



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE ACEITE DE SACHA INCHI A
ESTADOS UNIDOS”**

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

PRESENTADO POR

Bach. TORRES ORELLANA RONALD
(ORCID:0000-0001-5818-7232)

ASESOR

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

HUANCAYO – PERÚ

2023

DEDICATORIA:

Dedico la presente investigación a mi esposa Mayra Milagros Acevedo, por ser una persona influyente en mi vida, a mi hija Valera Fernanda, porque ella me dio un motivo por quien caminar milla extra, pero también no podía dejar de mencionar a mi linda institución “Policía Nacional del Perú” que gracias a esta linda institución logré acabar mis estudios Universitarios y al divino creador porque me guía y me da sabiduría.

AGRADECIMIENTO:

La presente investigación es fruto de un gran sacrificio, pero, sobre todo, del gran apoyo incondicional de personas importantes que aportaron con información para realizar el “PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE ACEITE DE SACHA INCHI A ESTADOS UNIDOS” y agradezco a Dios por darme sabiduría, inteligencia, empatía, son fortalezas que dan sentido a mi vida.

Gracias a mi esposa, por estar siempre conmigo a lo largo de este viaje de lograr mi meta, y obtener el título de Lic. En Administración y negocios internacionales y por dar dirección de éxito en mi vida, sobre todo un gran ejemplo de constancia, emprendimiento, voluntad de superación. Por motivarme cada día a ser una mejor persona para poder ser un buen profesional.

Gracias a mi hijita Valeria Fernanda, porque ha sido el motor para seguir adelante en este viaje largo de mis estudios universitarios, en cada dificultad de los pasos, siempre lo hecho pensando en ella, porque mi éxito es su futuro de ella también.

Finalmente, agradezco de todo corazón a mi linda institución “Policía Nacional del Perú” que gracias a esta linda institución logré acabar mis estudios Universitarios, a mis compañeros colegas, a los amigos, que me apoyaron y brindaron palabras de aliento para motivarme a concluir mis estudios que cambiara mi vida.

INTRODUCCION

La presente investigación está motivada como una siembra alternativa a la producción del café en el distrito de Pangoa, ya que en el año 2013, la producción del café fue severamente afectada por la propagación de la roya, los caficultores estuvieron devastadas por este problema de la roya afectando a la vez en su economía familiar, hasta la actualidad ninguna institución del estado se ha puesto el hombro al problema, dejando desamparado a los agricultores cafetaleros, sin una alternativa comercial para sacar adelante su familia.

Esta situación ocasionó un desequilibrio en las cooperativas locales y pérdidas significativas de dinero es donde nace la idea de la exportación aceite de sachá inchi como una alternativa de solución, actualmente, ninguna de las cooperativas del distrito de Pangoa exporta aceite de sachá inchi, es por eso queremos incentivar la exportación del producto a través de la Cooperativa Agraria Sangareni.

Para resolver los problemas de la pobreza y el cambio climático, la producción de sachá inchi ofrece una alternativa al uso de cultivos ilegales (Muñoz, 2019)). Los ácidos grasos omega-3 y los antioxidantes abundan en el sachá inchi, que es muy apreciado por su uso en cosmética. Entre enero y Julio, Taiwán buscó sachá inchi por valor de 691.621 dólares (42%), y Malasia quería 467.340 dólares (28%). (convencionales y ecológicos). Mientras Malasia, España y Alemania aumentaron sus pedidos un 144%, 224% y 499%, respectivamente, Estados Unidos, República Checa, Australia, Canadá, Nueva Zelanda y México, Taiwán los redujo un -25%. (ADEX, 2022).

RESUMEN

El trabajo de exportación denominado “Proyecto de exportación de aceite de sachá inchi a Estados Unidos” el trabajo tuvo como objetivo el análisis para determinar la exportación de aceite de sachá inchi al país de Estados Unidos específicamente a la ciudad de New York, asimismo analizó el macro y micro entorno en cuanto a las condiciones económicas de los Estados Unidos, del mismo modo se ha desarrollado un análisis técnico operativo para el desarrollo del proyecto en se tomó en cuenta la elección del empaque, el embalaje, la unitarización y la contenedorización del producto, se tomó en cuenta a los proveedores que formarán parte de la organización como socios estratégicos, los cuales fueron evaluados en cuanto a calidad, precio, confianza y certificaciones; del mismo modo se tomó en cuenta el proceso de exportación y los requisitos que necesita la organización para poder desarrollar todo el proceso, el proyecto financieramente podemos decir que existe una gran rentabilidad para dicho proyecto ya que se halló un valor del VAN económico, que para este proyecto es de S/. 704,813.86 soles, lo que indica que los flujos económicos de los periodos futuros traídos al periodo cero superan a la inversión inicial en ese monto, y por ser mayor a cero indican que el proyecto es viable, y la TIR de 196%, es mayor al costo de oportunidad que es el costo de capital del inversionista, por lo que la rentabilidad generada por el proyecto supera en gran medida al costo del capital, determinando la viabilidad de la inversión.

INDICE

PORTADA	
DEDICATORIA:.....	ii
AGRADECIMIENTO:.....	iii
INTRODUCCION	iv
RESUMEN	v
INDICE	vi
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
CAPITULO I PRODUCTO A EXPORTAR.....	13
1.1. Ficha técnica del producto	25
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	26
1.3. Flujograma Del Proceso Productivo Del Aceite De Sacha Inchi	26
CAPITULO II APROVISIONAMIENTO.....	31
2.1. Proveedores potenciales.....	32
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	36
2.3. Control de calidad	41
2.4. Costos de fabricación y/o adquisición	47
CAPITULO III ALMACENAMIENTO.....	50
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	51
3.2. Lay-Out del almacén	52
3.3. Equipamiento del Almacén	53
3.4. Costo fijo del almacén.....	56
CAPITULO IV ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	58
4.1. Modelos de etiquetas / rotulado del producto.....	59
4.2. Normas Técnicas Aplicables Normas de Perú para la Exportación	68
4.3. Proceso de rotulado	71
4.4. Tiempos y Costos del proceso de rotulado	73
CAPITULO V EMPAQUE	75
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado	76
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	78

5.3. Proceso de empaque	78
5.4. Tiempos y costos del proceso de empackado	80
CAPITULO VI EMBALAJE	81
6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado:.....	82
6.2. Proceso de embalaje	85
6.3. Tiempos y costos del proceso de embalado	86
CAPITULO VII UNITARIZACIÓN	87
7.1. Ficha técnica de pallet seleccionada:	88
7.2. Criterios usados para la selección del pallet:	89
7.3. Proceso de paletización:	91
7.4. Plano de estiba del pallet:	92
7.5. Tiempo y costos del proceso de paletización:.....	92
CAPITULO VIII CONTENEDORIZACIÓN	95
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado:	96
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor:.....	98
8.3. Proceso de contenedorización:	99
8.4. Plano de estiba del contenedor:	100
8.5. Tiempo y costos del proceso del contenedor:.....	100
CAPITULO IX TRANSPORTE	101
9.1. Proveedores del transporte interno:.....	102
9.2. Costo de transporte interno.....	104
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional	104
9.4. Cotización de flete marítimo:.....	106
CAPITULO X SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	107
10.1. Agentes de aduana	108
10.2. Costos de agenciamiento.....	110
10.3. Aseguradoras.....	111
10.4. Póliza de seguros.....	111
10.5. Depósitos temporales	112
CAPITULO XI SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	114
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana 115	
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.	118
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	120
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con	

costos y tiempos)	122
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial	124
11.6. Datos de proveedores de servicio logístico en el país destino.....	127
CAPITULO XII DISTRIBUCIÓN	129
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	130
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e- mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	130
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	133
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	134
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	135
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	136
CAPITULO XIII MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	138
CAPITULO XIV EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERO	143
14.1. Costo de Oportunidad de capital.....	¡Error! Marcador no definido.
14.2. Valor actual neto	145
14.3. Tasa interna de Retorno	146
CONCLUSIONES.....	152
BIBLIOGRAFÍA	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Importaciones de aceites por país	22
Tabla 2	Importaciones de aceites por país	23
Tabla 3	Destino de las exportaciones peruanas de aceite de sachá inchi, 2017	23
Tabla 4	Ficha técnica del producto	25
Tabla 5	Clasificación arancelaria	26
Tabla 6	Proveedores de materia prima de sachá inchi	33
Tabla 7	Matriz de evaluación de proveedores de materia prima	34
Tabla 8	Proveedor de empaques y envases.....	35
Tabla 9	Valoración para la aprobación de proveedores de empaque.....	36
Tabla 10	Proveedores de rotulado y etiquetado	37
Tabla 11	Valoración para la aprobación de proveedores de etiquetado y rotulado	38
Tabla 12	Proveedores de pallets	39
Tabla 13	Valoración para la aprobación de proveedores de pallets	40
Tabla 14	Presupuesto de Producción Proyectado	47
Tabla 15	Presupuesto de Materia Prima e Insumos Proyectado	48
Tabla 16	Presupuesto de costos de fabricación	48
Tabla 17	Presupuesto de costo de producción	49
Tabla 18	Presupuesto de Ventas Proyectado.....	49
Tabla 19	Equipamiento de almacén.....	54
Tabla 20	Equipamiento del Almacén	56
Tabla 21	Implementos de seguridad para el personal	57
Tabla 22	Costo de almacén	57
Tabla 23	Tiempos y costos de rotulado	73
Tabla 24	Datos referenciales del empaque	77
Tabla 25	Proceso de empacado	79
Tabla 26	Información del proceso.....	80
Tabla 27	Datos informáticos del embalaje	84
Tabla 28	Proceso de embalaje	85
Tabla 29	Información del proceso.....	86
Tabla 30	Características de los pallets	89

