2017, pág. 14) la UE tiene mucho cuidado en controlar que los productos no contengan residuos de sustancias contaminantes adicionados intencionalmente, ya sea en la producción, cultivo, transformación, empaquetado, transporte, etc.; adoptando medidas rigurosas cuando exista riesgo sanitario por sustancias contaminantes; en ese sentido se han fijado límites máximos de sustancias que pueden contener los alimentos, delimitados en las siguientes secciones:

- ✓ Nitratos
- ✓ Dioxinas y PCBs
- ✓ Micotoxinas
- ✓ Hidrocarburos
- ✓ Metales pesados
- ✓ aromáticos
- ✓ monocloropropano
- ✓ policíclicos

Para el Envasado de los alimentos, se tiene en cuenta que todos los elementos que entran en contacto con los alimentos deben cumplir con los requisitos de

las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), en donde debe asegurarse los sistemas de calidad, control de calidad para asegurar la trazabilidad y las condiciones normales de empleo, y no transfieran sus componentes a los alimentos significando peligro para la salud de las personas, la modificación en la composición de los alimentos o que se altere las características organolépticas de éstos. Se requiere también, como requisito para la comercialización que se incluya en la leyenda “para contacto con alimentos” que puede ser sustituida por el símbolo respectivo (Mincetur, 2017, pág. 25).

El control de calidad esta supervisada por CODEX de la FAO y la OMS en Perú desarrollaron lineamientos alimentarios para resguardar la salud del cliente empleando tácticas seguras en la comercialización de alimentos para el mercado internacional (Promperú, 2015, p.36).

4.3. Proceso de rotulado

Figura 1

Proceso de rotulado de infusión Ink'as Curanise



Fuente: elaboración propia

Según (Mincetur, 2017) basándose en el Reglamento N° 1169/ 2011 de la Unión Europea señala que, para el rotulado en las etiquetas de los productos envasados para el consumidor final, debe cumplir con los siguientes aspectos:

-Denominación del alimento

-Lista de ingredientes

-Lista de ingredientes o coadyuvantes tecnológicos que causen alergias o intolerancias y que sean usados en la fabricación del producto.

-Cantidad de determinados ingredientes o de determinadas categorías de ingredientes

-Cantidad neta del alimento

-Fecha de duración o de caducidad

-Condiciones especiales de conservación y/o de utilización

-Nombre o razón social y dirección del operador de la empresa alimentaria.

-País de origen o lugar de procedencia.

-Modo de empleo en caso de ser necesario.

-Información nutricional.

Se debe tener en cuenta que la etiqueta debe ser colocada en el cuerpo del envase, y los caracteres del etiquetado deben ser legibles en donde el tamaño de la letra sea igual o superior a 1.2 mm., sólo en caso el envase tenga una superficie menor a 80 cm² el tamaño puede ser igual o superior a 0,9 mm.

En relación a la lista de ingredientes, debe estar precedida por la palabra "ingredientes", incluyéndose en forma decreciente de peso todos los

ingredientes que componen el producto; en caso de sustancias alergénicas, se debe indicar con otro tipo de letra por ejemplo para destacar la composición; para la cantidad neta del producto se indica en litros, centilitros, mililitros, kilogramos o gramos, considerando también la fecha de caducidad del producto.

En relación al idioma, será el de mayor comprensión del país de destino del producto; así mismo no se puede pasar por alto el lugar de procedencia del producto o el país de origen.

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado y etiquetado

El costo del rotulado está incluido en el costo del envase primario ya que esta información irá impresa en el envase:

Tabla 19.
Costos de rotulado

Embalaje y rotulado	Costos Mensual	Costo Anual	Costo Mensual \$	Costo Anual \$
Papel Filtrante para Bolsita de Infusión	S/. 2,500.00	S/. 30,000.00	\$666.67	\$8,000.00
Hilo para bolsita filtrante	S/. 1,400.00	S/. 16,800.00	\$373.33	\$4,480.00
Sujetador de papel para la Infusión	S/. 425.00	S/. 5,100.00	\$113.33	\$1,360.00
Bolsa de polipropileno	S/. 3,200.00	S/. 38,400.00	\$853.33	\$10,240.00
Caja para la infusión	S/. 6,000.00	S/. 72,000.00	\$1,600.00	\$19,200.00
Total	S/. 13,525.00	S/. 162,300.00	\$3,606.67	\$43,280.00

Fuente: elaboración propia

Como se ve en la tabla 15, el costo total es de ciento sesenta y dos mil trescientos con 00/100 (162,300.00)

CAPITULO V

5. EMPAQUE

Según (Mendoza, 2018, pág. 23) el empaque cumple las funciones de protección al momento del desplazamiento, y de presentación del producto con el consumidor final a través de la imagen que representa el empaque y que lo distingue de la competencia; está más orientado al marketing.

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

El producto a exportar tendrá dos tipos de empaque: el envase primario y el envase secundario.

El envase deberá hacerse en condiciones higiénicas tales que impidan la contaminación del producto. Los materiales utilizados en el interior del envase contaminación del producto. Los materiales utilizados en el interior den envase deben ser nuevos, estar limpios y con las características requeridas, evitando así cualquier daño externo o interno al producto. Se permite el uso de materiales, en particular papel o sellos, con indicaciones comerciales siempre

y cuando estén impreso y etiquetados con tinta o pegamento no toxico.
(SIICEX, 2008)

Se emplea el codificador Universal Productos (UPC o código de barras), l cual consiste en un código de dígitos que presentan información específica del producto (empacador o embarcador) y del producto (tipo de producto, tamaño de empaque, variedad, cantidad, etc.) que funcionan para el control rápido de inventario. (SIICEX, 2008)

El empaque apropiado de frutas y verduras, plantas y flores cortadas es esencial para mantener la calidad del producto durante el transporte y la comercialización. Además de proteger, el empaque con contenedores de embarque sirve para encerrar el producto y proporciona un medio para su manipuleo. No tiene sentido embarcar productos perecederos de primera calidad y alto valor en empaques de mala calidad que conducirá a daños, descomposición, bajos precios o el rechazo definitivo de los productos por el comprador. (McGregor, 1998)

- ✓ El manipuleo duro durante la carga y descarga
- ✓ La compresión del peso encima de otros contenedores
- ✓ El impacto y la vibración durante el transporte
- ✓ La alta humedad durante el pre enfriamiento, el tránsito y el almacenamiento (McGregor, 1998)

Envase primario:

Se trata de papel filtro de 4x5 cm y sobre de papel; el papel filtro está elaborado a partir de derivados de celulosa; es muy resistente a la contaminación y altas


temperaturas; por su estructura permite liberar el sabor y aroma del anís, al tiempo que retiene las impurezas que pudieran presentar las semillas de anís.

Otras características que tienen estas bolsitas hoy en día, es que no contienen sustancias nocivas para la salud de las personas, así mismo, en el mercado existen filtros de papel biodegradables y sobres impresos con tintas ecológicas

- **Envase**

Tabla 20

Papel de filtro y sobre.

PRODUCTO	BOLSITA DE PAPEL
IMAGEN REFERENCIAL	
MATERIAL	Papel
PESO	0.02 GR
COLOR	Blanco
CARRACTERISTICAS	Papel Filtrantes, para bebidas aromatizadas
ORIGEN	PERU
MEDIDAS	4CM*5.CM
RECUBRIMIENTO	PAPEL
TAMAÑO	PERSONALIZADO

Fuente: imagen referencial tomada del internet

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

Los criterios usados para la selección del envase, tienen que ver primeramente con la protección del producto y seguidamente con la diferenciación del producto; es decir que permita el reconocimiento del producto; que sea visualmente atractivo y con el menor impacto ambiental posible. Existen otros criterios tomados en cuenta que describimos a continuación:

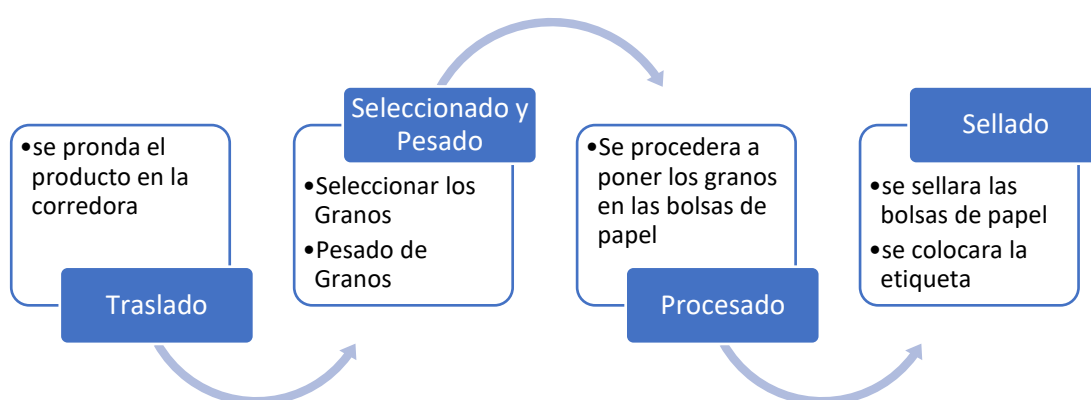
- **El Coste.** - es uno de los criterios más importantes en el sentido comercial del producto, el envase de papel seleccionado, cumple con este criterio dado que garantiza la protección, transporte, etc. del producto al menos costo posible.
- **Cuestiones técnicas.** - se ha tomado en cuenta todo el proceso de manipulación del producto a lo largo de la cadena de distribución, el envase seleccionado garantiza la protección del producto de los factores naturales como la humedad, condensación, etc.
- **La normativa.** - según la normativa consultada las características estructurales y propiedades mecánicas del papel hace que cumpla con los estándares requeridos para el envasado el producto; la funcionalidad del papel permite adaptar el envase a los requerimientos del filtrante de anís.

5.3. Proceso de empaque

El envasado de infusiones de semillas de anís es un proceso completamente automatizado, existen en el mercado una amplia variedad de máquinas empacadoras para filtrante; hoy en día existen además envases más sostenibles, elaborados con materiales biodegradables; cuya impresión se realiza también con tintas que cumplen las políticas de exclusión en las exportaciones (Financial Food, 2020)., el proceso será automatizado, en el cual se van a definir los siguientes procesos, traslado, pesado, procesado y sellado.

Figura 19

Cuadro de Operaciones



Fuente: Elaboración Propia

5.4. Tiempo y costos del proceso de empaque

Tabla 21

Costo del Proceso de Envase por Lote de Exportación

	EMPAQUE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL SOLES	TOTAL, EN DÓLARES
CAJA X 25 UNIDADES	Envase (empaque primario)	5000	S/. 1.20	S/. 6,000.00	\$1,600.00
	Mano de obra	5,000	S/. 1.00	S/. 5,000.00	\$1,333.33
	Otros costos adicionales	1	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	\$266.67
	Total, empaque			S/. 12,000.00	\$3,200.00

Fuente: Elaboración propia.

CAPITULO VI

6. EMBALAJE

El envasado deberá hacerse en condiciones higiénicas tales que impida la contaminación del producto. Los materiales utilizados en el interior del envase deben ser nuevos, estar limpios y con las características requeridas, evitando así cualquier daño externo o interno al producto. Se permite el uso de materiales, en particular papeles o sellos, con indicaciones comerciales siempre y cuando estén impresos o etiquetados con tinta o pegamento no tóxico. (SIICEX, 2008)

Se emplea el Codificador Universal de Productos (UPC o código de barras), el cual consiste en un código de dígito que presentan información específica del productor (empacador o embarcador) (SIICEX, 2008)

Los materiales de empaque se seleccionan en base a las necesidades del producto método de empaque, método de pre enfriamiento, resistencia, costo,

disponibilidad, especificaciones de materiales de empaque proporcionan valiosas recomendaciones. Los materiales usados Incluyen.

- Cajones, cajas, bandejas, planchas, divisores tabiques, laminas, corredizas de cartón comprimido
- Tolvas, jabas, alambradas, clavadas, canastas, bandejas, cajas, agujeradas y tarimas de madera
- Bolsas, mangas, envoltorios, forros, almohadillas, viruta y etiquetas de papel
- Tolvas, cajas, bandejas, bolsas (malla, solidas), contenedores, mangas, envoltorios de papel transparente, forros, divisores y entrepaños de plásticos
- Bolsas, mangas, envoltorios, forros, almohadas, viruta y etiquetas de papel
- Cajas, bandejas, cajas agujereadas, mangas, forros, divisores y almohadillas de espuma. (McGregor, 1998)

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Tabla 22

Ficha Técnica de Empaque Seleccionado

PRODUCTO	Caja de cartón
IMAGEN REFERENCIAL	
MATERIAL	Cartón
PESO	0.35 GR
COLOR	Blanco – Verde
CARRACTERISTICAS	Caja rectangular
ORIGEN	PERU
MEDIDAS	20 x 12 x 5 cm
RECUBRIMIENTO	Cartón
TAMAÑO	PERSONALIZADO

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 23
Segundo Envoltorio

PRODUCTO	CAJA DE CARTON
IMAGEN REFERENCIAL	
TIPO DE PAPEL	TABLAERO CORRUGADO
PESO	0.2 kgr.
COLOR	MARRON
CARRACTERISTICAS	PLEGABLES
ORIGEN	PERU
RECUBRIMIENTO	UV MATERIAL DE PAPEL
TAMAÑO	40x25x20

Fuente Elaboración Propia

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

Los criterios utilizados para la selección fueron los siguientes

- **Versatilidad** es un producto ampliamente conocido, su fácil uso ayuda a nuestros propósitos
- **Coste** el coste es competitivo para nuestros propósitos
- **Facilidad de Almacenamiento** la facilidad de almacenar las cajas en rumas ayuda a optimizar el tamaño del almacén