Tabla 31	Proceso del paletizado.....	91
Tabla 32	Información del proceso.....	92
Tabla 33	Ficha técnica del contenedor	96
Tabla 34	Proceso del contenedor	99
Tabla 35	Información del proceso.....	100
Tabla 36	Empresas de servicio de transporte.....	102
Tabla 37	Gastos logísticos.....	104
Tabla 38	Empresas de servicio de transporte.....	104
Tabla 39	Detalle de costo por buque	106
Tabla 40	Logo de agente	108
Tabla 41	Logo de agente	109
Tabla 42	Logo de agente	110
Tabla 43	Empresas de seguro.....	111
Tabla 44	Empresas MAPFRE.....	111
Tabla 45	Secuencia comercial proveedor – consumidor Identificación del canal de distribución.	131
Tabla 46	Puntos de venta del producto	133
Tabla 47	Costos de exportación anual.....	139
Tabla 48	Inversión tangible.....	139
Tabla 49	Inversión intangible	140
Tabla 50	Capital de trabajo.....	142
Tabla 51	Inversión	142
Tabla 52	Financiamiento.....	144
Tabla 53	Cronograma de deuda	145
Tabla 54	Estado de Resultados.....	147
Tabla 55	Flujo de Caja.....	149
Tabla 56	WACC	150
Tabla 57	Evaluación económica y Financiera del proyecto	151

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Planta del sachá inchi	14
Figura 2	Principales mercados de exportación.....	20
Figura 3	Principales países importadores de «Demás aceites y grasas vegetales», 2016	21
Figura 4	Propiedades del sachá inchi.....	24
Figura 5	Flujograma de producción	27
Figura 6	Flujograma del proceso de aceite de sachá inchi.....	28
Figura 7	Propiedades del sachá inchi.....	30
Figura 8	Entidades sanitarias de inocuidad en el Perú.....	46
Figura 9	Lay-out de del almacén	53
Figura 10	Diseños según departamento de salud EEUU	62
Figura 11	Contiene recomendaciones no vinculantes departamento de salud EEUU	63
Figura 12	indicaciones del fabricante departamento de salud EEUU.....	64
Figura 13	Diseño del logo de la marca	64
Figura 14	Diseño de la etiqueta.....	66
Figura 15	Diseño de la etiqueta reverso.....	67
Figura 16	Flujograma del proceso de rotulado	71
Figura 17	Plano de estiba del contenedor	92
Figura 18	Información del container	100
Figura 19	Logo de empresa	102
Figura 20	Logo de empresa	103
Figura 21	Logo de empresa	105
Figura 22	Logo de empresa	105
Figura 23	Logo empresa	112
Figura 24	Logo empresa	113
Figura 25	Mapa de Puertos en Perú.....	117
Figura 26	Mapa de origen y destino	117
Figura 27	Puerto del callao.....	119
Figura 28	Puerto de New York	120

Figura 29 Proceso de importación y nacionalización en estados unidos.....	123
Figura 30 Los proveedores de servicio logístico en el país de destino	128
Figura 31 Secuencia comercial proveedor – consumidor.....	130
Figura 32 Incoterms Fob	131
Figura 33 Puntos de venta del producto.....	136

CAPITULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

(Daniels & Radebaugh, 2010) con el título Negocios internacionales, “La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas que se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de ventas.” (p.714)

Figura 1

Planta del sacha inchi



Nota. Tomado de herbazest.com

Se piensa que la planta de sacha inchi (*Plukenetia volubilis*) fue domesticada en América del Sur mucho antes de los primeros registros históricos. Desde la antigüedad, la semilla de sacha inchi ha sido altamente valorada por sus propiedades medicinales y nutricionales. Sin embargo, no fue hasta hace poco que los notables beneficios del sacha inchi comenzaron a ganar reconocimiento a nivel mundial, gracias a que la ciencia ha comenzado a revelar sus secretos. Conozca más sobre este superalimento de la Amazonía.

Sacha inchi en humanos, la oferta y promoción del aceite de sacha inchi en el mercado nacional es relativamente mínima, pues solo el 2% de la producción se destina al uso doméstico y el 98% restante se comercializa en el mercado externo, según Pro (Found, 2014) reportado afirma que solo el 29% de sanmartinenses consume aceite de sacha inchi a nivel nacional y el 71% restante no lo hace. Esto lo atribuye a la falta de

estrategias comerciales para incrementar la promoción del consumo y al reducido número de empresas dedicadas a la comercialización dado que la mayor parte de la producción de sachá inchi se da en la Amazonía peruana. Por ello, el producto necesario para su elaboración es extremadamente caro y escaso; es producido principalmente por pequeños empresarios conscientes de sus ventajas, y se vende como maní tostado en frascos de 250 ml. Debido a su producción mínima, se vende en sitios web a precios muy caros. El mismo autor también opina que la baja demanda interna se debe a la falta de cultura de la población respecto al consumo de productos saludables, así como a los escasos esfuerzos de marketing de las empresas para promover el consumo, en el que también podrían incidir los elevados impuestos ya que, a diferencia de las exportaciones, no se paga por aranceles.

Origen del producto

(Granados, 2012) “Cuando se analizan las disposiciones normativas internacionales que regulan la protección del origen, se pone de manifiesto que los artículos a los que se concede esta certificación poseen características únicas inherentes a su lugar de origen. Debido a estas cualidades únicas del producto, que lo diferencian de sus competidores y justifican su protección frente a una posible competencia desleal, goza de una posición privilegiada en el mercado.”

Según el INIA y Valle, C.R., se encuentra dispersa por toda Centroamérica y Perú en el continente americano, se encuentra en estado silvestre en Madre de Dios, San Martín

(cuenca del Huallaga hasta Yurimaguas), el Alto Mayo, Bajo Mayo, Valle de Sisa, y los alrededores de Lamas Sihuas, Huanuco, Oxapampa, Junín, Rodríguez de Mendoza, la cuenca del Ucayali (Pucallpa, Contamana y Requena), la cuenca del Putumayo Es una planta de la Amazonía peruana que era conocida por los lugareños hace entre 3.000 y 5.000 años. La cerámica descubierta en las tumbas (Mochica-Chim huacos) aporta pruebas de su uso en las culturas preincaicas. El fruto y la planta trepadora del Sacha Inchi, que habría sido transportada al Antisuyo (selva) durante el Imperio Incaico, están representados también en huacos fitomorfos de la costa Peruana.

Descripción del producto

La American Marketing Association (A.M.A.), define el término producto, como "un conjunto de atributos (características, funciones, beneficios y usos) que le dan la capacidad para ser intercambiado o usado. Usualmente, es una combinación de aspectos tangibles e intangibles. Así, un producto puede ser una idea, una entidad física (un bien), un servicio o cualquier combinación de los tres. El producto existe para propósitos de intercambio y para la satisfacción de objetivos individuales y de la organización"

(INDECOPI, 2019) el sachá inchi es la mejor fuente natural de aceite del mundo, superando en calidad a todas las demás semillas oleaginosas. Es un gran

recurso para la producción de alimentos y su industrialización en productos derivados, ya que se utiliza para la fabricación de aceites, tiene el nivel más alto de aceite omega insaturado (92%), reduce el colesterol, y la harina incluye una alta proporción de proteínas y vitaminas A, D y E. Más del 48% de los ácidos grasos omega 3, 36% de los ácidos grasos omega 6 y 8% de los ácidos grasos omega 9 están presentes en el aceite de sachá inchi. Las vitaminas A y E, antioxidantes, están presentes.