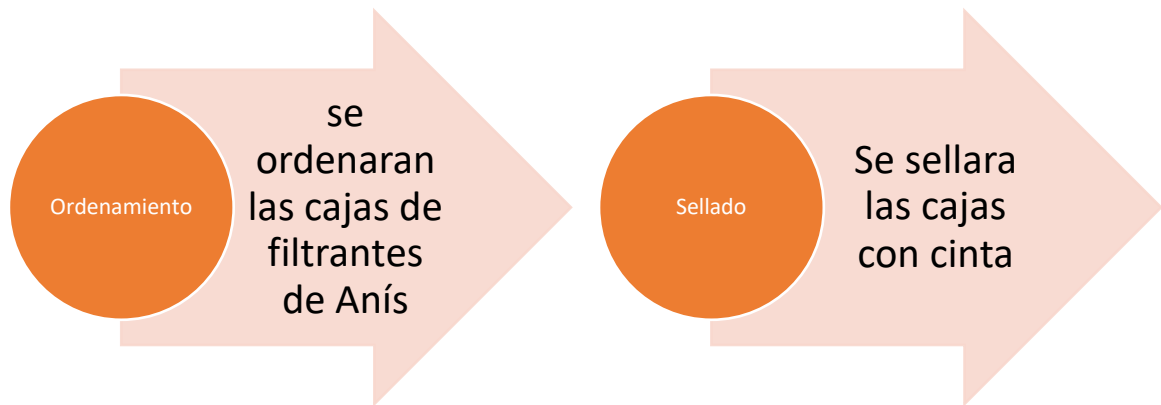
- **Cumple la normativa** cumple las normas establecidas para la importación, manipulación, internación y nacionalización de los higos

6.3 Proceso de embalaje

El proceso del embalaje serán el ordenamiento y sellado

Figura 20

Proceso de Empaque



Fuente Elaboración Propia

6.4. Tiempo y costo del proceso de empackado

El tiempo se calculó de la siguiente manera

$$VC = 32 * 38 * 28$$

$$VC = 34048 \text{ cm}^3$$

Cálculo de volumen segundo envoltorio

$$VE1 = 20 * 12 * 5$$

$$VE1 = 1200 \text{ Cm}^3$$

Cálculo de volumen primer envoltorio



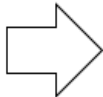



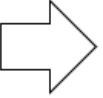



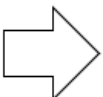



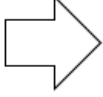

Cálculo de cantidad de cajas de anís

$$\#VE1 = VC / VE2$$

Rpt= 28 cajitas por cada caja de envoltorio segundo

Figura 21

Diagrama de proceso empackado

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMPACADO DE INFUSIÓN DE FINAS SEMILLAS DE ANÍS					
ACTIVIDAD	OPERACION	INSPECCION	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCION
Revisar que este correctamente Rotulado y etiquetado					3 minutos
Revisar que la fecha de producción y vencimiento sea el exigido					3 minutos
Retoques finales					2 minutos
Colocar y ordenar en la caja					2 minutos
Total	4	3	0	2	10 minutos

Fuente Elaboración Propia

Figura 22

Tiempo y costo proceso de empackado

TIEMPO Y COSTO PROCESO DE EMPACADO						
CONCEPTO	UNIDAD	TIEMPO	COSTO S/	COSTO TOTAL MENSUAL S/	COSTO MENSUAL US\$	
Servicio Empaque de cartón	5000	1 día	S/. 0.09	S/. 494.10	S/. 128.01	
Rotulado	5000	1 día	S/. 0.09	S/. 494.10	S/. 128.01	
TOTAL		2 días		S/. 988.20	S/. 256.01	

Fuente Elaboración Propia

CAPITULO VII

7. UNITARIZACION

Citando a (Mendoza, Alfaro, & Paternina, 2016, pág. 21) dice que la unitarización es el proceso de agrupar la carga en una sola unidad indivisible de carga, con el propósito de conservar su mismo estado durante el proceso de movilización de la mercancía.

La unitarización es un proceso importante en el despacho de productos garantiza su facilitación e integridad con el fin de conservar la integridad de productos y facilitar y agilizar los traslados de mercaderías, el método utilizado fue la paletizado es el arrumado de productos sobre una estiba y de su posterior embalaje, es decir, de convertir dicha estiba en una unidad compactada lo que facilita el proceso de recibo y despacho ya que reduce los tiempos de manipulación

7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Tendremos en cuenta que al ser un pallet de madera americano debe estar certificado por las Normas Internacionales de Medidas Fitosanitarias NIMF 15, según (FAO, 2018, pág. 8) deben estar fabricados con madera descortezada y haber pasado por tratamiento fitosanitario para evitar la proliferación de plagas en el intercambio de la mercancía; nos aseguraremos de que cumpla con todos los procedimientos estipulados en la NIMF 15.

Figura 23

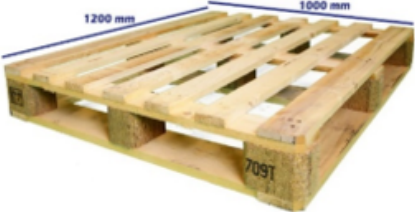
Pallet Americano



Nota: Pallet de madera. Fuente: (2022).

Tabla 24

Ficha Técnica de Pallet Americano

FICHA TECNICA DE PALET		
NOMBRE DE LA MATERIA PRIMA	PALET DE MADERA DE 1200 x 1000 mm	
DESCRIPCION Y COMPOSICION DEL PRODUCTO: PALET DE MADERA	<p>Pallet hecho de madera de alta calidad, reduciendo el daño en el producto y aumentando la estabilidad de la carga pesada. El diseño es de 4 entradas (4 way entry) permite la eficiencia en el almacenaje y transporte y la manipulación segura. Pallet de uso general que puede utilizarse de forma segura en las distintas fases de la cadena de distribución y transporte de Europa.</p>	
CONFIGURACION Y APILADO	Se recomienda un peso máximo de 1500 kg como carga de seguridad y no exceder de 600 kg cuando se apilen pallets cargados en una superficie sólida y lisa. Se pueden apilar hasta 40 pallets vacíos.	
CARACTERISTICAS FISICAS: PALET DE MADERA	Largo	1200 mm
	Ancho	1000 mm
	Alto	162 mm
	Capacidad de carga nominal	Tara 28 kg
CARACTERISTICAS FISICAS: VENTANA/ ENTRADA DEL PALET	1200 mm lado	Ancho: 390.0 – Alto: 95.0
	1000 mm lado	Ancho: 357.0 – Alto: 120.0

Nota: <https://www.chep.com/es/es/product/wooden-pallet-1200x1000mm>

7.2. Criterios usados para la selección del contenedor

Para poder trasladar nuestro producto es necesario que se lleve a cabo unitarizando nuestra mercancía a través de pallets lo que nos facilitará la manipulación y traslado de la misma. Hemos considerado el uso de los pallets

de madera de medidas 1200 mm x 1000 mm , de 4 entradas ya que se puede acceder a la estiba desde cualquier lado, ya sea largo o ancho del pallet; y porque cubre nuestros requerimientos al permitirnos acomodar la mercancía en dichas dimensiones evitando que las cajas se deterioren o se dañen en el traslado; además la madera como material es fuerte, flexible, es fácil de usar y manipular, consideramos también el cuidado del medio ambiente al ser un material que se puede reciclar después de su uso.

Los criterios que se utilizaron para seleccionar el método de paletizado son los siguientes:

- Costo de Adquisición bajo
- Bajo Costo de Mantenimiento
- Vida útil larga
- Capacidad de carga adecuada
- Fácil Manipulación
- Permite Ordenar de Manera adecuada los Productos
- Evita el Contacto de los productos con el piso
- Fácil descarga y carga de los productos

7.3. Proceso de paletización

Para el proceso de paletización, lo que debemos tener en cuenta es que la mercancía este correctamente organizada en los pallets para evitar posibles caídas al momento de la carga y descarga; es por ello que determinaremos el método de acomodo de las cajas, apilándolas de tal manera que garanticen la estabilidad de toda la unidad de carga.

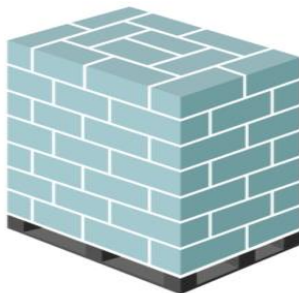
En ese sentido, debemos tener en cuenta que nuestras cajas de cartón deben ser submúltiplos de las dimensiones del pallet, para aprovechar al máximo su superficie; este procedimiento es lo que se conoce como normalización de contenedores y pallets.

Citando a Itepal.com, empresa que diseña y fabrica pallets, nos dice que uno de los métodos más usados para el proceso de paletización es colocando las cajas entrelazadas, lo que permite mayor estabilidad en la carga, ya que el peso de las mismas se reparte en el pallet. Existe otro método que es el de apilamiento de las cajas unas encima de otras, debiendo usar un film de plástico para lograr la estabilidad de la carga.

El método que utilizaremos para el proceso de paletización es el de las cajas entrelazadas, como a continuación mostramos en el gráfico:

Figura 24

Método de Cajas Entrelazadas



Nota: <https://www.itepal.com/paletizacion-aprende-a-mover-los-palets-con-total-seguridad/>

7.4. Plano de estiba del contenedor

Según <https://www.demballage.com/caracteristicas-del-proceso-de-paletizado-adecuado/> el proceso de paletizado es muy importante al momento de almacenar y transportar la mercancía, ya que permite la disminución del tiempo de carga y descarga, optimizar el espacio para la rotación del producto. Pero también hay otros aspectos que se deben tomar en cuenta como, por ejemplo, las óptimas condiciones del pallet en relación a soportar el peso que se colocará en dicha plataforma permitiendo la estabilidad de la mercancía; de esta manera el transporte será eficaz permitiendo un mejor control en las entregas, aprovechando el espacio y evitando daños en la mercancía.

Para poder almacenar y transportar de manera adecuada nuestro producto utilizaremos los pallets, el cual tendrá la siguiente distribución.

Figura 25

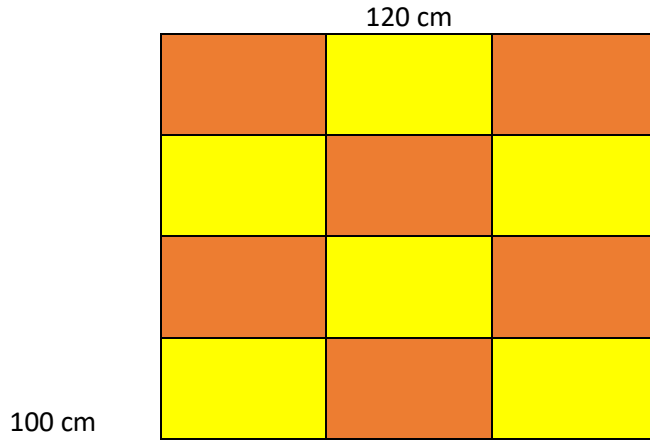
Distribucion de cajas en pallet



Fuente elaboración propia

Figura 26

Distribución de Cajas



Fuente: Elaboración Propia

7.5 TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE PALETIZADO

Figura 27

Tiempo proceso de paletización

DIAGRAMA DE PROCESO					
TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE PALETIZACION					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
Revisamos el tamaño de a carga y la paleta	●	■	➡	◐	10 min
Aseguramos la carga	●	■	➡	◐	10 min
Se recubre la carga	●	■	➡	◐	10 min
Embarque	●	□	➡	◐	10 min
TOTAL	4	3	0	3	40

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 25*Costos proceso de Paletización*

TIEMPO Y COSTOS DEL PROCESO DE PALETIZACION					
UNITARIZACION	Tiempo	unidad	costo	COSTO MENSUAL S/	COSTO MENSUAL US\$
Caja	1	183	0.2	S/. 36.60	S/. 9.48
Pallet	1	11	0.25	S/. 2.75	S/. 0.71
Contenedor	1	183	0.5	S/. 91.50	S/. 23.70
TOTAL	3 días			S/. 130.85	S/. 33.90

Fuente: Elaboración Propia

CAPITULO VIII

8. CONTENEDORIZACION

Para (Mendoza, Alfaro, & Paternina, 2016, pág. 48) es el transporte de la mercancía a través de contenedores. El contenedor es el elemento que facilita el traslado, posee características específicas que permite su uso reiteradas veces evitando procesos intermedios de recarga agilizando la movilización de la carga.

Según la revista Logistec.com, nos dice que el comercio internacional en un 80% se lleva a cabo a través de la vía marítima, siendo el contenedor el medio de transporte que permite el traslado de grandes volúmenes de mercancía, al ser hermético, compacto y resistente garantizando el traslado de manera segura, incluso, soportando las inclemencias meteorológicas <https://www.revistalogistec.com/logistica/freight-management-2/2517-contenedor-su-historia-y-las-claves-que-lo-acreditan-como-la-herramienta-clave-en-el-transporte-internacional-de-mercancias>.

Se recomienda el uso de remolques y contenedores refrigerados para la mayoría de productos de alto volumen con una vida útil de una semana a más,

después del tránsito, debe quedar suficiente vida útil en el producto para su comercialización. Los transportistas que utilizan remolques y contenedores pueden ofrecer un servicio de puerta a puerta, esto reduce el manipuleo, la exposición, el daño y robo de los productos, los contenedores de carga pueden usarse de puerta a puerto (McGregor, 1998)

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Tabla 26
Ficha Técnica de Contenedor

CARACTERISTICAS	
DEFINICION	Contenedor Estandar – Dry Contenedor
	
MATERIAL	METAL
TIPO	NORMAL
MEDIDAS	ANCHO: 2.35
	LARGO: 5.9 M
	ALTO: 2.39M

CANTIDAD DE PALETS	10 PALLETS DE 120 CM * 100 CM
PUERTAS ABIERTAS	ANCHO:2.35 ALTO: 2.39M
PESO MAXIMO	30.480 KG.
PROMEDIO DE TARA	2,230 KG
CARGA UTIL	28,25 KG
CAPACIDAD	33.2 M3
ANILLOS DE SEGURIDAD	REFRIGERACION ANTES DE INSTALACION - CERRADO HERMNETICO
RESISTENCIA	2.3 TONELADAS

Fuente elaboración Propia

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

La ventaja del uso de contenedores para transportar la mercancía radica en que permite el traslado intermodal, es decir a través de la vía terrestre, marítima o aérea, además de permitir el transporte de carga pesada y paletizada.

Según el blog de la empresa Drip Capital <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/contenedor-de-20-pies> nos dice en su página que el contenedor estándar de 20 pies conocido también como TEU (Twenty Foot Equivalent Unit) es el que más se utiliza en el comercio internacional, hecho de acero y cuentan con dos hojas que permiten el uso de maquinaria para la carga y descarga con facilidad.