Para (HerbaZest, 2023) Sachá inchi, Propiedades medicinales la cuales describe La mayoría de los beneficios del sachá inchi se derivan de su contenido rico en nutrientes. La investigación científica ha demostrado que las semillas de sachá inchi están cargadas de fibra dietética y aminoácidos esenciales, y deben considerarse como una fuente importante de fitoquímicos que promueven la salud.

En las semillas de sachá inchi se encuentran los nueve aminoácidos esenciales (histidina, isoleucina, leucina, lisina, metionina, fenilalanina, treonina, triptófano y valina) que el organismo transforma en proteínas y utiliza para el crecimiento muscular y los procesos metabólicos. En comparación con la chía y la quinoa, el nivel de proteínas del polvo o la harina de sachá inchi es sustancialmente mayor: 4,5 gramos por 15 g (una cucharada sopera). En estos datos se utiliza como norma el valor diario recomendado (VD) para adultos, que es de 50 gramos

Por otro lado, el aceite de sachá inchi contiene 47% VD de omega-3, solo superado por el aceite de linaza, que proporciona 57% VD, y se considera la mejor fuente vegetal de ácido alfa-linolénico (ALA). Sin embargo, la ingesta diaria

recomendada de omega-3 es de 1.5 gramos para adultos sanos, y una cucharada de aceite de sachá inchi excede en gran medida esa cantidad.

Además, el también llamado maní inca proporciona pequeñas cantidades de algunos minerales esenciales, como calcio y hierro, ambos necesarios para promover la salud de los huesos y para la producción de glóbulos rojos.

Además, los estudios realizados en Perú revelaron que la comercialización del producto en mercados extranjeros representaba una fantástica perspectiva de exportación. Chirinos, Adachi, Calderón, Daz, Larrea, Mucha y Roque lo descubrieron en 2009 tras realizar un análisis exhaustivo del potencial del producto introduciéndolo en un mercado extranjero. Estados Unidos es el segundo mercado en consumo de aceites comestibles, según un análisis de la demanda de aceite. Los consumidores estadounidenses son cada vez más conscientes de la necesidad de llevar una dieta sana. En el caso concreto de Nueva York, el público gourmet consume muchos aceites comestibles de alta calidad, lo que hace que este mercado sea especialmente atractivo para la llegada del aceite de sachá inchi. (Chirinos, 2009)

Producción en el Perú

Según datos del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) correspondientes a 2007, la región nororiental del país -principalmente los departamentos de Ucayali, Loreto y San Martín- es donde se produce todo el sacha inchi. (BCRP, 2008)

En un área sembrada de 220 hectáreas (0,2% del área total sembrada), el sacha inchi produjo 2406 toneladas (0,1% de la producción total). Es importante señalar que las iniciativas del Gobierno Regional de Loreto son las principales responsables del incremento de la superficie sembrada de esta producción. El cuadro 2.2 muestra que si bien los precios de la yuca, el arroz y la palma aceitera subieron en 2007, los del plátano y la caña de azúcar bajaron con respecto al año anterior. El sacha inchi, por ejemplo, experimentó una subida media de precios del 43% en 2019 con respecto al año anterior. Por último, es importante señalar que el sacha inchi ya se cultiva en lugares como Jaén, San Ignacio, Bagua, Santa Cruz, Cutervo y en la sierra de la provincia de Utcubamba, donde los agricultores utilizan este cultivo como sustituto de la hoja de coca, según información proporcionada por la ingeniera Guadalupe Canales, representante de la empresa Agroindustrias Amazónicas (AA). En general, calcula que hay más de 1.800 hectáreas en producción y que en estas regiones hay alrededor de 1.500 agricultores interesados en este cultivo. Sin embargo, estos datos aún no figuran en las estadísticas oficiales del país.

Demanda mundial

En los últimos tres años, ha habido una tendencia mundial hacia un mayor uso

de aceite vegetal. El valor total de las importaciones mundiales en 2006 fue de 824 millones de dólares, un 73% más que en 2013.

Como se puede observar, Estados Unidos, que alcanzó el 12% de estas importaciones en 2016, es uno de los mayores importadores, representando el 40% de todas las importaciones mundiales.

Figura 2
Principales mercados de exportación

Mercado	%Var 14- 13	%Part. 14	FOB- 14 (miles US\$)
Estados Unidos	26%	84%	455.47
Japón	6%	8%	40.87
Canadá	-83%	4%	19.44
Corea del Sur	--	2%	12.24
Alemania	--	1%	6.32
Suiza	--	1%	3.50
Italia	--	0%	2.43
Costa Rica	--	0%	2.25
Francia	--	0%	1.40
Otros Países (3)	--	0%	0.61

Nota: Asociación de exportadores ADEX 2017

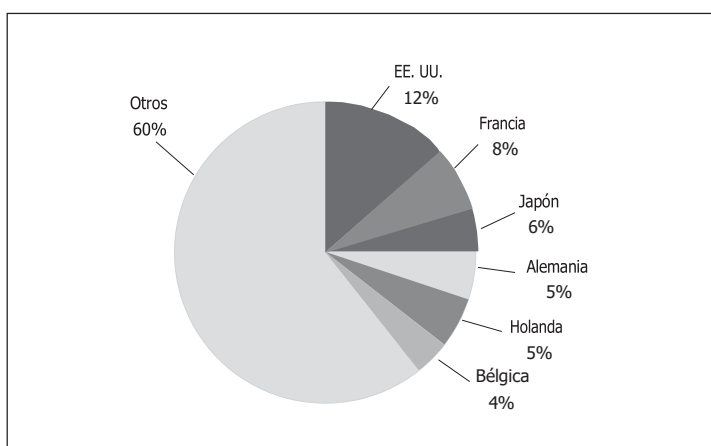
En el mundo, la tendencia de consumo de aceites vegetales se ha incrementado en los últimos tres años. Para el año 2006, las importaciones mundiales alcanzaron la cifra de 824 millones de dólares, lo que representó un

crecimiento de 73% respecto del año 2013.

Los principales importadores representan 40% del total de las importaciones mundiales y entre ellos figura Estados Unidos, país que en el año 2016 llegaba a 12% de estas importaciones, como se aprecia.

Figura 3

Principales países importadores de «Demás aceites y grasas vegetales», 2016



Nota: Asociación de exportadores ADEX 2017

En el cuadro se muestra los principales países importadores de aceites que tienen características similares y/o usos que el aceite de sachá inchi. Nuevamente, Estados Unidos destaca como el país con mayor valor importado para esta clase de aceites, seguido de Francia, Japón y Alemania.

Tabla 1
Importaciones de aceites por país

Importadores	De pescado	Oliva virgen	Soya	Canola	Total
Estados Unidos	45 127	858 318	7 364	308 133	1 218 942
Francia	26 665	362 450	61 011	115 392	565 518
Japón	45 389	157 604	49 492	46 331	298 816
Alemania	18 792	201 343	62 250	314 850	597 235

Nota: Food and Agriculture Organization (FAO).

Exportaciones peruanas

El cuadro siguiente muestra el aumento de las exportaciones peruanas durante los tres años anteriores, que fue del 417%. Si este patrón se mantiene, no habrá suficiente semilla de sachá inchi producida en el país para satisfacer la demanda del mercado internacional. La mayor comprensión mundial de los beneficios del aceite de sachá inchi para la alimentación es la razón principal de esta expansión.

Tabla 2*Importaciones de aceites por país*

Exportaciones	2014	2015	2016	2017	Crecimiento promedio entre 2004 y 2007
FOB (dólares)	3 292	25 007	105 081	391 357	
Variación (%)		660	320	272	417
Peso neto (kg)	414	2 638	9 719	30 848	
Variación (%)		537	268	217	341
Valor promedio (kg)	7,94	9,48	10,81	12,69	
Variación (%)		19	14	17	17

Nota: SUNAT (2017).

El número de países de destino también se ha incrementado, pues se ha pasado de 414 toneladas de exportación concentradas en un solo país de destino en el año 2004 a 30 848 toneladas dirigidas a 17 países de destino en el año 2016.