El criterio que se tomó en cuenta para utilizar el contenedor de 20 pies fueron los siguientes

- **Uso Común.** - es el contenedor más utilizado
- **Versatilidad.** - Fácil Uso
- **Acomodación Rápida.** - Se puede acomodar rápidamente en el barco
- **Acomodación de Productos:** Pueden ser acomodados fácilmente 10 pallets
- **Manipulación Efectiva.** - al retirar la carga de nuestros almacenes se puede hacer de manera rápida.

8.3. Proceso de contenedorización

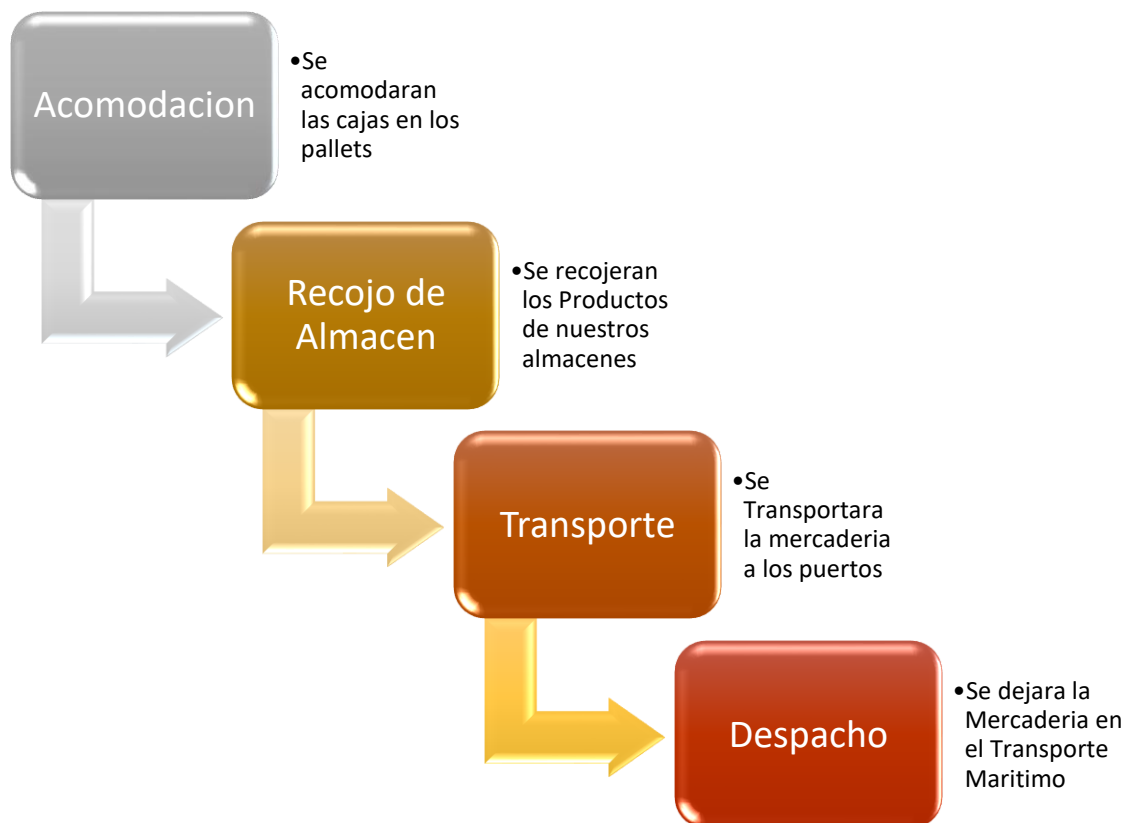
En el proceso de contenedorización, citando la página de Logística360 Supply Chain Management <https://www.logistica360.pe/contenerizacion-que-es-origen-proceso-y-beneficios-muy-recomendado/> nos dice que el proceso implica que la carga se realice en el lugar de producción del producto mas no

en el muelle, para luego ser trasladado en un camión hacia el muelle para su destino final, para levantar los contenedores se lleva a cabo con unas grúas de muelle que permite que la mercancía se movilice dentro o fuera del barco.

El proceso de contenedorización se divide en: acomodación, recojo de almacén, transporte, despacho

Figura 28

Proceso de Contenedorización



Fuente: Elaboración Propia

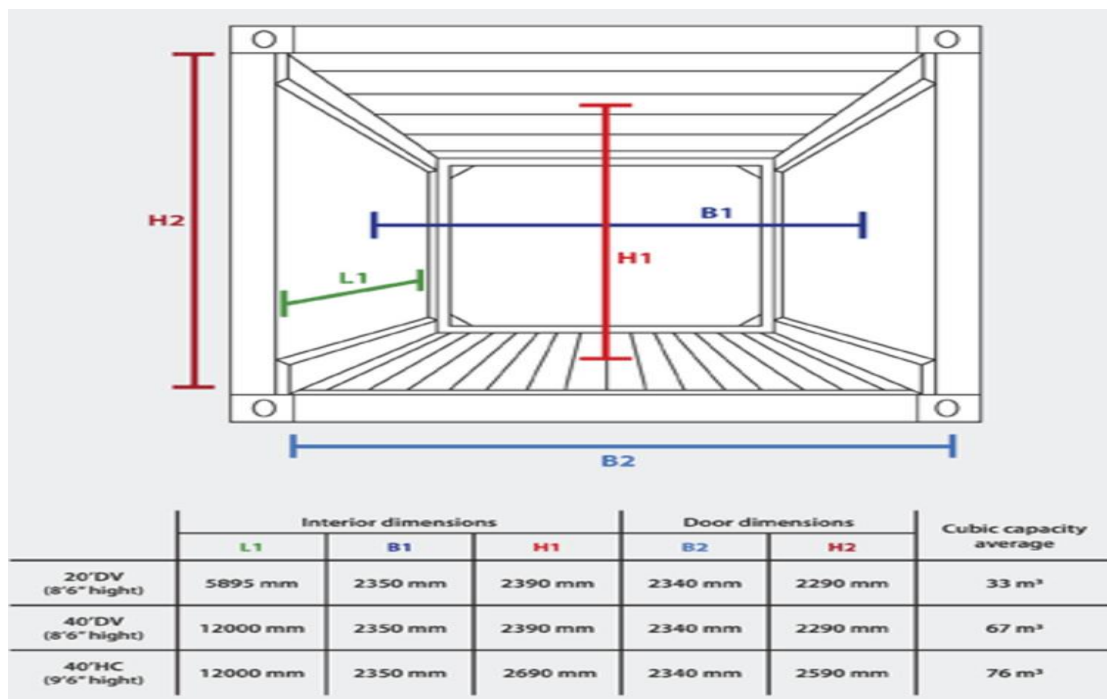
8.4. Plano de estiba del contenedor

Los buques que se encargan del traslado de contenedores deben de contar con un plano de estiba, que es un documento en donde consta la ubicación de todos los contenedores que transporta la embarcación.

Según Cargo Flores <https://www.cargoflores.com/estiba/> , nos dice que la distribución de la carga debe ser uniforme en la Unidad de Transporte de Carga evitando concentrar mucha carga en áreas reducidas; así mismo el centro de gravedad longitudinal de la carga debe ajustarse al diagrama de carga recomendado por la Unidad de Transporte de Carga.

Figura 29

Plano de Estiba



Fuente Internet

8.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

Tabla 27

Tiempo de Contenedorización

Nombre	Cantidad	Tiempo
Pallets	1	30
Pallets	10	5 horas

Fuente Elaboración Propia

Tabla 28

Costos de Contenedorización

CONCEPTO	COSTO S/.	T.C.	COSTO
Cargo por nave surcharges	S/ 6.65		\$ 1.74
Cargo de agencias marítimas	S/ 52.45		\$ 13.73
Cargo por Operador Portuario	S/ 105.05	S/ 3.82	\$ 27.50
Cargos Aduaneros	S/ 90.44		\$ 23.68
Cargos por Enapu	S/ 86.52		\$ 22.65
TOTAL	S/ 341.11		\$ 89.30

Fuente Elaboración Propia

CAPITULO IX

9. TRANSPORTE

En la exportación e importación de bienes y servicios, el transporte juega un papel muy importante para la distribución, citando a (Mora, 2014) conceptualiza el transporte como la actividad que traslada el producto desde su punto de origen hasta su destino final, teniendo en cuenta aspectos básicos como la calidad del servicio, costos, puntualidad en la entrega y seguridad.

Dependiendo del Tipo de producto, existen requisitos específicos que describen como debe realizarse el transporte físico de determinados productos importados por EE.UU. para lo cual se tienen que considerar la temperatura, humedad relativa, composición atmosférica y almacenamiento en frío

El modo de transporte y tipo de equipo a usarse debe basarse en:

- Destino del producto
- Valor del Producto
- Procedencia del Producto
- Cantidad del Producto a transportarse
- Temperatura de almacenamiento y humedad
- Condiciones de la temperatura

- Tiempos de Transito
- Tarifas de Flete

9.1. Proveedores del transporte interno

Para realizar la selección de transportes se seleccionó los siguientes proveedores

Tabla 29

Matriz de Selección de Proveedor

NOMBRE	RUC	DIRECION	TELEFON O	CORREO
DIFLET	2049944 2093	Of. Av. Circunv. Golf Los Inkas 208 – Surco	01- 7397390	contadcto@iflet.co m
CHEXPRES S	2049274 7930	Av. Buzate Meza 470 La Victoria - LIMA	954416924	logistica@chexpre ss.pe
Tinco	2060025 93906	Av. Franciso Pizarro 781 – 785 Rímac - Perú	960768754	fzamolloa@tincosa c.com.pe

Fuente elaboración Propia

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

Tabla 30

Costo transporte Interno

GASTO DE TRANSPORTE INTERNO Costo de transporte interno				
Servicio de recojo	Unidad	Rango de peso (KG)		Tarifa (S/)
Servicio	Furgón	2010	19000	495
SERVICIOS DE ADUANAS				
Servicio		Exportación Definitiva		Tarifa (S/)
Comisión mínima de Aduana		960		959.88
Gastos Operativos		433		432.68
Aforo Físico		400		359,64
Trasmisión		334		334, 40
	TOTAL			2086.60

Fuente: Elaboración propia

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Para la selección de proveedores de transporte marítimo se seleccionó a los siguientes

Tabla 31

Matriz de Selección de Proveedor

NOMBRE	RUC	DIRECION	TELEFONO	CORREO
MSC	200259814210	Av. Alvares Calderón Nro. 185 int. 501	012217561	https://www.msc.com/
HMABURG SUD	20338846305	Av. Ricardo Rivera Navarrete Nro 475	016107500	http://www.hamburg-sued.com
CMA CGM	20510927754	Av. Los conquistadores N° 1118	016113400	Imm.genmbox@cma.com

Fuente Elaboración Propia

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

El servicio de transporte internacional será por vía marítima, por lo que se estima los respectivos costos, como se aprecia en la tabla.

El promedio de costo del transporte marítimo para un contenedor de 20 pies es de \$2086.60 dólares americano fuente SIICEX.

Tabla 32

Cotización flete marítimo

SERVICIOS DE ADUANAS POR CONTENEDOR		
Servicio exportación definitiva	Exportación Definitiva	Tarifa (S/)
Comisión mínima de Aduana	960	959.88
Gastos Operativos	433	432.68
Aforo Físico	400	359,64
Trasmisión	334	334, 40
TOTAL		2086.60

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO X

9. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio internacional es una relación de propiedad que dicta que las transacciones se consideran realizadas dentro de una sola empresa (Durán y Ventura, 2003, p. 54).

10.1. Agentes de aduana

Agentes de aduana

Controla y supervisa las operaciones comerciales en las fronteras, todo lo relacionado con la exportación y la importación. Trabaja en aeropuertos, estaciones de autobuses, puertos, etc. También controla a los viajeros y su equipaje cuando se trasladan de un país a otro para evitar el tráfico o la inmigración ilegal. Misiones asignadas a un oficial de aduanas Estas misiones principales son para supervisar los movimientos comerciales (mercancías) en los puntos de intercambio (aeropuertos, estaciones, puertos, pasos fronterizos terrestres). Por lo tanto, la profesión de funcionario de aduanas permite proteger al país de mercancías ilegales (drogas, armas, alimentos no reguladores, etc.).

Marca de la CROSSTAINER



MISIÓN:

“Comprometernos, capacitarnos y satisfacer las necesidades de nuestros clientes, otorgando servicios, calidad y puntualidad”.

VISIÓN:

“Ascender en posiciones de sector dentro de la industria del forwarding año tras año”.

VALORES:

Responsabilidad.

Confianza.

Integridad.

Teléfono: (51) 933076662 - (51) 7745837

Dirección: Av. San Juan Masias Mza. B1 Lote 45 Dpto. 201 Urb. San Juan Masias (Cruce Faucett con Av Canta Callao) – Callao.

Página: <https://crosstainer.pe/contactanos/>

Marca de la empresa GHC Group



MISION:

“Nuestro principal objetivo es brindar un servicio de calidad a cada uno de nuestros clientes, asegurar la eficiencia de cada uno de nuestros negocios, salvaguardar los intereses de cada uno de nuestros clientes, y lo más importante, brindar un servicio honesto y transparente para ser su Socio”.

Dirección: Los cedros 103 Urb. Las Fresas Callao

Teléfono: (51) 949726677

Marca de la Empresa GRUPO ADUAN



GRUPO ADUAN está conformado por GRUPO ADUAN-OPERADOR LOGISTICO y GRUPO ADUAN-AGENCIA DE ADUANA.

Contamos con un personal con amplios conocimientos en el comercio internacional, y los talentos de alta calidad nos permiten brindar servicios de alta calidad, eficientes y seguros al elegir servicios.

Nuestros empleados reciben capacitación a largo plazo, utilizan tecnología de punta y sistemas informáticos integrados, creados y desarrollados teniendo en cuenta las necesidades de nuestros socios comerciales.

Dirección: Av. Venezuela N°2215 of.401 Bellavista, Callao, Perú.

Teléfono: (51) 981407109

10.2. Costo de agenciamiento

Tabla 33

Costo de almacenamiento

<i>COSTOS DE ALMACENAMIENTO TEMPORAL PARA LA EXPORTACIÓN DE INFUSIÓN DE FINAS SEMILLAS DE ANÍS</i>	
Descripción	Costo en soles
Des consolidación	S/. 540.00
Almacenaje	30 días calendarios
CROSSTAINER	S/. 300.00
Documentación Fee	S/.130.00
TOTAL	S/.970.00

Fuente: Elaboración Propia.

10.3. Aseguradoras

Los seguros son un gasto necesario, ya que ayuda a proteger la carga de por algún imprevisto que pueda suceder, hay diferentes tipos de seguros el más recomendable es el que te cubre toda la cadena de entrega, esto quiere decir que te cubra desde que sale la carga desde nuestros almacenes se traslada al puerto de salida del país exportación cubre todo el trayecto, en el caso que haya un transbordo, parada hasta el arribo al puerto de destino, su naturalización, hasta la entrega a nuestro comprador

La empresa aseguradora que nosotros hemos elegido es:



Cuida tu empresa y que siga despegando. Sabemos lo difícil que es lograr sus sueños comerciales y queremos ayudarlo a proteger todo lo que ha trabajado tan duro para construir. Disponemos de seguros preparados para cubrir las necesidades de tu pyme, como protección contra robo e incendio, terremoto y responsabilidad civil frente a terceros, además de otros seguros más específicos según el ámbito de tu negocio.

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

Utilizaremos TWILL BY MAERSK

Cubre lo siguiente

- ✓ Incendios
- ✓ Robo
- ✓ Fallo o negligencia – en la mave
- ✓ Accidentes – a causa del mal tiempo u otros peligros del mar
- ✓ Salvamento o intento de salvamento de vidas o bienes en el mar
- ✓ Daños a la carga a cusa de un retraso
- ✓ Contribución a la avería común
- ✓ Cubre el costo de acuerdo al plan cuenta con 04 planes de acuerdo al cliente

Los costos dependen de acuerdo al plan

a. Póliza de seguros

Los seguros de exportación aseguran a las empresas que inician sus actividades a nivel internacional. Por lo tanto, este seguro se centra en la protección de las exportaciones y puede regir todo tipo de estructuras y sectores.

Por lo tanto, estos contratos de seguro son esenciales para los profesionales que desean establecerse en nuevos mercados extranjeros. El seguro también rige todos los intercambios comerciales de sus clientes con las diferentes partes, ya sean inversores, proveedores u otros profesionales comerciales.

Las filiales de seguros especializadas en la exportación están en contacto con empleados de los diferentes países que cubren. Por lo tanto, establecen una cooperación para garantizar la correcta implementación del comercio de sus clientes.

La compañía de seguros se compromete a indemnizar al asegurado o al beneficiario por un límite de daño previamente fijado por el asegurado, ya cambio, la persona que tiene el seguro tiene que hacer el . Sabemos lo difícil que es lograr sus sueños comerciales y queremos ayudarlo a proteger todo lo que ha trabajado tan duro para construir. Disponemos de seguros preparados para cubrir las necesidades de tu pyme, como protección contra robo e incendio, terremoto y responsabilidad civil frente a terceros, además de otros seguros más específicos según el ámbito de tu negocio.

b. cobertura

El documento está destinado a proteger los intereses de las personas, empresas u organizaciones de bienes. Este documento protege al beneficiario de los riesgos del transporte y otros riesgos adicionales antes y después del viaje.

Póliza ICC-A: Cubre todos los riesgos de pérdida y daño a los bienes cubiertos por la póliza, sujeto a exclusiones.

Póliza ICC-B: Cubre todos los riesgos de pérdida y daño a la mercancía cubierta debido a:

- Incendio o explosión. o El buque encalla, encalla, se hunde o vuelca.
- Vuelco o descarrilamiento de vehículos terrestres.
- Una colisión o contacto de una embarcación, embarcación o medio de transporte con cualquier objeto externo que no sea agua.
- Descarga en puerto de refugio. o Terremotos, erupciones volcánicas o rayos.
- Sacrificio de media general.
- Abandonado o arrastrado por las olas.
- Agua de mar, lago o río que ingresa a una embarcación, embarcación, depósito, contenedor, elevador o lugar de almacenamiento.
- Pérdida total de cualquier bulto perdido o caído durante la carga o descarga de la embarcación.

Póliza ICC-C: Cubre todos los riesgos de pérdida y daño a la mercancía cubierta debido a:

- Pérdida o daño de los bienes asegurados causados razonablemente por: o Incendio o explosión. o El buque encalla, encalla, se hunde o vuelca.
- Vuelco o descarrilamiento de vehículos terrestres.
- La embarcación, embarcación o medio de transporte choca o entra en contacto con cualquier objeto externo que no sea agua.
- Descarga en puerto de refugio.
- Sacrificio de media general.

10.5. Depósitos temporales

a. Maersk Line Perú S.A.C.

RUC: 20451770099

Razón Social: Maersk Line Perú S.A.C.

Tipo de empresa: Sociedad Anónima Cerrada

Condición: Activo

Fecha de inicio de actividades: 01/07/2011

Actividades comerciales:

Manipulación de la Carga

Transporte Marítimo y de Cabotaje.

Transporte de Carga Marítimo y de Cabotaje

b. UNIMAR S.A.

RUC: 20100412447

Razón Social: UNIMAR S.A.

Tipo de empresa: Sociedad Anónima

Condición: Activo

Fecha de inicio de actividades: 01/11/1985

Actividades comerciales:

Almacenamiento Y Depósito

Actividades De Servicios Vinculadas Al Transporte Terrestre

Actividades De Servicios Vinculadas Al Transporte Acuático

c. DP WORLD LOGISTICS S.R.L.

RUC: 20100010217

Razón Social: DP WORLD LOGISTICS

Tipo de empresa: Sociedad Comercial Responsabilidad Limitada

Condición: Activo

Fecha de inicio de actividades: 01/05/1981

Actividades comerciales:

Almacenamiento y Depósito

Transporte de Carga por Carretera

CAPITULO XI

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS

DESTINO

La infraestructura portuaria es crucial para el comercio, ya que la mayoría de las importaciones y exportaciones se transportan a través de puertos marítimos (Sanguinetti, 2021, p. 51).

La logística internacional es un proceso logístico diseñado en torno a la entrega de productos a un mercado internacional en los términos acordados por compradores y vendedores (Sanguinetti, 2021, p. 53).

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

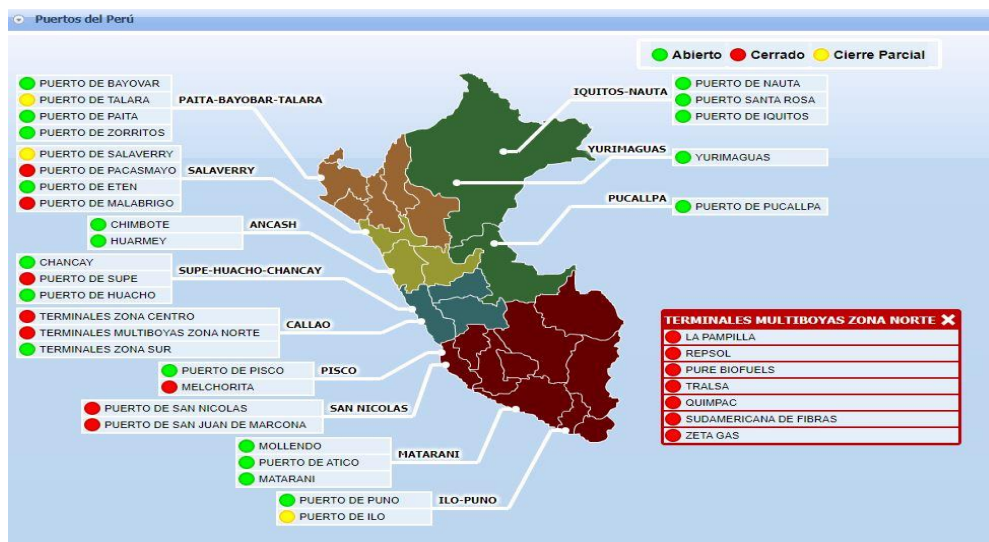
OSITRAN supervisa 8 terminal portuario en todo el país, sus servicios a exportadores e importadores, permitiendo el intercambio de productos a nivel nacional e internacional. Entre los más importantes tenemos:

- Terminal portuario multipropósito de Salaverry.
- Empresa nacional de puertos S.A.- ENAPU.

- Terminal portuario General San Martín – Paracas, Pisco terminal portuario de Yurimaguas – Nueva Reforma.
- Terminal multipropósito Muelle Norte – Callao.
- Terminal de embarque de concentrados de minerales – Callao.
- Terminal Portuario de Paita.
- Terminal de contenedores de Muelle Sur – Callao.
- Terminal portuario de Matarani.

Figura 30

Puertos del Perú



Fuente: <https://eredenaves.apn.gob.pe/apn/inforedenaves.jsp>

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

PortMiami es uno de los centros económicos más importantes de los Estados Unidos. No solo es el principal puerto marítimo de Florida, es el undécimo puerto de carga más grande del país. Miami es ampliamente considerado la “capital mundial de los cruceros”, que sirve como puerta de entrada a las islas

del Caribe, América Central, y otros destinos de vacaciones principales. El puerto es gestionado \$15 mil millones al año en importaciones y \$ 18 mil millones en producción económica total. PortMiami cuenta en la actualidad con la infraestructura requerida para proporcionar a todas las líneas navieras del mundo un servicio superior, confiable y eficiente.

La infraestructura de transporte de Florida incluye 19 aeropuertos comerciales principales; de los 15 puertos marítimos de Florida, todos menos uno son puertos de aguas profundas; sin embargo, ninguno de los puertos de Florida tiene la profundidad de 50 pies requerida para "Post-Panamax" embarcaciones, aunque Port Miami planea expandirse a esta profundidad.

Hay 15 fletes comunes transportistas que operan en Florida en 2,800 millas de líneas ferroviarias de ruta principal, junto con otros 8 transportadores privados de carga y 11 transportadores de pasajeros; por último, hay más de 12,000 millas de carreteras, las principales carreteras interestatales de Florida incluyen la Interestatal 95, que corre a lo largo de la Costa Este de Miami a Maine (Kuryla, 2015).

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

Los puertos forman la columna vertebral de la economía mundial. Al combinar una amplia base de datos de seguimiento de barcos con datos comerciales bilaterales y tablas de entrada y salida, destacamos el papel fundamental de puertos específicos en las cadenas de suministro y las economías mundiales. Para algunos países, encontramos que el 43,5% de la actividad económica

depende del comercio que pasa por un solo puerto. Los diez principales puertos mundiales influyen en el 9,3 % de la economía mundial, de los cuales el puerto de Shanghái por sí solo incorpora el 1,7 % de la producción mundial. Los puertos son aún más críticos en algunos sectores, como el sector de la minería y la explotación de canteras, para el cual el 82% del comercio se transporta por transporte marítimo (UPV, 2003).

El transporte aéreo desde América latina se realiza es menor comparada con el transporte marítimo.

11.3.1. Transporte terrestre

El transporte ferroviario de mercancías estadounidense desempeña un papel vital en la economía de Estados Unidos al transportar una amplia gama de mercancías y productos a través de sus fronteras, incluidos sus puertos, lo que garantiza que las mercancías se comercialicen de forma competitiva en el mercado mundial.

De acuerdo con el Departamento de Comercio, la industria estadounidense depende de los ferrocarriles para transportar mercancías esenciales como el carbón, los automóviles, los productos agrícolas y alimentarios, los productos químicos y los productos de la construcción, por nombrar algunos, que mantienen el funcionamiento eficiente de la economía.

La AAR estima que al menos 42% de los carros y unidades intermodales que transportan los ferrocarriles, y más de 35%

de los ingresos ferroviarios, están directamente asociados al comercio internacional.

11.3.2. *Transporte marítimo*

Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) de 2019, el transporte marítimo sigue siendo la columna vertebral del comercio mundial y la fabricación cadenas de suministro. Esta organización, informa que más de una cuarta parte del volumen de comercio mundial se realiza a través del transporte marítimo; además, el transporte marítimo maneja el 80% del comercio por volumen con aproximadamente el 70% de su valor; de acuerdo con el Informe NCTAD 2019, este comercio ha estado vinculando la economía global y ha actuado como un facilitador crítico del comercio, un motor de crecimiento y un impulsor del desarrollo social. A lo largo de los siglos, el transporte marítimo ha jugado un papel importante en el comercio; además de representar una codependencia entre el comercio, el transporte marítimo servicios y la cadena de suministro, ha generado ganancias sociales y económicas considerables y juega un papel vital en reunir a los proveedores de transporte marítimo y usuarios y todas las partes en la cadena de suministro internacional para el beneficio y la rentabilidad de un comercio.

11.3.3. *Transporte aéreo*

Los retos del mercado marítimo están impulsando una importante demanda de carga aérea en las rutas hacia el norte

y la capacidad es escasa. La capacidad en dirección sur (es decir, Miami) está disponible para la mayoría de los mercados.

El mercado de la exportación ha mejorado con una tendencia a la baja de los precios al contado en la mayoría de las vías.