Tabla 3*Destino de las exportaciones peruanas de aceite de sachu inchi, 2017*

País de destino	Valor FOB (dólares)	Participación (%)	Peso neto (kg)	Precio promedio (dólares/kg)
Estados Unidos	231 629	59,2	14 248	16,3
Canadá	31 339	8,0	3 467	9,0
Francia	26 538	6,8	2 688	9,9
Japón	23 052	5,9	2 222	10,4
Corea	21 060	5,4	3 667	5,7
México	17 700	4,5	1 300	13,6
España	13 756	3,5	685	20,1
China	11 794	3,0	1 090	10,8
Alemania	3 023	0,8	251	12,0
Italia	2 784	0,7	288	9,7
Austria	2 603	0,7	190	13,7
Aruba	2 546	0,7	312	8,2
Países Bajos	1 581	0,4	187	8,5
Antillas Holandesas	1 083	0,3	102	10,6
Suiza	748	0,2	140	5,3
República Checa	100	0,0	10	10,0
Nueva Zelanda	21	0,0	1	21,0
Total	391 357	100,0	30 848	12,7

Nota: SUNAT (2017).

Figura 4
Propiedades del sachá inchi



Nota: Tomado de herbazest.com

1.1. Ficha técnica del producto

Tabla 4

Ficha técnica del producto

FICHA TÉCNICA DE ACEITE DE SACHA INCHI				RUC: 20601591660 INNOVA AYLLU PERÚ SAC GERENTE GENERAL RONALD TORRES ORELLANA	
Lugar de origen	Correo electrónico	Sitio web	Teléfono de contacto		
Pangoa- Perú	Ronaldto97@gmail.com	www.innovaylluperu	996666394		
NOMBRE DEL PRODUCTO	ACEITE DE SACHA INCHI				
PROVEEDORES	AGROINDUSTRIAS OSHO S.A.C.	RUC	20393333171		
S	AMAZON HEALTH PRODUCTS S.A..C	RUC	20492997294		
DESCRIPCIÓN FÍSICA DEL PRODUCTO	Es uno de los aceites vegetales con mayor contenido en Omega 3, Omega 6, y omega 9. familias de ácidos grasos protectores que promueven el llamado buen colesterol, lo que le confiere un alto valor nutricional	UNIDAD 250ML	CAJAS DE 12 UNIDADES		
					
Ingredientes principales	Almendra de sacha inchi	Registro sanitario			
Nombre científico:	Plukenetia volubilis.	Zonas de producción	Amazonas, San Martín, Junín Ayacucho y Huánuco		
Información nutricional	el aceite de sacha inchi contiene 47% VD de omega-3, solo superado por el aceite de linaza, que proporciona 57% VD, y se considera la mejor fuente vegetal de ácido alfa-linolénico (ALA). Sin embargo, la ingesta diaria recomendada de omega-3 es de 1.5 gramos para adultos sanos, y una cucharada de aceite de sacha inchi excede en gran medida esa cantidad, además minerales esenciales, como calcio y hierro, ambos necesarios para promover la salud de los huesos y para la producción de glóbulos rojos				
Partida arancelaria de país de origen	PERÚ	1515.90.00.90	Partida arancelaria de país de destino	EE.EE	1515.90.80.90
	Descripción		Descripción		
	Los demás aceites vegetales fijos, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente		Other fixed vegetable fats and oils (including jojoba oil) and their fractions, whether or not refined, but not chemically modified:		
	-- Otros		-- Others		

Nota. Elaboración propia

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Según el (MEF, 2022) consiste en atribuir a cada producto (sujeto al comercio internacional) un código numérico de diez cifras (denominado subpartida nacional) que lo distingue en función de sus características y utilizando las Reglas Generales de Interpretación de la Nomenclatura. El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, cuyo objetivo es proporcionar un sistema numérico y lingüístico uniforme, controla la categorización arancelaria. La subpartida nacional de los artículos se establece con el fin de calcular los impuestos adeudados por su nacionalización, establecer los requisitos de importación o exportación, en su caso, y determinar si pueden acogerse a alguna ventaja fiscal o arancelaria.

Tabla 5
Clasificación arancelaria

N°	Partida	Descripción
01	1515.90.00.90	Los demás aceites vegetales fijos, y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente -- Otros

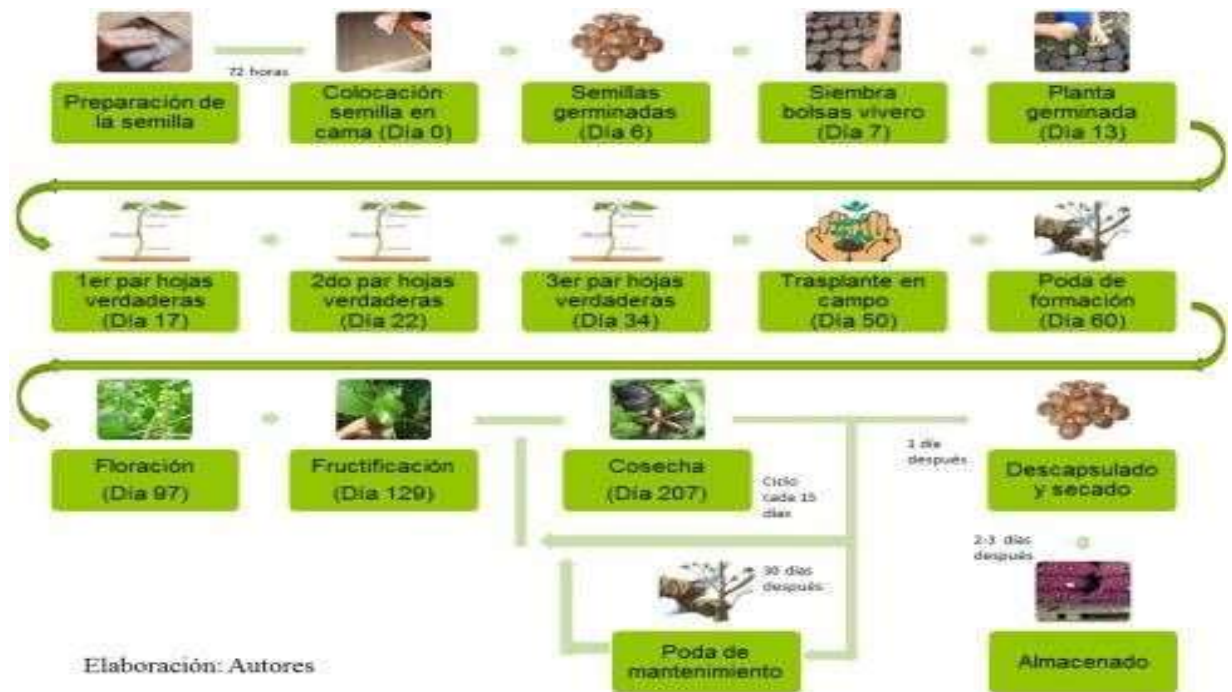
Nota: fuente SIICEX

1.3. FLUJOGRAMA DEL PROCESO PRODUCTIVO DEL ACEITE DE SACHA INCHI

“Los diagramas de flujo comúnmente llamados flujogramas son cualquier representación gráfica de actividades que son implementadas

dentro de gráficos entrelazados por flechas que siguen una secuencia”
(Alban, Vizcaino, & Tinajero, 2017)

Figura 5
Flujograma de producción

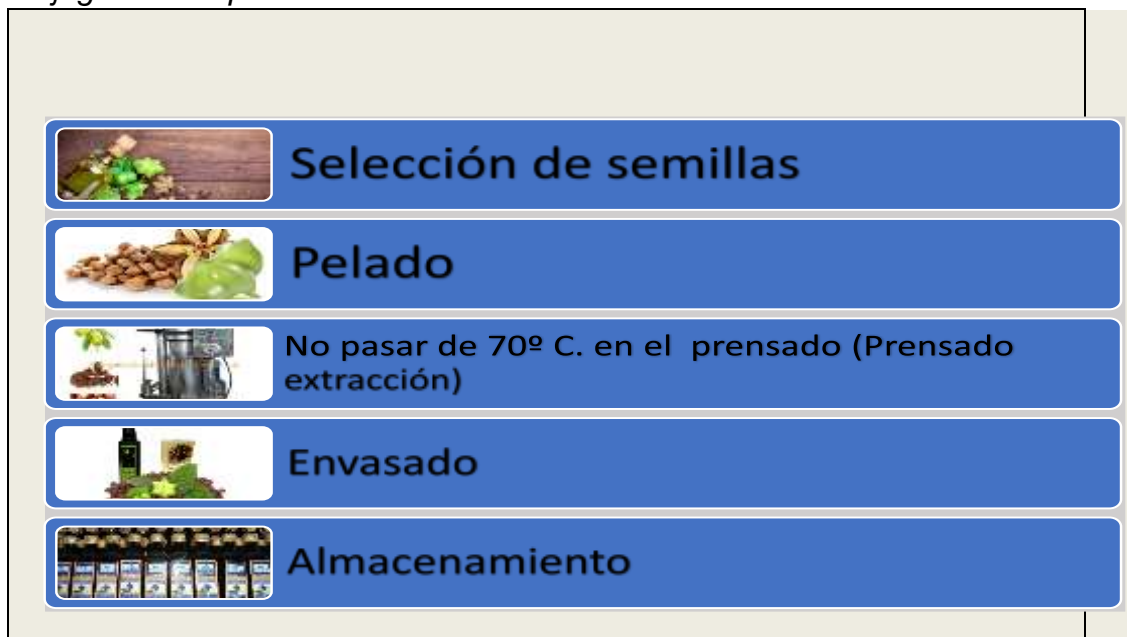


Nota: Tomado de Manual de producción de sachá inchi para el biocomercio y la agroforestería sostenible.