Figura 31

Ruta del Puerto de Salida y Llegada



Fuente: SIICEX

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

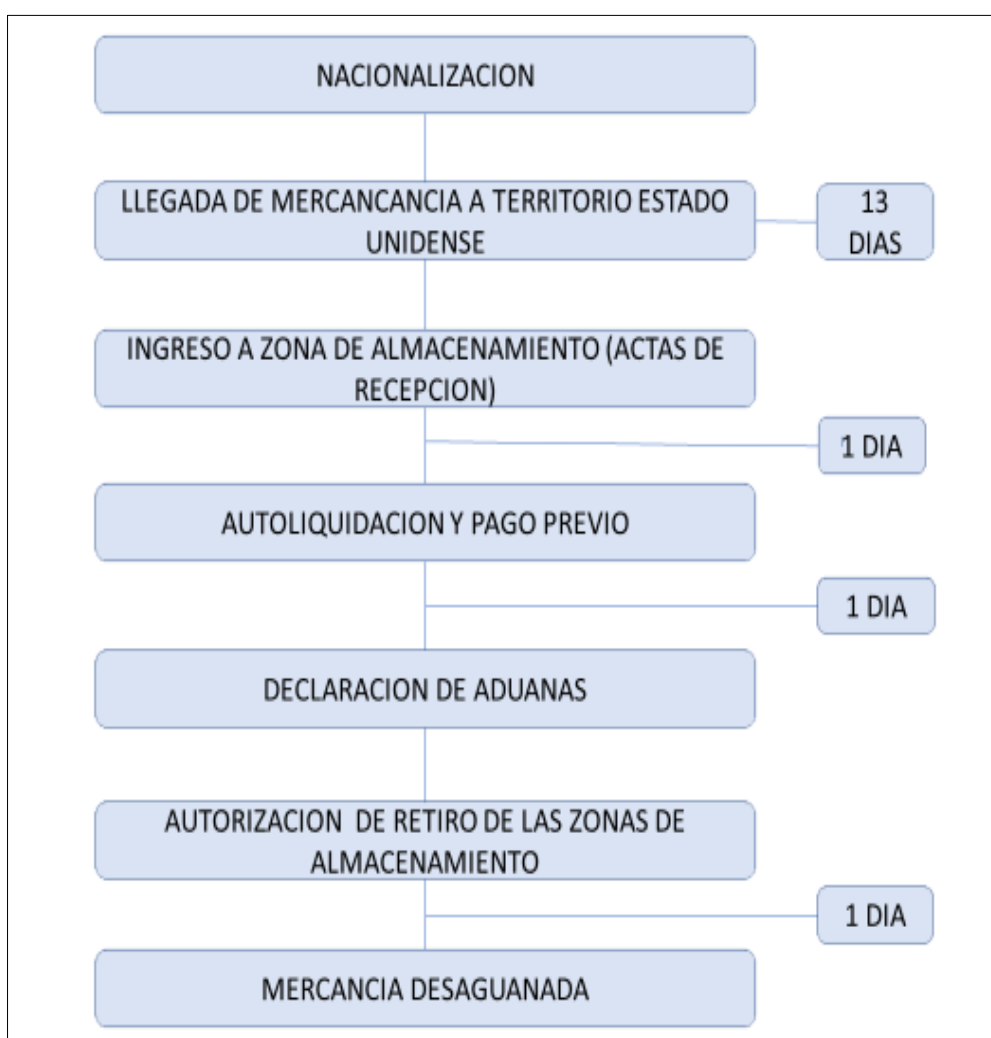
El proceso de exportación es una serie de actividades que se deben realizar para vender un producto fuera del país en el que se produjo (Sanguinetti, 2021, p. 60).

El sistema de control de las inspecciones tiene como finalidad el manejo de las declaraciones de importación de las mercancías en el territorio aduanero de los Estados Unidos.

La mercancía como la información pasa a los agentes de descarga de inmediato.

Tabla 34.

Proceso de importación y nacionalización



Fuente: Elaboración propia

El tránsito empieza desde la salida del puerto Callao - Perú al puerto de los Ángeles – EE. UU., cuyo tránsito es de 20 días.

Figura 32

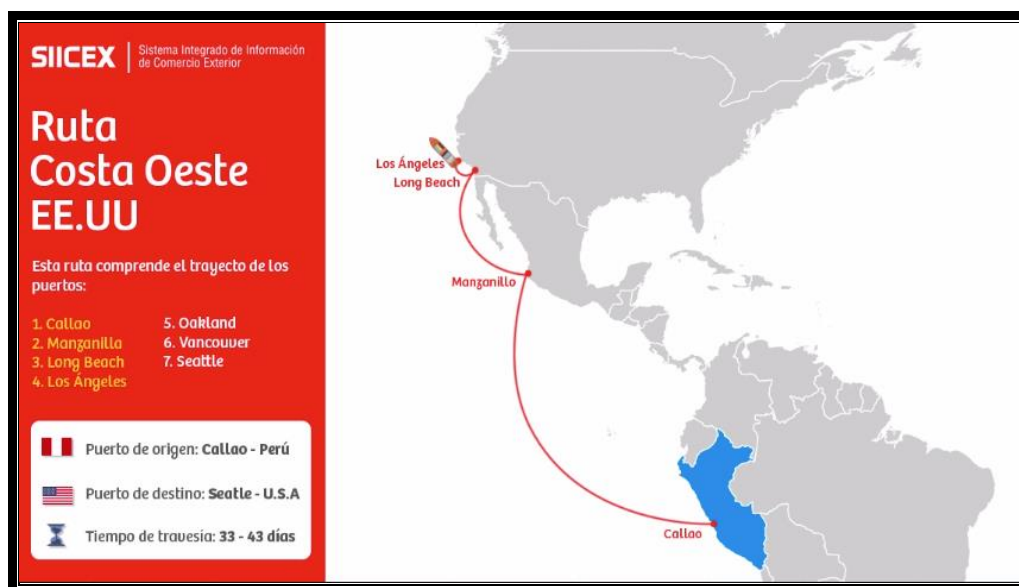
Proceso de Envío a los Ángeles EEUU

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)				Días de tránsito (***)	Frecuencia de salida (***)	Líneas navieras
		Contenedores			Mercadería Consolidada Tm/m ³			
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	Manzanillo (México)	2,400	3,700	5,500	80	7	SEMANAL	Ver líneas
Callao	San Diego (Estados Unidos)	2,500	3,700	5,500	80	20	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Long Beach (Estados Unidos)	2,600	3,750	5,600	80	22	SEMANAL	Ver líneas
Callao	Los Angeles (Estados Unidos)	2,650	3,750	5,650	80	20	SEMANAL	Ver líneas

Nota: Exportación a puerto los Ángeles. Fuente: Siicex. (2022).

Figura 33

Mapa de exportación a los Ángeles



Nota: Mapa de exportación. Fuente: Siicex. (2022).

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Cuando un envío llega a los Estados Unidos, el importador registrado (es decir, el propietario, comprador o agente de aduana autorizado designado por el propietario, comprador o consignatario) presentará los documentos de entrada de las mercancías ante el director del puerto en el lugar de destino de las mercancías; es decir, en el puerto de entrada. Los bienes importados no se ingresan legalmente hasta después de que haya llegado el envío dentro del puerto de entrada, la entrega de la mercancía ha sido autorizada por CBP, y se han pagado los derechos estimados; según el reglamento establecido en el país de origen los requisitos para este proceso son:

- Contar con el número de RUC y hallarse habilitado y cumpliendo con las disposiciones fiscales.
- Personas naturales cuyo valor de operación realizada no exceda los mil dólares y hayan realizado un máximo anual de 3 importaciones o exportaciones.
- En caso de exceder el monto de mil dólares, que este se haya realizado por única vez en un año y el valor no supere los 3 mil dólares.
- Verificar que la mercadería a exportar, cumpla con los requisitos establecidos en las normas respecto a su legalidad.

Documentos de pago: Comprobantes.

Se requiere la presentación de algún medio o comprobante de pago; la presentación de este documento puede realizarse de manera virtual o física ya que las compras realizadas por internet; lo importante es que el documento que

comprueba la transacción económica pueda establecer los detalles del proceso comercial.

Declaración jurada de valor.

Siempre que no pueda acreditarse mediante comprobantes de pago referidos, la transacción realizada, es posible sustentarla mediante una declaración jurada de valor; considérese que se trata de una situación excepcional.

Documentación del transporte.

El conocimiento de embarque es un documento emitido por el transportista marítimo de mercancías al recibir la carga del cargador; el conocimiento de embarque se emite al remitente después de completar los procedimientos de despacho de aduana de exportación en la ubicación aduanera del puerto de carga del país. Después de completar los trámites aduaneros de exportación, el cargador entrega la carga al transportista marítimo o a su agente; como prueba de la recepción de las mercancías, el porteador marítimo o su agente emite un documento que se denomina conocimiento de embarque. El conocimiento de embarque generalmente se emite por triplicado con copias no negociables. Después de obtener el conocimiento de embarque original del transportista marítimo, el cargador presenta el conocimiento de embarque con otros documentos a su banco, a su vez, el banco lo envía al importador a través del banco del importador; el importador recoge el conocimiento de embarque y otros documentos requeridos de su banco y organiza los procedimientos de despacho de aduana de importación.

El cargador puede entregar el conocimiento de embarque original en el puerto de carga donde se ha liberado el BL y se encarga de enviar un mensaje de liberación

OBL a la oficina contraparte del transportista marítimo y aconsejarles que liberen la carga sin insistir en el conocimiento de embarque original del consignatario.

Seguro de transporte.

El seguro generalmente lo contrata la parte que asume el riesgo de pérdida sufrida por las mercancías durante el transporte, incluyendo cualquier almacenamiento intermedio incluido en el transporte.

En los contratos de compraventa los riesgos suelen definirse de acuerdo con lo establecido en los términos de entrega; el seguro de transporte también se utiliza para envíos que el vendedor está obligado a asegurar según las condiciones de entrega.

En el caso de pérdida, la pérdida financiera puede ser considerable debido al alto valor de la carga en relación con la facturación de la empresa; es decir, en caso de pérdida, se indemniza a la empresa por el valor de la factura de la mercadería menos el deducible.

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

Tabla 35*Información de proveedores*

PROVEEDORES	DESCRIPCIÓN
Wal-Mart Stores	produce ventas estimadas en 311 millones de dólares adjuntado a ventas corporativas, posee 723 tiendas descuento en EEUU y 212 en Canadá, también opera en países como Latinoamérica, destacando su presencia en México.
Kroger Co	la cadena de tienda de comestibles más grandes del país y el segundo comercio minorista de USA, cuenta con 3619 tiendas localizadas en el medio oeste y en el sur de EEUU, incluye supermercados, hipermercados, almacenes y comercios de primera necesidad.
Costco Wholesale Corp	entran con una amplia variedad de mercadería, donde los clientes se ven en la necesidad de comprar al por mayor y donde se debe pagar una cuota anual de afiliación, siendo esta forma la única para poder acceder a este tipo de comercio
Safeway	la tercera cadena de supermercados en USA con diversas tiendas localizadas por todo el territorio occidental y central. Opera a su vez en otros países como Reino Unido, Australia, México, Alemania, Arabia Saudi.

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO XII

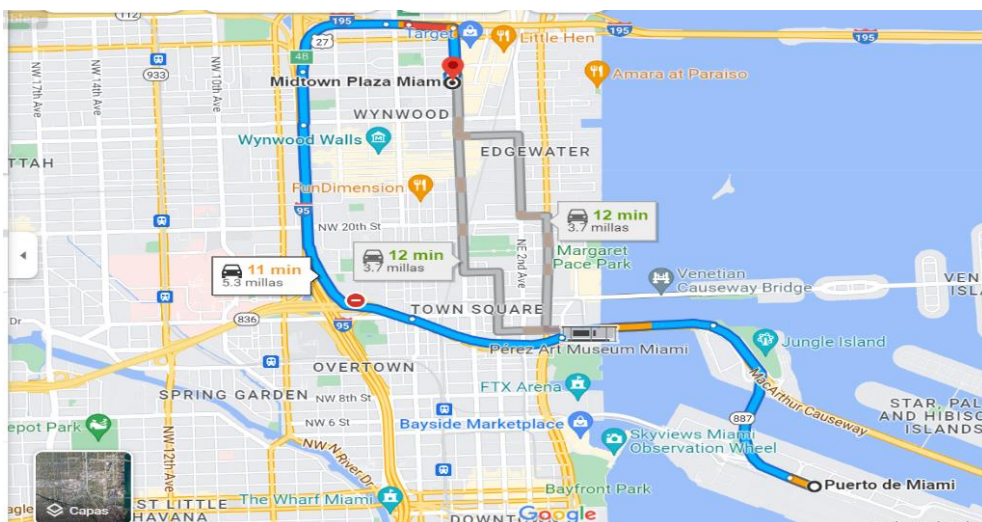
12. DISTRIBUCION

La logística internacional corresponde a los procesos logísticos destinados a llevar los productos al mercado internacional en pleno cumplimiento de las condiciones previamente pactadas entre compradores y vendedores (Garzón, 2017, p. 78).

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

Figura 34

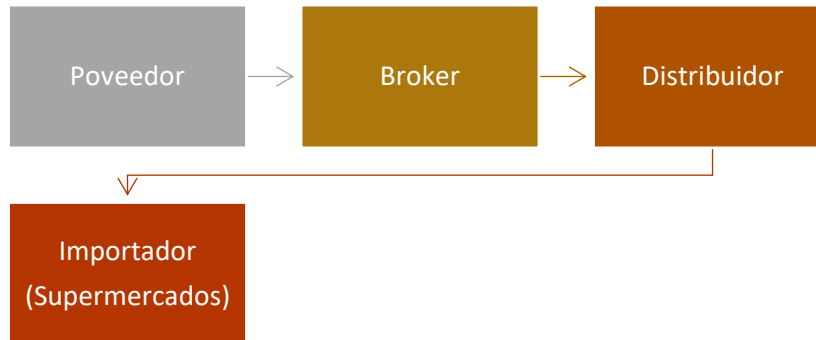
Mapa de Ubicación de Canal de Distribución



Fuente: Elaboración propia través de mapas de Google

Figura 35

Mapeo de la secuencia comercial



Nota: Elaboración propia. Fuente: Alicia, A. (2022).

Proveedor:

La función es abastecer el mercado internacional con Barra de cacao con quinoa para satisfacer la demanda internacional del producto.

Bróker:

Promover la venta de productos a cambio de una agencia independiente y pueden actuar en nombre de importadores o exportadores

Distribuidor

Sus funciones incluyen acopio y repartición de mercancías permitiendo ser responsable en brindar servicios relacionados para asegurar la entrega y venta de productos.

Importador:

Son empresas que se encargan en que los productos enviados cumplan con los requisitos aduaneros en el país importador, donde sean entregados para su venta o enviados a un almacén.

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución.

Un canal de distribución es un conjunto de rutas que elige una empresa para llevar un producto desde el momento de su creación hasta el consumidor final (Garzón, 2017, p. 80).

Tabla 36

canal de distribución.