FLUJO RECOMENDADO DEL PROCESO PRODUCTIVO PARA OBTENER ACEITE DE SACHA INCHI

Utilizando una prensa en frío, se produce el aceite de sachá inchi. Como el Sachá Inchi es una planta oleaginosa, el aceite se produce dentro de la semilla. Como resultado, cuando el aceite se prensa en frío, conserva todas sus propiedades biológicas de cuando estaba en su recipiente original: la semilla de Sachá Inchi. El aceite mantiene el sabor suave de la semilla de la que se deriva porque es prensado manual y mecánicamente (eliminando completamente el uso de calor) y filtrado naturalmente sin ningún tratamiento químico ni operación o tratamiento de refinería.

Figura 6
Flujograma del proceso de aceite de sachá inchi



Nota. Elaboración propia.

- **Acopiador**

Sera el encargado de recolectar las semillas de sachá inchi seleccionadas las de mejor calidad.

- **Prensado**

Prensado de las semillas previamente seleccionadas con la finalidad de extraer la fuente de aceite de las mismas semillas las cuales son frescas y controladas mediante sistemas de control.

- **Filtrado del aceite**

En esta etapa se filtra el aceite mediante filtros para poder obtener el aceite sin restos de cascara ni semillas, con la finalidad de obtener el aceite más virgen de las semillas.

- **Control de calidad**

Toma de muestras del aceite para que pase el proceso de control de calidad en el laboratorio destinado al mismo.

- **Embotellado**

El producto es vertido cuidadosamente y bajo medidas de seguridad con la finalidad de no contaminar el producto.

- **Almacenamiento**

El producto es almacenado en un lugar adecuado con la temperatura adecuada para su mantenimiento antes de ser transportados al medio de traslados para la exportación.

Figura 7
Propiedades del sacha inchi



Nota. Tomado de cultivosantiguos.com

Composición del sacha inchi en cuanto a las propiedades de las misma, así como porcentajes.

- 54% de omega 3
- 33,4% de omega 6
- 7.2% de omega 9
- 5.4% otras

Es un aceite de alto grado para la alimentación y la salud debido a su naturaleza, la tecnología utilizada para su cultivo ecológico y su técnica de extracción industrial. Es superior a todos los aceites utilizados actualmente, incluidos los de oliva, girasol, soja, maíz, palma y cacahuete, y es el mejor aceite para consumo humano doméstico, industrial, cosmético y terapéutico.

CAPITULO II

APROVISIONAMIENTO

La perspectiva de aprovisionamiento en su forma actual surge de la percepción necesidad de vincular los fines de consumo y producción de la vida económica para abordar cuestiones vitales como la seguridad alimentaria, la vivienda, la atención de la salud, la educación y, más en general, el consumo público o colectivo. Agencias de desarrollo en la década de 1980, y en particular antropólogos, economistas y sociólogos trabajando para la Organización para la Agricultura y la Alimentación, estableció el vínculo entre consumo de alimentos y trayectorias alimentarias particulares (Carlóni, 1981) En el presente proyecto se tomará en cuenta el aprovisionamiento desde el almacenamiento, así como el acopiamiento de las semillas de sachá inchi para lo cual se desarrollará un análisis exhaustivo en los proveedores de semilla, así como a los distribuidores y transportistas que se convertirán en nuestros aliados.

2.1. Proveedores potenciales




Proveedores de aceite de sachá inchi

Según (Burt, 2003), hasta la década de 1980, la gestión de inventarios y las operaciones de compra estaban relacionadas con la función de aprovisionamiento. Sin embargo, las exigencias del entorno competitivo moderno han obligado a los estrategas empresariales a reconocer su importancia. Hoy en día, se acepta que la fiabilidad, la calidad y el buen rendimiento de una organización se ven influidos significativamente por el rendimiento de su base de proveedores.

Para el proyecto de exportación de sachá inchi se contará con los agricultores de la misma zona del distrito de Pangoa departamento de Junín que proporcionaran con la materia prima necesaria para la producción del aceite de sachá inchi del mismo modo se contará con los principales exportadores de sachá inchi que a continuación se menciona:

Tabla 6

Proveedores de materia prima de sacha inchi

			
DETALLE	Es una empresa dedicada al cultivo, de sacha inchi en la amazonia los Andes y la Amazonía.	Es una empresa dedicada al cultivo, de sacha inchi en la amazonia los Andes y la Amazonía.	Es una empresa dedicada al cultivo, de sacha inchi en la amazonia los Andes y la Amazonía.
RAZON SOCIAL	AGROINDUSTRIAS AMAZONICAS S.A	AGROINDUSTRIAS OSHO S.A.C.	AMAZON HEALTH PRODUCTS S.A.C
TIPO DE EMPRESA	Sociedad Anónima Abierta	Sociedad Anónima cerrada	Sociedad Anónima cerrada
RUC	20531294042	20393333171	20492997294
CONDICION	Activo	Activo	Activo
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	26 / Junio / 2001	08 / Marzo / 2007	01 / Julio / 2008
ACTIVIDADES COMERCIALES	Venta de sacha inchi en almendras, así como Elab. de Aceite y Grasas.	Venta de sacha inchi en almendras, así como Elab. de Aceite y Grasas.	Venta de sacha inchi en almendras, así como Elab. de Aceite y Grasas.
DIRECCION LEGAL	Mza. X Lote. X Fnd. Victoria (Cuadra 10 y 11 J. Chavez Tpp - Psje Set)	Av. Uno Mza. B Lote. 16 Int. 18	Cal. Uno Mza. o Lote. 5 Coa. Colonizacion de los Verti (Sub Lte5a del Lte5 Mza O-Esp Antig Volvo)
DISTRITO/CIUDAD	San martin	Victoria	Ate
DEPARTAMENTO	San martin	Lima	Lima
TELEFONO	<u>(058) 3264814</u>	<u>(01) 3225694</u>	<u>(01) 5823025</u>
CERTIFICACIONES DE CALIDAD	USDA NOP, HACCP, JAPANESE AGRICULTURAL STANDARD, KOSHER.	USDA ORGANIC, OKO GARANTIE, UE ORGANIC.	USDA ORGANIC, OKO GARANTIE, UE ORGANIC.
NOMBRE COMERCIAL	SACHA INCHI EN ALMENDRA	SACHA INCHI EN ALMENDRA	SACHA INCHI EN ALMENDRA

DEL PRODUCTO			
PAGINA WEB	http://www.ecoandino.com	https://elisurorganic.com/	http://www.agroindustria-jas.pe

Nota. Los proveedores fueron validados en la plataforma virtual de SIICEX

Tabla 7

Matriz de evaluación de proveedores de materia prima

Indicadores	AGROINDUSTRIAS AMAZONICAS S.A		AGROINDUSTRIAS OSHO S.A.C.		AMAZON HEALTH PRODUCTS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	
	Calidad	10	12%	10	12%	10
Certificaciones	10	12%	10	12%	10	12%
Plazos de entrega	9	10%	9	10%	10	11%
Precio	8	10%	8	9%	9	9%
Formas de Pago	9	10%	9	9%	10	10%
Garantía	10	12%	10	10%	8	9%
Estabilidad	8	8%	9	9%	8	9%
Proximidad	8	8%	9	9%	9	9%
Transporte	8	8%	10	10%	9	9%
Referencias	9	10%	10	10%	10	10%
Puntuación	9.02	100%	9.45	100%	9.37	100%

Nota. Autoría elaboración propia

De acuerdo a la tabla de evaluación de proveedores de materia prima se tomó en cuenta como el proveedor principal será la empresa AGROINDUSTRIAS OSHO S.A.C., quien nos proveerá de la materia prima de las almendras de sachá inchi.