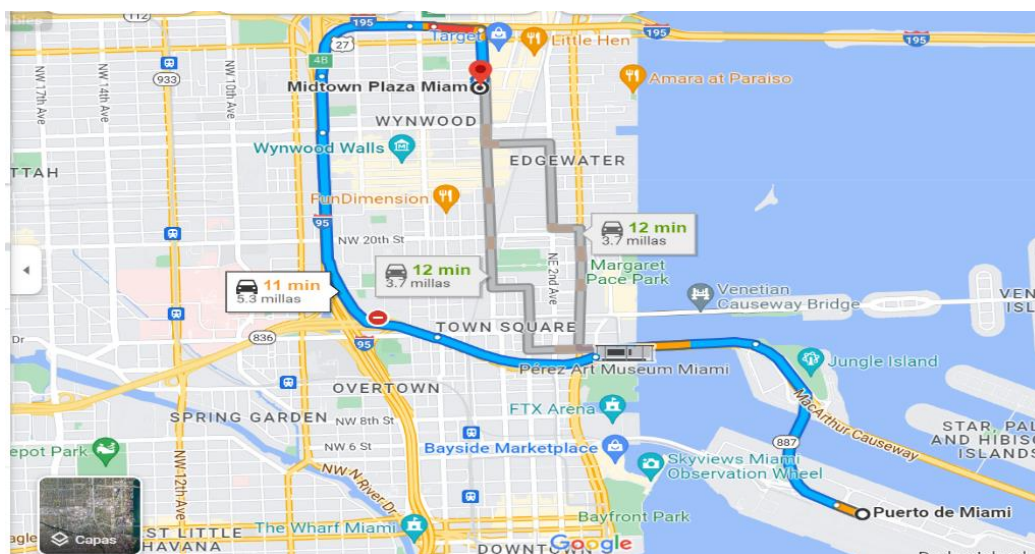
Nombre de contacto	Lorean Franks
Ubicación	Miami – EEUU.
Dirección	5757 SW 8th St, Miami, FL 33144
Correo	Lfranks @gamil.com
Teléfono	01 350-741-0936

Fuente: Elaboración propia

Maqueo y ubicación del canal de distribución

Figura 36

Mapa de Ubicación de Canal de Distribución



Fuente: Elaboración propia través de mapas de Google

Para comercializar en el mercado estadounidense hay varias maneras de distribuir los productos, pero, la más conveniente es establecer una relación con:

- Mercado minorista:

Supermercados que entregan productos directamente a los consumidores y realizan ciertas promociones coordinadas en sus instalaciones para incrementar las ventas.

- Cadenas de supermercados

El canal enfocado en supermercado son las pequeñas empresas llamadas tiendas de conveniencia o tiendas de la esquina donde cobran alguna ganancia.

- Tiendas y cadenas de productos naturales

Los productos de las tiendas de cadena, como el expendio de chocolate en barra, son tiendas, Walmart, Target, Mac'ys.

Figura 37

Supermercado Walmart



Figura 38

Supermercado Target



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

Los canales más influyentes en USA son (Siicex, 2021):

- ✓ Supermercados e hipermercados: Los supermercados se consideran como los negocios con grandes ventas anuales.
- ✓ Supercentros: Son establecimientos ubicados en las afueras de los núcleos urbanos que comercializan diferentes tipos de productos en una misma zona.
- ✓ Tiendas gourmet: Este establecimiento ha permitido general un posicionamiento muy importante en los últimos tiempos.
- ✓ Walmart es una multinacional americana, con una oferta de empleo a más 2 millones de personas. Walmart cuenta con más de 11 000 tiendas, sus precios bajos y la variedad de productos importados permite liderar como un hipermercado, llamado también super centro

- ✓ Target es una gran cadena de almacenes que tiene ventas al por menor, detrás de Walmart en EEUU resulta siendo una cadena grande de supermercado en EEUU y en otros países.

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

INCOTERMS es un conjunto de reglas que definen las obligaciones de los compradores y vendedores en las ventas internacionales en relación con la entrega de mercancías de manera sencilla y transparente (Siicex, 2021, p. 34)

En el Incoterm FOB el exportador asume la obligación de entregar mercadería a borde del buque en el puerto de destino. Colabora con los tramites de aduana de exportación, también en el proceso de carga de la mercadería en el buque.

El importador deberá pagar el flete y el seguro de la mercadería que está adquiriendo, de posibles dañoso perdidas cuando la mercadería sobre pasa la borda del buque. (Mincetur, plan estratégico nacional exportador 2013)

El Incoterms utilizado es FOB porque les permite controlar sus envíos y elegir la ruta y el tiempo de tránsito. En el procedimiento de exportación inicial se utiliza una carta de crédito a 90 días, que ofrece mayor seguridad al mayorista reduciendo el riesgo de que el importador no cumpla su promesa.

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

Se ha logrado su estandarización gracias a la intervención de los intermediarios comerciales, quienes se han posicionado en el mercado de Estados Unidos, Europa y Asia.

La entrega de alimentos en EE. UU. generalmente se realiza a través de la entrega minorista.

Las empresas que ingresan a este mercado por primera vez, especialmente las pequeñas y medianas empresas, suelen utilizar una combinación de ambos tipos de agencias, distribuidores o intermediarios comerciales.

En este sentido, el grupo de compras ha prestado más atención al lado de las compras y ha ayudado a los minoristas a aumentar las ganancias y ganar más participación de mercado.

Agentes de carga – Transporte marítimo – agente de aduna

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

Al cierre del 2020, las exportaciones de cacao de Perú tuvieron un valor de \$279,8 millones, siendo los principales destinos para los países como Estados Unidos, Italia, Malasia, España, México y Chile (Diario Peruano, 2021).

Las perspectivas que se tiene esperado del mercado de Los Ángeles es que el producto posea una gran aceptación por parte de los clientes del supermercado que se va a distribuir por lo que se consolida como una marca competitiva y fiable muy aparte de ser sólida y de ampliarla diversificación de los productos Asimismo se espera el dinamismo en cuanto a los terminales de los puertos y la relación de los tiempos y costos que este va a

atraer.

La expansión por canales se viene dando mediante un proyecto bastante ambicioso de alrededor de 20,000 millones de dólares de inversión en expansión del canal de Panamá que tiene abarcado a distintas ciudades portuarias en una fase de preparación ante las expectativas de poder recibir grandes y nuevos buques de Gran tamaño por lo que Los Ángeles es una de las primeras ciudades que va a obtener este financiamiento y aprobaciones federales para comenzar de una vez el proyecto y así profundizar el puerto con una gran transformación en cuanto a la infraestructura se va a posicionar Los Ángeles en uno de los primeros y únicos puertos de Estados Unidos que va a ser capaz de albergar las cargas más grandes alrededor de 2 o 3 veces más de lo habitual. Este proyecto también va a servir como un símbolo arquitectónico de la ciudad y un puente entre las principales ciudades.

CAPITULO XIII

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

Tabla 37

Matriz de Costos de Exportación

	PRESUPUESTO DE EGRESOS				
	1	2	3	4	5
I. COSTOS DEL SERVICIO	S/. 530,702.16	S/. 532,476.96	S/. 534,269.51	S/. 536,079.98	S/. 537,908.56
I.1 COSTOS DIRECTOS	S/. 303,908.12	S/. 305,682.92	S/. 307,475.47	S/. 309,285.94	S/. 311,114.52
I.1.1. MATERIA PRIMA	S/. 177,480.00	S/. 179,254.80	S/. 181,047.35	S/. 182,857.82	S/. 184,686.40
I.1.2. MANO DE OBRA DIRECTA	S/. 126,428.12	S/. 126,428.12	S/. 126,428.12	S/. 126,428.12	S/. 126,428.12
I.2. COSTOS INDIRECTOS	S/. 226,794.04	S/. 226,794.04	S/. 226,794.04	S/. 226,794.04	S/. 226,794.04
I.2.1. MATERIALES INDIRECTOS	S/. 6,300.00	S/. 6,300.00	S/. 6,300.00	S/. 6,300.00	S/. 6,300.00
I.2.2. MANO DE OBRA INDIRECTA	S/. 44,994.04	S/. 44,994.04	S/. 44,994.04	S/. 44,994.04	S/. 44,994.04
I.2.3. SERVICIOS BASICOS	S/. 13,200.00	S/. 13,200.00	S/. 13,200.00	S/. 13,200.00	S/. 13,200.00
I.2.3. OTROS COSTOS INDIRECTOS	S/ 162,300.00	S/ 162,300.00	S/ 162,300.00	S/ 162,300.00	S/ 162,300.00
II. GASTOS DE OPERACIÓN	S/. 81,107.33	S/. 81,107.33	S/. 81,107.33	S/. 81,107.33	S/. 81,107.33
II.1 GASTOS DE VENTA					
II.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. 81,107.33	S/. 81,107.33	S/. 81,107.33	S/. 81,107.33	S/. 81,107.33
II.2.1. GASTOS ADMINISTRATIVOS DE PERSONAL	S/. 63,467.33	S/. 63,467.33	S/. 63,467.33	S/. 63,467.33	S/. 63,467.33
II.2.2. GASTOS DE MATERIALES DE OFICINA, COSTOS FIJOS	S/. 17,640.00	S/. 17,640.00	S/. 17,640.00	S/. 17,640.00	S/. 17,640.00
III. DEPRE. DE ACTIVO FIJO Y AMORT. DE INTANG.	S/. 1,435.00	S/. 1,435.00	S/. 1,435.00	S/. 1,435.00	S/. 1,435.00
IV. GASTOS FINANCIEROS	S/. 80,568.84	S/. 80,568.84	S/. 80,568.84	S/. 80,568.84	S/. 80,568.84
IV.1 INTERES PRESTAMO Y AMORTIZACION	S/. 80,568.84	S/. 80,568.84	S/. 80,568.84	S/. 80,568.84	S/. 80,568.84
IV.2 MANTENIMIENTO, SEGUROS Y COMISIONES					
TOTAL, DE EGRESOS	S/. 693,813.33	S/. 695,588.13	S/. 697,380.68	S/. 699,191.15	S/. 701,019.73

Fuente Elaboración Propia

Tabla 38**Matriz de Costos de Financiamiento**

Importe del préstamo		S/. 276,094.00							
Tasa de interés anual		16.00%							
Período del préstamo en años		5							
Fecha de inicio del préstamo		9/02/2023							
Pago mensual		S/.	6,714.07	Pago anual	S/.	80,568.84			
Número de pagos		60							
Importe total de los intereses		S/.	126,750						
Costo total del préstamo		S/.	402,844.18						
N.º	Pago Fecha	Inicio Saldo	Pago	Principal	Interés	Fin Saldo			
1	9/03/2023	S/. 276,094.00	S/. 6,714.07	S/. 3,032.82	S/. 3,681.25	S/. 273,061.18			
2	9/04/2023	S/. 273,061.18	S/. 6,714.07	S/. 3,073.25	S/. 3,640.82	S/. 269,987.93			
3	9/05/2023	S/. 269,987.93	S/. 6,714.07	S/. 3,114.23	S/. 3,599.84	S/. 266,873.70			
4	9/06/2023	S/. 266,873.70	S/. 6,714.07	S/. 3,155.75	S/. 3,558.32	S/. 263,717.95			
5	9/07/2023	S/. 263,717.95	S/. 6,714.07	S/. 3,197.83	S/. 3,516.24	S/. 260,520.12			
6	9/08/2023	S/. 260,520.12	S/. 6,714.07	S/. 3,240.47	S/. 3,473.60	S/. 257,279.65			
7	9/09/2023	S/. 257,279.65	S/. 6,714.07	S/. 3,283.67	S/. 3,430.40	S/. 253,995.97			
8	9/10/2023	S/. 253,995.97	S/. 6,714.07	S/. 3,327.46	S/. 3,386.61	S/. 250,668.52			
9	9/11/2023	S/. 250,668.52	S/. 6,714.07	S/. 3,371.82	S/. 3,342.25	S/. 247,296.69			
10	9/12/2023	S/. 247,296.69	S/. 6,714.07	S/. 3,416.78	S/. 3,297.29	S/. 243,879.91			
11	9/01/2024	S/. 243,879.91	S/. 6,714.07	S/. 3,462.34	S/. 3,251.73	S/. 240,417.58			
12	9/02/2024	S/. 240,417.58	S/. 6,714.07	S/. 3,508.50	S/. 3,205.57	S/. 236,909.07			
13	9/03/2024	S/. 236,909.07	S/. 6,714.07	S/. 3,555.28	S/. 3,158.79	S/. 233,353.79			
14	9/04/2024	S/. 233,353.79	S/. 6,714.07	S/. 3,602.69	S/. 3,111.38	S/. 229,751.11			
15	9/05/2024	S/. 229,751.11	S/. 6,714.07	S/. 3,650.72	S/. 3,063.35	S/. 226,100.38			

16	9/06/2024	S/.	226,100.38	S/.	6,714.07	S/.	3,699.40	S/.	3,014.67	S/.	222,400.99
17	9/07/2024	S/.	222,400.99	S/.	6,714.07	S/.	3,748.72	S/.	2,965.35	S/.	218,652.26
18	9/08/2024	S/.	218,652.26	S/.	6,714.07	S/.	3,798.71	S/.	2,915.36	S/.	214,853.56
19	9/09/2024	S/.	214,853.56	S/.	6,714.07	S/.	3,849.36	S/.	2,864.71	S/.	211,004.20
20	9/10/2024	S/.	211,004.20	S/.	6,714.07	S/.	3,900.68	S/.	2,813.39	S/.	207,103.52
21	9/11/2024	S/.	207,103.52	S/.	6,714.07	S/.	3,952.69	S/.	2,761.38	S/.	203,150.83
22	9/12/2024	S/.	203,150.83	S/.	6,714.07	S/.	4,005.39	S/.	2,708.68	S/.	199,145.44
23	9/01/2025	S/.	199,145.44	S/.	6,714.07	S/.	4,058.80	S/.	2,655.27	S/.	195,086.64
24	9/02/2025	S/.	195,086.64	S/.	6,714.07	S/.	4,112.91	S/.	2,601.16	S/.	190,973.73
25	9/03/2025	S/.	190,973.73	S/.	6,714.07	S/.	4,167.75	S/.	2,546.32	S/.	186,805.97
26	9/04/2025	S/.	186,805.97	S/.	6,714.07	S/.	4,223.32	S/.	2,490.75	S/.	182,582.65
27	9/05/2025	S/.	182,582.65	S/.	6,714.07	S/.	4,279.63	S/.	2,434.44	S/.	178,303.02
28	9/06/2025	S/.	178,303.02	S/.	6,714.07	S/.	4,336.70	S/.	2,377.37	S/.	173,966.32
29	9/07/2025	S/.	173,966.32	S/.	6,714.07	S/.	4,394.52	S/.	2,319.55	S/.	169,571.80
30	9/08/2025	S/.	169,571.80	S/.	6,714.07	S/.	4,453.11	S/.	2,260.96	S/.	165,118.69
31	9/09/2025	S/.	165,118.69	S/.	6,714.07	S/.	4,512.49	S/.	2,201.58	S/.	160,606.20
32	9/10/2025	S/.	160,606.20	S/.	6,714.07	S/.	4,572.65	S/.	2,141.42	S/.	156,033.55
33	9/11/2025	S/.	156,033.55	S/.	6,714.07	S/.	4,633.62	S/.	2,080.45	S/.	151,399.93
34	9/12/2025	S/.	151,399.93	S/.	6,714.07	S/.	4,695.40	S/.	2,018.67	S/.	146,704.52
35	9/01/2026	S/.	146,704.52	S/.	6,714.07	S/.	4,758.01	S/.	1,956.06	S/.	141,946.51
36	9/02/2026	S/.	141,946.51	S/.	6,714.07	S/.	4,821.45	S/.	1,892.62	S/.	137,125.06
37	9/03/2026	\$	137,125.06	\$	6,714.07	\$	4,885.74	\$	1,828.33	\$	132,239.33
38	9/04/2026	\$	132,239.33	\$	6,714.07	\$	4,950.88	\$	1,763.19	\$	127,288.45
39	9/05/2026	\$	127,288.45	\$	6,714.07	\$	5,016.89	\$	1,697.18	\$	122,271.56
40	9/06/2026	\$	122,271.56	\$	6,714.07	\$	5,083.78	\$	1,630.29	\$	117,187.78
41	9/07/2026	\$	117,187.78	\$	6,714.07	\$	5,151.57	\$	1,562.50	\$	112,036.21
42	9/08/2026	\$	112,036.21	\$	6,714.07	\$	5,220.25	\$	1,493.82	\$	106,815.96
43	9/09/2026	\$	106,815.96	\$	6,714.07	\$	5,289.86	\$	1,424.21	\$	101,526.10