Proveedores de empaque y envases

(Kotler, 1999) “Un empaque es la cubierta o recipiente de un producto que

le brinda protección, facilita su uso y conservación, y le proporciona una importante comunicación de marketing.”

Tabla 8

Proveedor de empaques y envases

		
DETALLE	Empresa dedicada a la elaboración de empaques a base de cartón corrugado.	Empresa dedicada a la elaboración de empaques a base de cartón corrugado.
RAZON SOCIAL	TRUPAL	PERUPAC SAC
TIPO DE EMPRESA	Sociedad Anónima	Sociedad Anónima cerrada
RUC	20418453177	20418425697
CONDICION	Activo	Activo
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	19 / 11 / 1998	10 / 11 / 2000
ACTIVIDADES COMERCIALES	Fab. de Papel y Carton.	Fab. de Papel y Carton
DIRECCION LEGAL	Av. Evitamiento Nro. 3636 (Altura del Puente Nuevo)	Av. Husares de Junin; Mz O, Lote 13, Ate
DISTRITO/CIUDAD	El Agustino	Ate
DEPARTAMENTO	Lima, Perú	Lima, Perú
TELEFONO	3852042	992 664 660

NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	Caja de cartón corrugado	Caja de cartón corrugado
PAGINA WEB	http://www.trupal.com.pe	http://www.perupac.com.pe

Nota. Los proveedores fueron validados en la plataforma virtual de SIICEX

2.2. Matriz de selección de proveedores

Tabla 9

Valoración para la aprobación de proveedores de empaque

CRITERIOS		PERUPAC SAC		TRUPAL SA	
		PUNTOS	VALOR	PUNTOS	VALOR
CALIDAD DEL PRODUCTO	30%	4	1.2	5	1.5
PRECIO DEL PRODUCTO	30%	3	0.9	4	1.2
CUMPLIMIENTO DE ENTREGA	30%	3	0.9	5	1.5
DISTANCIA A ALMACEN	10%	4	0.4	4	0.4
RESULTADO	100%		3.4	18	4.6

Nota. Elaboración propia.


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

De acuerdo a la tabla de evaluación de proveedores de cartón corrugado se tomó en cuenta como el proveedor principal será la empresa TRUPAL SA., quien nos proveerá de envases y empaque de cartón corrugado materias primas.

Proveedores de rotulado y etiquetado

Tabla 10

Proveedores de rotulado y etiquetado

		
DETALLE	Empresa dedicada a la elaboración de etiquetas y rotulados para la exportación	Empresa dedicada a la elaboración de etiquetas y rotulados para la exportación
RAZON SOCIAL	LOGOTEX SRL	EADEC SAC
TIPO DE EMPRESA	Sociedad comercial de responsabilidad limitada	Sociedad Anónima cerrada
RUC	20109114864	20601816335
CONDICION	Activo	Activo
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	22/02/1991	20/01/2017
ACTIVIDADES COMERCIALES	Fab. Etiquetas y rotulados	Fab. Etiquetas y rotulados
DIRECCION LEGAL	JR. MARISCAL LUZURIAGA 169 JESUS MARÍA - LIMA - LIMA	C.Panamericana Sur km 29.5, Lurín – Megacentro – H12
DISTRITO/CIUDAD	Jesús maría	Lurin
DEPARTAMENTO	Lima, Perú	Lima, Perú
TELEFONO	(01) 431-3062	+51 (01) 714 1761

+51 990 597 720

NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	Etiquetas y rotulados	Etiquetas y rotulados
PAGINA WEB	https://logotexperu.com	https://eadec.pe/#

Nota. Los proveedores fueron validados en la plataforma virtual de SIICEX Y SUNAT.

Tabla 11

Valoración para la aprobación de proveedores de etiquetado y rotulado

FACTORES DE CRITERIOS	PONDERACION 100%	LOGOTEX SRL		EADEC SAC	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
CALIDAD DEL PRODUCTO	25%	4	1	3	0.75
COMPETITIVIDAD DE PRECIO	10%	4	0.4	3	0.3
PLAZO DE ENTREGA	15%	4	0.6	2	0.3
MAQUILA	15%	4	0.6	1	0.15
EXPERIENCIA EN EL MERCADO	15%	4	0.6	3	0.45
CERTIFICACIONES	20%	4	0.8	3	0.6
TOTAL	100%		4		2.55

Nota. Elaboración propia.



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

De acuerdo a la tabla de evaluación de proveedores de rotulado y etiquetado se tomó en cuenta como el proveedor principal será la empresa LOGOTEX SRL., quien nos proveerá de envases y empaque de cartón corrugado materias primas.

Proveedores de pallets y embalaje

Tabla 12

Proveedores de pallets

		
DETALLE	Es una empresa dedicada al cultivo, procesamiento y comercialización de pallets europeos y americanos.	Es una empresa dedicada al cultivo, procesamiento y comercialización de pallets europeos y americanos.
RAZON SOCIAL	INVERSIONES CALLUPE S.A.C.	JRM PALLETS SAC
TIPO DE EMPRESA	Sociedad Anónima cerrada	Sociedad Anónima cerrada
RUC	2051922727	20544351932
CONDICION	Activo	Activo
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES	21 / 05 / 2008	01/04/2016
ACTIVIDADES COMERCIALES	Elaboración de pallets	Elaboración de pallets
DIRECCION LEGAL	Carretera Central km 15.5 Asoc Ind Pariachi,	Car. Central Km. 15.5 Lote. 13 Fnd. Pariachi (Frente al Grifo Pariachi)
DISTRITO/CIUDAD	Ate	Ate
DEPARTAMENTO	Lima, Perú	Lima, Perú
TELEFONO	999 039 639	(01) 302 5127
CERTIFICACIONES DE CALIDAD	USDA ORGANIC, CONTROL UNION FAIR CHOICE, BRCGS, HACCP.	USDA ORGANIC, OKO GARANTIE, UE ORGANIC.
NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	PALLETS EUROPEOS	PALLETS EUROPEOS
PAGINA WEB	https://www.palletsdemadera.pe/	https://www.jrmpalletssac.com/

Nota. Los proveedores fueron validados en la plataforma virtual de SIICEX Y SUNAT.

Tabla 13

Valoración para la aprobación de proveedores de pallets

FACTORES DE CRITERIOS	PONDERACION 100%	INVERSIONES CALLUPE S.A.C.		JRM PALLETS SAC	
		PESO	PUNTOS	PESO	PUNTOS
CALIDAD DEL PRODUCTO	25%	4	1	3	0.75
COMPETITIVIDAD DE PRECIO	10%	4	0.4	3	0.3
PLAZO DE ENTREGA	15%	4	0.6	2	0.3
MAQUILA	15%	4	0.6	1	0.15
EXPERIENCIA EN EL MERCADO	15%	4	0.6	3	0.45
CERTIFICACIONES	20%	3	0.6	3	0.6
TOTAL	100%		3.80		2.55

Nota. Elaboración propia.

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

De acuerdo a la tabla de evaluación de proveedores de rotulado y etiquetado se tomó en cuenta como el proveedor principal será la empresa INVERSION CALLUPE SAC., quien nos proveerá de envases y empaque de cartón corrugado materias primas.

2.3. Control de calidad

El certificado sanitario (SIICEX, 2021) confirma que la mercancía exportada cumple con los requisitos sanitarios del país. En el país de los Estados Unidos, tenemos instituciones como: Certificado fitosanitario, que se exige para mercancías agrícolas y garantiza que están libres de plagas que puedan afectar a la agricultura del país de destino.

Entre las principales prioridades de Estados Unidos figuran la preservación de su economía, su medio ambiente y la vida animal y vegetal, así como la salvaguarda de la salud de sus ciudadanos. Por estas razones, la Agencia de Protección del Medio Ambiente (EPA), encargada de la normativa medioambiental, controla los reglamentos y normas de importación de mercancías al mercado estadounidense.

Las regulaciones de esta entidad consisten en:

- Prohibir y/o limitar la entrada de algunos productos.
- Establecer puertos específicos para el ingreso de mercancías.
- Aplicar normas para marcado y etiquetado de las mercancías.

- La Environmental Protection Agency (EPA)
- La Food and Drugs Administration (FDA), que pertenece al Department of Health and Human Services (HHS)
- El Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), que pertenece al United States Department of Agriculture (USDA)

- El Food Safety and Inspection Service (FSIS), que pertenece al United States Department of Agriculture (USDA)
- El Alcohol and Tobacco Trade And Tax Bureau (TTB), que pertenece al United States Department of the Treasury.

La Environmental Protección Agency (EPA)

Se encarga de hacer cumplir la normativa medioambiental aprobada por el Congreso estadounidense. Para los pesticidas y otros contaminantes presentes en los alimentos, establece el nivel de tolerancia o los niveles máximos de residuos (como dioxinas, metales pesados, entre otros). Cabe destacar que la FDA, que comprueba el cumplimiento de los umbrales de tolerancia de toxinas definidos por la EPA, es la organización encargada de controlar los alimentos, no la EPA (véase el párrafo siguiente).

Department of Health and Human Services (HHS) Food and Drug Administration (FDA)

La Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos (FDA) se encarga de preservar la salud pública garantizando la eficacia, seguridad e inocuidad de los medicamentos humanos y veterinarios, los productos biológicos, los alimentos (tanto humanos como animales), los suplementos dietéticos, los productos farmacéuticos, los cosméticos, los dispositivos médicos (tanto humanos como animales) y los productos que emiten radiaciones, así como su etiquetado y

marcado precisos.

United States Department of Agriculture (USDA) Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS)

El Servicio de Inspección Zoosanitaria y Fitosanitaria (APHIS) es la organización encargada de salvaguardar y promover la sanidad agrícola. Inspecciona los animales vivos y los productos vegetales frescos introducidos en el país con el fin de detener la propagación de plagas. También se encarga de examinar si los productos son admisibles y actúa como representante de Estados Unidos en los protocolos de sanidad animal y vegetal, que permiten la entrada de productos desde sus países de origen siempre que cumplan los procedimientos de cuarentena y otras normas establecidas en los protocolos.

Food Safety and Inspection Service (FSIS)

El Servicio de Inspección y Seguridad Alimentaria (FSIS) es la organización gubernamental encargada de garantizar que el suministro comercial de todos los productos que contengan más de un 2% de carne cocida o más de un 3% de carne cruda (incluidas las carnes de ovino, caprino, vacuno, porcino y equino), las aves de corral (pollo, pavo, pato, ganso y pintada), los huevos y los ovoproductos sean seguros para el consumo humano y estén debidamente etiquetados y envasados.

United States Department of the Treasury

La Oficina de Comercio e Impuestos sobre el Alcohol y el Tabaco (TTB) se encarga de recaudar los impuestos especiales sobre las bebidas alcohólicas y de garantizar que se vendan, promocionen y etiqueten correctamente de acuerdo con la legislación federal estadounidense.

ENTIDAD SANITARIA QUE REGULA EL CONTROL DE CALIDAD EN PERÚ DIGESA

Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA)

Establece los criterios y trámites para el registro sanitario, la certificación de plantas y los certificados sanitarios para la exportación de alimentos y bebidas destinados al consumo humano.

Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA)

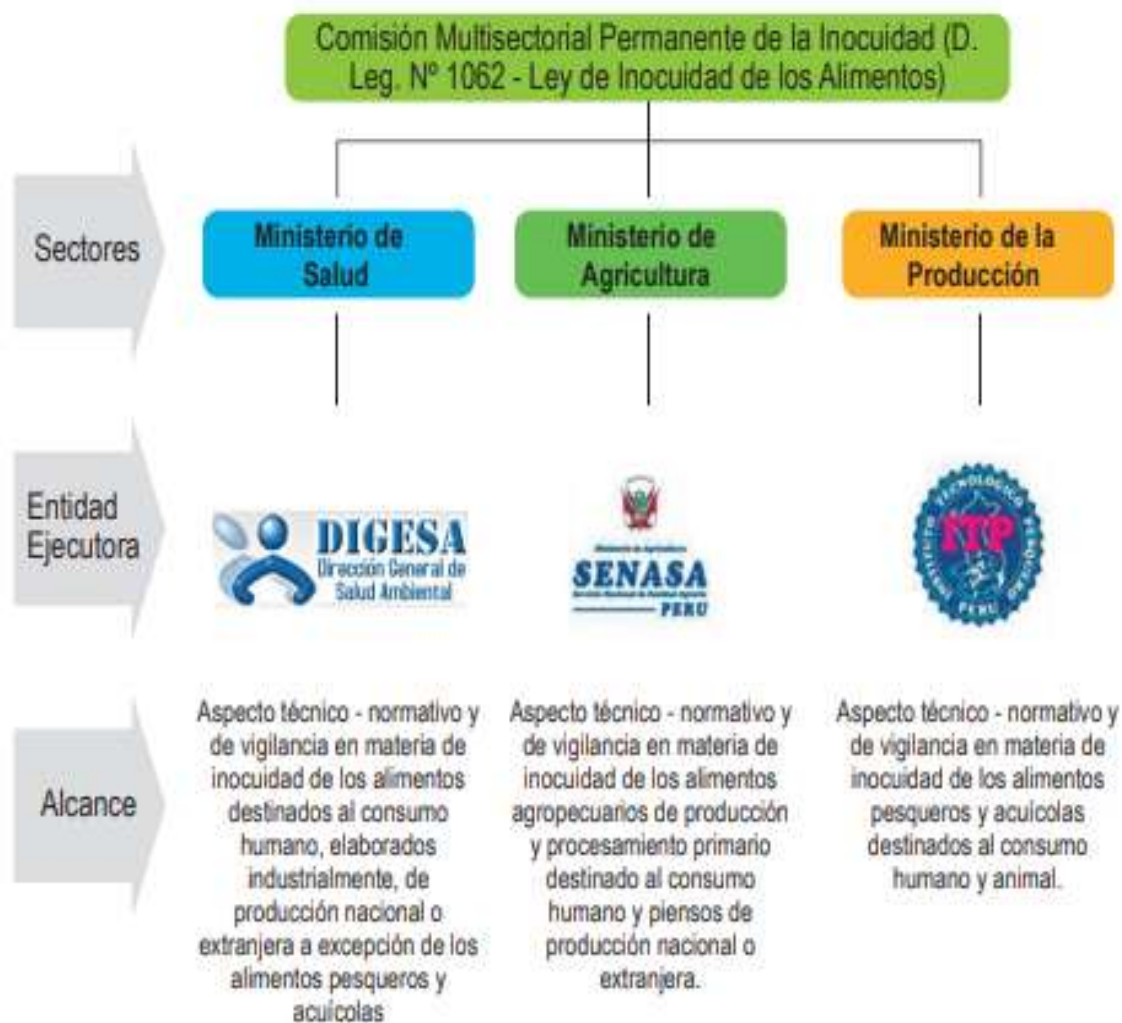
Acredita el estatus fitosanitario y zoonosanitario de las explotaciones u otras instalaciones relacionadas con la producción agrícola, incluidas las instalaciones de envasado que exportan mercancías de conformidad con las especificaciones de la Autoridad Nacional de Sanidad Agraria del país importador. Además, certifica los insumos agrícolas para la exportación, así como los artículos fitosanitarios y zoonosanitarios tras inspeccionar las plantas, los animales y sus subproductos. Los

requisitos fitosanitarios y zoonos sanitarios definidos por los organismos nacionales de Sanidad Agropecuaria de los países de destino deben ser proporcionados al SENASA por el solicitante (persona física o jurídica).

Sanipes - Instituto Tecnológico Pesquero del Perú (ITP)

Realiza tareas de inspección y vigilancia en todas las fases de las operaciones de pesca y acuicultura, la producción de bienes pesqueros procedentes de esas operaciones y la autorización sanitaria de las instalaciones para dichas operaciones.

Figura 8
Entidades sanitarias de inocuidad en el Perú



Nota. Tomado de ministerio de producción Perú.

2.4. Costos de fabricación y/o adquisición

Material, mano de obra y gastos generales de fábrica son los tres componentes de los costes de fabricación, según (Jiménez & Espinoza , 2013) Otros nombres de los gastos generales de fábrica son gastos generales de fábrica y gastos generales de fábrica.

Tabla 14

Presupuesto de Producción Proyectado

PRESUPUESTO DE PRODUCCION						
Descripción Unidad	Mes	2023	2024	2025	2026	2027
kilos de semilla de sachá inchi (Kg)	1750	21000	21000	21000	21000	21000
Rendimiento en aceite Litros	500	6000	6000	6000	6000	6000
Envase de 250 ml	2000	24000	24000	24000	24000	24000
Total, de producción	2000	24000	24000	24000	24000	24000

Nota. Elaboración propia.