Fuente Elaboración Propia

14. VALUACION ECONOMICA FINANCIERA

Tabla 39

Presupuesto de ventas

PRESUPUESTO DE VENTAS													
DETALLE	MES 01	MES 02	MES 03	MES 04	MES 05	MES 06	MES 07	MES 08	MES 09	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
CANT. UNIDADES	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	S/. 60,000.00
VALOR VTA UNIT.	S/. 12.00	S/. 15.00	S/. 15.00	S/. 15.00	S/. 15.00	S/. 15.00	S/. 15.00	S/. 15.00	S/. 15.00	S/. 15.00	S/. 15.00	S/. 15.00	
VENTA ADICIONAL	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/.
VALOR VTA TOTAL	S/. 60,000.00	S/. 75,000.00	S/. 75,000.00	S/. 75,000.00	S/. 75,000.00	S/. 75,000.00	S/. 75,000.00	S/. 75,000.00	S/. 75,000.00	S/. 75,000.00	S/. 75,000.00	S/. 75,000.00	S/. 885,000.00
IGV	S/. 10,800.00	S/. 13,500.00	S/. 13,500.00	S/. 13,500.00	S/. 13,500.00	S/. 13,500.00	S/. 13,500.00	S/. 13,500.00	S/. 13,500.00	S/. 13,500.00	S/. 13,500.00	S/. 13,500.00	S/. 159,300.00
PRECIO VENTA TOTAL	S/. 70,800.00	S/. 88,500.00	S/. 88,500.00	S/. 88,500.00	S/. 88,500.00	S/. 88,500.00	S/. 88,500.00	S/. 88,500.00	S/. 88,500.00	S/. 88,500.00	S/. 88,500.00	S/. 88,500.00	S/. 1,044,300.00
VENTA AL CONTADO	S/. 56,640.00	S/. 70,800.00	S/. 70,800.00	S/. 70,800.00	S/. 70,800.00	S/. 70,800.00	S/. 70,800.00	S/. 70,800.00	S/. 70,800.00	S/. 70,800.00	S/. 70,800.00	S/. 70,800.00	S/. 835,440.00
VENTA AL CREDITO	S/. 14,160.00	S/. 17,700.00	S/. 17,700.00	S/. 17,700.00	S/. 17,700.00	S/. 17,700.00	S/. 17,700.00	S/. 17,700.00	S/. 17,700.00	S/. 17,700.00	S/. 17,700.00	S/. 17,700.00	S/. 208,860.00

PRESUPUESTO DE VENTAS				
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
CANT. UNIDADES	60,000	60,000	60,000	180,000
VALOR VTA UNIT.	S/. 15.00	S/. 15.00	S/. 15.00	
VENTA ADICIONAL	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 5,000.00	S/. 5,000.00
VALOR VTA TOTAL	S/. 900,000.00	S/. 900,000.00	S/. 905,000.00	S/. 2,705,000.00
IGV	S/. 162,000.00	S/. 162,000.00	S/. 162,900.00	S/. 486,900.00
PRECIO VENTA TOTAL	S/. 1,062,000.00	S/. 1,062,000.00	S/. 1,067,900.00	S/. 3,191,900.00
VENTA AL CONTADO	S/. 849,600.00	S/. 849,600.00	S/. 854,320.00	
VENTA AL CREDITO	S/. 212,400.00	S/. 212,400.00	S/. 213,580.00	

CRECIMIENTO EN BASE A INDICADORES MACROECONOMICOS (DATOS DEL INEI, MEF, COMERCIO EXTERIOR, PROMPERU, ADUANAS, OTROS)

Fuente Elaboración Propia

Tabla 40

Costos varios

HOJA DE COSTOS																				
DETALLE	COSTO UNIT.	CANTIDAD	MES 01			MES 02			MES 03			MES 04								
			VALOR	IGV	PRECIO	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO					
MATERIA PRIMA			\$1.610,00.00	\$1.10.980.00	\$1.71.980.00			\$1.60.125.50	\$1.10.822.50	\$1.70.947.50			\$1.610,00.00	\$1.10.980.00	\$1.71.980.00			\$1.610,00.00	\$1.10.980.00	\$1.71.980.00
Aniz (saco)	\$1.12.00	5000	\$60,000.00	\$10,800.00	\$70,800.00	\$12.00	5000	\$60,000.00	\$10,800.00	\$70,800.00	\$12.00	5000	\$60,000.00	\$10,800.00	\$70,800.00	\$12.00	5000	\$60,000.00	\$10,800.00	\$70,800.00
MANO DE OBRA			\$1.3.000.00	\$1.0.00	\$1.3.000.00			\$1.3.000.00	\$1.0.00	\$1.3.000.00			\$1.3.000.00	\$1.0.00	\$1.3.000.00			\$1.3.000.00	\$1.0.00	\$1.3.000.00
COSTO DE M.O.D.	\$1.0.50	6,000	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$1.0.50	6,000	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$1.0.50	6,000	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$1.0.50	6,000	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00
COSTOS INDIRECTOS DE FAB.			\$1.2.300.00	\$1.270.00	\$1.2.570.00			\$1.2.300.00	\$1.270.00	\$1.2.570.00			\$1.2.300.00	\$1.270.00	\$1.2.570.00			\$1.2.300.00	\$1.270.00	\$1.2.570.00
C.I.F. VARIABLE	\$1.0.25	6,000	\$1,500.00	\$270.00	\$1,770.00	\$1.0.25	6,000	\$1,500.00	\$270.00	\$1,770.00	\$1.0.25	6,000	\$1,500.00	\$270.00	\$1,770.00	\$1.0.25	6,000	\$1,500.00	\$270.00	\$1,770.00
C.I.F. FIJO			\$1.800.00	\$1.800.00	\$1.800.00			\$1.800.00	\$1.800.00	\$1.800.00			\$1.800.00	\$1.800.00	\$1.800.00			\$1.800.00	\$1.800.00	\$1.800.00
TOTAL COSTOS (A+B+C)			\$1.66.300.00	\$1.11.250.00	\$1.77.550.00			\$1.66.300.00	\$1.11.092.50	\$1.76.517.50			\$1.66.300.00	\$1.11.250.00	\$1.77.550.00			\$1.66.300.00	\$1.11.250.00	\$1.77.550.00
DETALLE	COSTO UNIT.	CANTIDAD	MES 05			MES 06			MES 07			MES 08								
			VALOR	IGV	PRECIO	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO					
MATERIA PRIMA			\$1.610,00.00	\$1.10.980.00	\$1.71.980.00			\$1.610,00.00	\$1.10.980.00	\$1.71.980.00			\$1.610,00.00	\$1.10.980.00	\$1.71.980.00			\$1.610,00.00	\$1.10.980.00	\$1.71.980.00
Aniz (saco)	\$1.12.00	5000	\$60,000.00	\$10,800.00	\$70,800.00	\$12.00	5000	\$60,000.00	\$10,800.00	\$70,800.00	\$12.00	5000	\$60,000.00	\$10,800.00	\$70,800.00	\$12.00	5000	\$60,000.00	\$10,800.00	\$70,800.00
MANO DE OBRA			\$1.3.000.00	\$1.0.00	\$1.3.000.00			\$1.3.000.00	\$1.0.00	\$1.3.000.00			\$1.3.000.00	\$1.0.00	\$1.3.000.00			\$1.3.000.00	\$1.0.00	\$1.3.000.00
COSTO DE M.O.D.	\$1.0.50	6,000	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$1.0.50	6,000	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$1.0.50	6,000	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$1.0.50	6,000	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00
COSTOS INDIRECTOS DE FAB.			\$1.2.300.00	\$1.270.00	\$1.2.570.00			\$1.2.300.00	\$1.270.00	\$1.2.570.00			\$1.2.300.00	\$1.270.00	\$1.2.570.00			\$1.2.300.00	\$1.270.00	\$1.2.570.00
C.I.F. VARIABLE	\$1.0.25	6,000	\$1,500.00	\$270.00	\$1,770.00	\$1.0.25	6,000	\$1,500.00	\$270.00	\$1,770.00	\$1.0.25	6,000	\$1,500.00	\$270.00	\$1,770.00	\$1.0.25	6,000	\$1,500.00	\$270.00	\$1,770.00
C.I.F. FIJO			\$1.800.00	\$1.800.00	\$1.800.00			\$1.800.00	\$1.800.00	\$1.800.00			\$1.800.00	\$1.800.00	\$1.800.00			\$1.800.00	\$1.800.00	\$1.800.00
TOTAL COSTOS (A+B+C)			\$1.66.300.00	\$1.11.250.00	\$1.77.550.00			\$1.66.300.00	\$1.11.250.00	\$1.77.550.00			\$1.66.300.00	\$1.11.250.00	\$1.77.550.00			\$1.66.300.00	\$1.11.250.00	\$1.77.550.00
DETALLE	COSTO UNIT.	CANTIDAD	MES 09			MES 10			MES 11			MES 12								
			VALOR	IGV	PRECIO	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO					
MATERIA PRIMA			\$1.610,00.00	\$1.10.980.00	\$1.71.980.00			\$1.610,00.00	\$1.10.980.00	\$1.71.980.00			\$1.610,00.00	\$1.10.980.00	\$1.71.980.00			\$1.610,00.00	\$1.10.980.00	\$1.71.980.00
Aniz (saco)	\$1.12.00	5000	\$60,000.00	\$10,800.00	\$70,800.00	\$12.00	5000	\$60,000.00	\$10,800.00	\$70,800.00	\$12.00	5000	\$60,000.00	\$10,800.00	\$70,800.00	\$12.00	5000	\$60,000.00	\$10,800.00	\$70,800.00
MANO DE OBRA			\$1.3.000.00	\$1.0.00	\$1.3.000.00			\$1.3.000.00	\$1.0.00	\$1.3.000.00			\$1.3.000.00	\$1.0.00	\$1.3.000.00			\$1.3.000.00	\$1.0.00	\$1.3.000.00
COSTO DE M.O.D.	\$1.0.50	6,000	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$1.0.50	6,000	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$1.0.50	6,000	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$1.0.50	6,000	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00
COSTOS INDIRECTOS DE FAB.			\$1.2.300.00	\$1.270.00	\$1.2.570.00			\$1.2.300.00	\$1.270.00	\$1.2.570.00			\$1.2.500.00	\$1.270.00	\$1.2.770.00			\$1.2.500.00	\$1.270.00	\$1.2.770.00
C.I.F. VARIABLE	\$1.0.25	6,000	\$1,500.00	\$270.00	\$1,770.00	\$1.0.25	6,000	\$1,500.00	\$270.00	\$1,770.00	\$1.0.25	6,000	\$1,500.00	\$270.00	\$1,770.00	\$1.0.25	6,000	\$1,500.00	\$270.00	\$1,770.00
C.I.F. FIJO			\$1.800.00	\$1.800.00	\$1.800.00			\$1.800.00	\$1.800.00	\$1.800.00			\$1.1.000.00	\$1.1.000.00	\$1.1.000.00			\$1.1.000.00	\$1.1.000.00	\$1.1.000.00
TOTAL COSTOS (A+B+C)			\$1.66.300.00	\$1.11.250.00	\$1.77.550.00			\$1.66.300.00	\$1.11.250.00	\$1.77.550.00			\$1.66.500.00	\$1.11.250.00	\$1.77.750.00			\$1.66.750.00	\$1.11.295.00	\$1.78.045.00

Fuente Elaboración Propia

Tabla 41

Presupuesto de Inversiones

PRESUPUESTO DE INVERSIONES						
DETALLE	VALOR COMPRA	IGV	PRECIO COMPRA	PORCENTAJE DEPRECIAC.	DEPRECIAC. ANUAL	DEPRECIAC. ACUM.
EQUIPOS DE PLANT	S/. 113,808.00	S/. 20,485.44	S/. 134,293.44	10%	S/. 11,380.80	S/. 34,142.40
MUEBLES	S/. 19,000.00	S/. 3,420.00	S/. 22,420.00	10%	S/. 1,900.00	S/. 5,700.00
CAPITAL DE TRABA	S/. 276,094.00	S/. 0.00	S/. 276,094.00	0%	S/. 0.00	S/. 0.00
TOTAL	S/. 408,902.00	S/. 23,905.44	S/. 432,807.44		S/. 13,280.80	S/. 39,842.40

PRESUPUESTO DE VENTAS				
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
CANT. UNIDADES	60,000	60,000	60,000	180,000
VALOR VTA UNIT.	S/. 15.00	S/. 15.00	S/. 15.00	S/. 15.00
VENTA ADICIONAL	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 5,000.00	S/. 5,000.00
VALOR VTA TOTA	S/. 900,000.00	S/. 900,000.00	S/. 905,000.00	S/. 2,705,000.00
IGV	S/. 162,000.00	S/. 162,000.00	S/. 162,900.00	S/. 486,900.00
PRECIO VENTA TI	S/. 1,062,000.00	S/. 1,062,000.00	S/. 1,067,900.00	S/. 3,191,900.00
VENTA AL CONTADO	S/. 849,600.00	S/. 849,600.00	S/. 854,320.00	
VENTA AL CREDITO	S/. 212,400.00	S/. 212,400.00	S/. 213,580.00	

HOJA DE COSTOS										
DETALLE	AÑO 1					AÑO 2				
	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO
MATERIA PRIMA			S/. 375,000.00	S/. 67,500.00	S/. 442,500.00			S/. 375,000.00	S/. 67,500.00	S/. 442,500.00
Aniz (saco)	S/. 12.00	30000	S/. 360,000.00	S/. 64,800.00	S/. 424,800.00	S/. 12.00	30000	S/. 360,000.00	S/. 64,800.00	S/. 424,800.00
MANO DE OBRA			S/. 30,000.00	S/. 0.00	S/. 30,000.00			S/. 30,000.00	S/. 0.00	S/. 30,000.00
COSTO DE M.O.D.	S/. 0.50	60,000	S/. 30,000.00	S/. 0.00	S/. 30,000.00	S/. 0.50	60,000	S/. 30,000.00	S/. 0.00	S/. 30,000.00
COSTOS INDIRECTOS DE FAB.			S/. 25,000.00	S/. 2,700.00	S/. 27,700.00			S/. 25,000.00	S/. 2,700.00	S/. 27,700.00
C.I.F. VARIABLE	S/. 0.25	60,000	S/. 15,000.00	S/. 2,700.00	S/. 17,700.00	S/. 0.25	60,000	S/. 15,000.00	S/. 2,700.00	S/. 17,700.00
C.I.F. FIJO			S/. 10,000.00	S/. 0.00	S/. 10,000.00			S/. 10,000.00	S/. 0.00	S/. 10,000.00
TOTAL COSTOS (A+B+C)			S/. 430,000.00	S/. 70,200.00	S/. 500,200.00			S/. 430,000.00	S/. 70,200.00	S/. 500,200.00

DETALLE	AÑO 3					TOTAL
	COSTO UNIT.	CANTIDAD	VALOR	IGV	PRECIO	
MATERIA PRIMA			S/. 375,000.00	S/. 67,500.00	S/. 442,500.00	S/. 1,327,500.00
Aniz (saco)	S/. 12.00	30000	S/. 360,000.00	S/. 64,800.00	S/. 424,800.00	S/. 1,274,400.00
MANO DE OBRA			S/. 30,000.00	S/. 0.00	S/. 30,000.00	S/. 90,000.00
COSTO DE M.O.D.	S/. 0.50	60,000	S/. 30,000.00	S/. 0.00	S/. 30,000.00	S/. 90,000.00
COSTOS INDIRECTOS DE FAB.			S/. 25,000.00	S/. 2,700.00	S/. 27,700.00	S/. 83,100.00
C.I.F. VARIABLE	S/. 0.25	60,000	S/. 15,000.00	S/. 2,700.00	S/. 17,700.00	S/. 53,100.00
C.I.F. FIJO			S/. 10,000.00	S/. 0.00	S/. 10,000.00	S/. 30,000.00
TOTAL COSTOS (A+B+C)			S/. 430,000.00	S/. 70,200.00	S/. 500,200.00	S/. 1,500,600.00

Fuente Elaboración Propia

Tabla 42

Presupuesto de gastos

PRESUPUESTO DE GASTOS										
DETALLE	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			TOTAL
	VALOR	IGV	PRECIO	VALOR	IGV	PRECIO	VALOR	IGV	PRECIO	
GASTOS ADMINIS	S/. 14,160.00	S/. 2,548.80	S/. 16,708.80	S/. 14,160.00	S/. 2,548.80	S/. 16,708.80	S/. 14,160.00	S/. 2,548.80	S/. 16,708.80	S/. 50,126.40
GASTOS DE VENTAS	S/. 48,500.00	S/. 630.00	S/. 49,130.00	S/. 48,500.00	S/. 630.00	S/. 49,130.00	S/. 48,750.00	S/. 630.00	S/. 49,380.00	S/. 147,640.00
GASTOS DE VENTAS	S/. 45,000.00		S/. 45,000.00	S/. 45,000.00		S/. 45,000.00	S/. 45,250.00		S/. 45,250.00	S/. 135,250.00
GASTOS DE VENTAS	S/. 3,500.00	S/. 630.00	S/. 4,130.00	S/. 3,500.00	S/. 630.00	S/. 4,130.00	S/. 3,500.00	S/. 630.00	S/. 4,130.00	S/. 12,390.00
TOTAL GASTOS	S/. 62,660.00	S/. 3,178.80	S/. 65,838.80	S/. 62,660.00	S/. 3,178.80	S/. 65,838.80	S/. 62,910.00	S/. 3,178.80	S/. 66,088.80	S/. 197,766.40

CUADRO DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO BANCARIO				
AÑO	CAPITAL	INTERES	AMORTIZ.	CUOTA
AÑO 1	S/. 276,094.00	S/. 41,414.10	S/. 69,023.50	S/. 110,437.60
AÑO 2	S/. 207,070.50	S/. 31,060.58	S/. 69,023.50	S/. 100,084.08
AÑO 3	S/. 138,047.00	S/. 20,707.05	S/. 69,023.50	S/. 89,730.55
AÑO 4	S/. 69,023.50	S/. 10,353.53	S/. 69,023.50	S/. 79,377.03
TOTAL		S/. 103,535.25	S/. 276,094.00	S/. 379,629.25

PRESUPUESTO DE LIQUIDACION DEL IGV				
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
IGV Ingresos	S/. 0.00	S/. 162,000.00	S/. 162,000.00	S/. 162,900.00
IGV Egresos	-S/. 23,905.44	-S/. 73,378.80	-S/. 73,378.80	-S/. 73,378.80
Liquidación IGV	-S/. 23,905.44	S/. 88,621.20	S/. 88,621.20	S/. 89,521.20
Crédito Fiscal	S/. 0.00	-S/. 23,905.44	S/. 0.00	S/. 0.00
Crédito Acumulado	-S/. 23,905.44	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Neto a Pagar	S/. 0.00	S/. 64,715.76	S/. 88,621.20	S/. 89,521.20

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO				
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TOTAL
VENTAS	S/. 900,000.00	S/. 900,000.00	S/. 905,000.00	S/. 2,705,000.00
(-) COSTO DE VENTAS	-S/. 430,000.00	-S/. 430,000.00	-S/. 430,000.00	-S/. 1,290,000.00
= UTILIDAD BRUTA	S/. 470,000.00	S/. 470,000.00	S/. 475,000.00	S/. 1,415,000.00
(-) GASTOS OPERATIVOS				
GASTOS ADMINIS	-S/. 14,160.00	-S/. 14,160.00	-S/. 14,160.00	-S/. 42,480.00
GASTOS DE VENTAS	-S/. 48,500.00	-S/. 48,500.00	-S/. 48,750.00	-S/. 145,750.00
DEPRECIACION Y AN	-S/. 13,280.80	-S/. 13,280.80	-S/. 13,280.80	-S/. 39,842.40
= UTILIDAD OPER	S/. 394,059.20	S/. 394,059.20	S/. 398,809.20	S/. 1,186,927.60
(-) GASTOS FINANCI	-S/. 41,414.10	-S/. 31,060.58	-S/. 20,707.05	-S/. 93,181.73
= Utilidad antes de	S/. 352,645.10	S/. 362,998.63	S/. 378,102.15	S/. 1,093,745.88
(-) IMPUESTO A LA R	-S/. 104,030.30	-S/. 107,084.59	-S/. 111,540.13	-S/. 322,655.03
= UTILIDAD NETA	S/. 248,614.80	S/. 255,914.03	S/. 266,562.02	S/. 771,090.84

Fuente Elaboración Propia

Tabla 43

Flujo de caja Van Tir

FLUJO DE CAJA	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	TOTAL
DETALLE					
ENTRADAS EFECTIVAS	-	849,600.00	1,062,000.00	1,066,720.00	2,978,320.00
VENTAS CONTADO	-	S/. 849,600.00	S/. 849,600.00	S/. 854,320.00	2,553,520.00
VENTAS CREDITO	-	-	S/. 212,400.00	S/. 212,400.00	-
SALIDAS DE EFECTIVO	-432,807.44	-734,784.86	-761,744.59	-767,350.13	-2,696,687.03
INVERSION ACTIVO	-S/. 156,713.44	-	-	-	-156,713.44
INVERSION INTANGIBLES	-	-	-	-	-
CAPITAL DE TRABAJO	-S/. 276,094.00	-	-	-	-276,094.00
COSTO DE PRODUCTOS	-	-S/. 500,200.00	-S/. 500,200.00	-S/. 500,200.00	-1,500,600.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-	-S/. 16,708.80	-S/. 16,708.80	-S/. 16,708.80	-50,126.40
GASTOS VENTAS	-	-S/. 49,130.00	-S/. 49,130.00	-S/. 49,380.00	-147,640.00
PAGO DE IGTV	-	-S/. 64,715.76	-S/. 88,621.20	-S/. 89,521.20	-242,858.16
PAGO DE IMP. RENTA	-	-S/. 104,030.30	-S/. 107,084.59	-S/. 111,540.13	-322,655.03
FLUJO DE CAJA EFECTIVO	-432,807.44	114,815.14	300,255.41	299,369.87	281,632.97
FINANCIAMIENTO					
PRESTAMO	S/. 276,094.00	-	-	-	276,094.00
AMORTIZACION	-	-S/. 69,023.50	-S/. 69,023.50	-S/. 69,023.50	-207,070.50
INTERESES	-	-S/. 41,414.10	-S/. 31,060.58	-S/. 20,707.05	-93,181.73
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-156,713.44	4,377.54	200,171.33	209,639.32	257,474.74
SALDO INICIAL DE EFECTIVO	-	-	4,377.54	204,548.87	-
SALDO FINAL DE EFECTIVO	-	4,377.54	204,548.87	414,188.18	414,188.18
BALANCE GENERAL					
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
EFFECTIVO Y EQUIV.	414,188.18				
CAPITAL DE TRABAJO	276,094.00				
CUENTAS POR COBRAR	S/. 213,580.00				
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	903,862.18				
ACTIVO NO CORRIENTE					
ACTIVO FIJO	S/. 113,808.00				
(-) DEPREC. ACUM.	-S/. 34,142.40				
INTANGIBLES	S/. 19,000.00				
(-) AMORTIZAC. ACUM.	-S/. 5,700.00				
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/. 92,965.60				
TOTAL ACTIVO	996,827.78				
PASIVO					
IMPUESTOS POR PAGAR					-
PRESTAMO POR PAGAR					S/. 69,023.50
TOTAL PASIVO					69,023.50
PATRIMONIO					
CAPITAL					156,713.44
RESULTADO ACUMULADO					S/. 771,090.84
TOTAL PATRIMONIO					927,804.28
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO					996,827.78
COK	20.00%				
VAN FINANCIERO	107,261.42				
TIR FINANCIERO	48.91%				
TASA DE INTERES	15.00%				
WACC	13.99%				
VAN ECONOMICO	101,137.08				
TIR ECONOMICO	25.60%				

Fuente Elaboración Propia

CONCLUSIONES

el comercio de la exportación de filtrante de anís orgánico es claro que el Perú se beneficia cuando se considera la logística internacional como la columna vertebral de la gestión logística internacional utilizada en el comercio transfronterizo. Handabaka y Marulanda (1994) plantean que una adecuada gestión logística es fundamental para que las actividades económicas de las empresas y países que forman parte del proceso exportador equilibren la balanza comercial global.

Las estrategias de optimización surgen del uso de recursos económicos y materiales para garantizar que el sistema económico y sus derivados puedan sostenerse en una situación adversa, es parte de la resiliencia de la cadena de suministro que se recupera con amortiguación en el período posterior a la pandemia de COVID-19, ya que las empresas y los países optimizan sus estrategias para hacer frente a tales situaciones durante períodos de crecimiento como los ya anticipados. Siguiendo esta línea de pensamiento, aplicar una estrategia de optimización al proceso de exportación al mercado norteamericano.

En este sentido, el pleno uso de la gestión de la cadena logística está directamente relacionado con las ventajas que ya ha demostrado David Ricardo (2010) en su teoría de la ventaja comparativa, si los arreglos socioeconómicos (características de la política del paisaje, estructura del paisaje organizacional sector privado y producto intereses externos a la demanda), materiales (recursos proporcionados por el estado y disponibles para los empresarios) e instituciones (el papel de las personas públicas en el proceso de la exportación de filtrante de anís orgánico, revelará. que las directrices permitirán que las exportaciones del país sean lo

suficientemente rentables en relación con el comercio exterior del producto y pueden aumentar.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

BCRP. (2022). *Banco Central de Reserva del Perú*. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Transparencia/Notas-Informativas/2022/nota-informativa-2022-03-17.pdf>

FAO. (2012). *Producción Orgánica de Cultivos Andinos (Manual Técnico)*.

Financial Food. (28 de 01 de 2020). *Las infusiones Helps estrenan un envase más sostenible*. Obtenido de <https://financialfood.es/las-infusiones-helps-estrenan-un-nuevo-envase-mas-sostenible/>

INTA. (2021). *Calidad de semilla en Comino (Cuminum cyminum L.) y Anís (Pimpinella anisum L.)*. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.

Manrique, M. A., Teves, J., Taco, A. M., & Flores, J. A. (2019). Gestión de cadena de suministro: una mirada desde la perspectiva teórica. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24(88), 1136-1146.

MINCETUR. (2010). *GUÍA DE REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS PARA EXPORTAR ALIMENTOS A LOS ESTADOS UNIDOS*. Lima: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

MINSAL. (2022). Medicamentos Herbarios Tradicionales. *MHT*, 19-22.

Mondragón, V. (abril de 2019). www.diariodelexportador.com/. Obtenido de La ficha técnica: Definición, contenido y modelos: <https://www.diariodelexportador.com/2018/05/la-ficha-tecnica-definicion-contenido-y.html#>

Paredes, L. R. (2022). Desarrollo económico productivo del distrito de Curahuasi - provincia Abancay - región Apurímac. *Tesis*. Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, Cusco.

Paredes, L. R. (2022). Desarrollo económico productivo del distrito de Curahuasi - provincia Abancay - región Apurímac. *Tesis*. Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, Cusco.

PromPerú. (2015). *Guía de Requisitos de Acceso de Alimentos a los Estados Unidos*.

Suarez Ayala, P. (2021). *Sector Alimentos en Estados Unidos*. Lima: MINCETUR.