Tabla 15*Presupuesto de Materia Prima e Insumos Proyectado*

DESCRIPCIÓN UNIDAD	MES	2023	2024	2025	2026	2027
MATERIA PIRMA	1750	21000	21000	21000	21000	21000
PRECIO DE KILO PORVEEDOR	13.00	13.00	13.00	13.00	13.00	13.00
TOTAL, SOLES	22750	273000	273000	273000	273000	273000
ENVASE (250 ML)	2000	24000	24000	24000	24000	24000
COSTO ENVASE POR	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7
TOTAL, SOLES	1400	16800	16800	16800	16800	16800
ETIQUETAS	2000	24000	24000	24000	24000	24000
	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7
TOTAL, SOLES	1400	16800	16800	16800	16800	16800
TAPAS	2000	24000	24000	24000	24000	24000
COSTO	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
	600	7200	7200	7200	7200	7200
TOTAL, SOLES	26150	313800	313800	313800	313800	313800

*Nota. Elaboración propia.***Tabla 16***Presupuesto de costos de fabricación*

DESCRIPCIÓN UNIDAD	MES	2023	2024	2025	2026	2027
Mano de obra directa e indirecta	30,913.50	391,992.00	391,992.00	391,992.00	391,992.00	391,992.00
Costo indirecto de fabricación	1800	21600	21600	21600	21600	21600
TOTAL SOLES	32,713.50	413,592.00	413,592.00	413,592.00	413,592.00	413,592.00

Nota. Elaboración propia.

Tabla 17*Presupuesto de costo de producción*

DESCRIPCIÓN UNIDAD	MES	2023	2024	2025	2026	2027
PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA E INSUMOS	26150	313800	313800	313800	313800	313800
COSTOS DE FABRICACION (AGUA, LUZ, INTERNET)	32713.5	413592	413592	413592	413592	413592
COSTO TOTAL DE PRODUCCION	58863.5	727392	727392	727392	727392	727392

Nota. Elaboración propia.**Tabla 18***Presupuesto de Ventas Proyectado*

DESCRIPCION	MES	2023	2024	2025	2026	2027
PRODUCCION DE BOTELLAS DE ACEITE	2,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
PRECIO DE VENTA POR BOTELLA SOLES.	50.03	50.03	50.03	50.03	50.03	50.03
TOTAL, SOLES	100060	1200720	1200720	1200720	1200720	1200720

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO III

ALMACENAMIENTO

(Bureau, 2011), define el almacenamiento como: “la actividad de depósito que permite mantener cercanos los productos, componentes y materias primas de los mercados y de los centros de producción y transformación, para poder así garantizar su normal funcionamiento”.

3.1. Estrategia de almacenamiento

Además del requisito de que cada elección de almacenamiento se realice en el contexto de las operaciones de distribución integradas en su conjunto, siempre deben tenerse en cuenta las siguientes directrices básicas, o principios de almacenamiento:

1. El almacén NO es una entidad autónoma separada de las demás operaciones empresariales. En consecuencia, para contribuir a los objetivos empresariales de la empresa, su planificación debe estar en consonancia con las políticas globales de la organización e incorporarse a la planificación general.
2. Mientras se mantengan los niveles de servicio especificados, las cantidades almacenadas se estimarán de modo que los gastos que generen sean los mínimos posibles.
3. El diseño del almacén debe reducir lo siguiente para que funcione con el menor esfuerzo posible:
 - a. La cantidad de espacio utilizado, aprovechando al máximo el volumen de almacenamiento disponible.
 - b. El tráfico interno, que se basa en las longitudes de los recorridos a realizar y la frecuencia de los movimientos.
 - c. Movimientos que aprovechan al máximo los medios disponibles y utilizan vehículos a plena carga.
 - d. Riesgos, hay que recordar que un entorno de trabajo seguro y saludable aumenta sustancialmente la productividad de los empleados.

4. Para ser lo suficientemente flexible como para cambiar con las exigencias de la evolución a lo largo del tiempo, un almacén debe ser lo más adaptable posible en cuanto a su implantación y diseño estructural.

Además de la iluminación de los espacios de trabajo y las zonas por las que transitan el producto y las personas, el almacén contará con iluminación natural y artificial para mejorar su funcionalidad y verificar el producto que se exportará.

3.2. Lay-Out del almacén

(Bureau, 2011), “La distribución en planta o layout, es el proceso de ordenamiento de los elementos que conforman el sistema productivo en el espacio físico, de manera que se alcancen los objetivos de producción de la forma más adecuada y eficiente posible.”

Figura 9
Lay-out de del almacén



Nota. Autoría propia

3.3. Equipamiento del Almacén

según (Bureau, 2011) El almacenamiento de artículos tangibles (existencias) que están momentáneamente fuera de uso es gestionado por el almacén, una unidad organizativa y funcional con un área y un equipo dedicados al movimiento, la manipulación y el estado de las existencias. La labor fundamental de un almacén es mantener las existencias en buen estado y utilizarlas para garantizar su disponibilidad a todas las partes autorizadas que intervienen en el proceso logístico. Para ello, debe disponer de espacio de almacenamiento suficiente, junto con toda su infraestructura y equipamiento.

Tabla 19
Equipamiento de almacén

Maquinaria e implementos	Nombre	Descripción
	<p>Depósito de almendras</p>	<p>El área de depósito de almendras de sachas inchi tendrá un área de 30 x30 m²</p>
	<p>Apilador de pallet</p>	<p>Utilizaremos un apilador de pallet.</p>
	<p>Cajas de cartón</p>	<p>Se acondicionará cajas cartón corrugado</p>
	<p>Cinta de embalaje</p>	<p>Se trabajará con cintas embalaje para cerrar las cajas</p>
	<p>Pallet de madera</p>	<p>Los pallets de madera serán usados para contener los productos, tendrá una dimensión de 1 metro de largo x 1.20 metros de ancho.</p>



Strech Film

Se utilizará para embalar.



Computadora

Utilizaremos una computadora para registrar los inventarios y más procesos.



Impresora

Se utilizará una impresora para poder facilitar las guías de remisión y facturas correspondientes.



Sillas y escritorios

Serán para el uso del personal



Cascos de seguridad

Protección de los trabajadores



Zapatos de seguridad

Utilizados para la protección de los trabajadores

Nota: *Autoría propia*

3.4. Costo fijo del almacén

Según (Acobi, 2011) los costes fijos son gastos que una empresa debe cubrir independientemente de su funcionamiento, es decir, de si produce o no. Un coste fijo es un gasto que una empresa debe realizar independientemente de si funciona a pleno rendimiento o no, por lo que son cruciales para el marco financiero de cualquier organización. Es el caso, por ejemplo, de los pagos de arrendamiento, que hay que hacer, aunque no se compre nada. Casi todos los pagos de mano de obra, facturas de servicios públicos, seguros, etc. entran también en esta categoría.

Tabla 20
Equipamiento del Almacén

EQUIPAMIENTO		DEL	
		ALMACÉN	
DESCRIPCIÓN	PRECIO S/	PRECIO TOTAL	S/
Escritorios	S/800,00	S/800,00	
Sillas	S/400,00	S/1 200,00	
Computadora	S/2 500,00	S/2 500,00	
Impresora	S/900,00	S/900,00	
Extintores	S/60,00	S/600,00	
Iluminación	S/10,00	S/250,00	
Estibas	S/40,00	S/800,00	
Deshumecedor	S/1 000,00	S/4 000,00	
Agua	S/250,00	S/250,00	
Luz	S/1500,00	S/1 500,00	
TOTAL		S/10 500.00	

Nota. Autoría propia

El total de equipamiento necesario del almacén es de S/ 10 500.00 lo cual a tipo

de cambio a la moneda del dólar es de \$ 3.83 equivale a \$ 2,741.514

Tabla 21
Implementos de seguridad para el personal

Implementos de seguridad para el personal			
DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO S/	PRECIO TOTAL S/
Guantes de seguridad	10	S/22,00	S/220,00
Zapatos de seguridad	5	S/50,00	S/250,00
Protector Auditivo	5	S/15,00	S/75,00
Gafa de seguridad	5	S/20,00	S/100,00
Vestimenta	5	S/45,00	S/225,00
TOTAL			S/870,00

Nota. Autoría propia

El total de equipamiento necesario para la seguridad del personal en almacén es de S/870 lo cual a tipo de cambio a la moneda del dólar es de \$.228.94.

Tabla 22
Costo de almacén

COSTO DEL ALMACÉN S/	
Equipamiento del almacén	S/ 10 500 .00
Implementos de seguridad	S/ 870,00
TOTAL,	S/ 11 370.00

Nota. Autoría propia

CAPITULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

(Kerin, Hartley , , & Rudelius , 2019) la etiqueta es definida de la siguiente forma:
"es una parte integral del empaque y suele identificar al producto o marca, quién lo hizo, dónde y cuándo se hizo, cómo debe usarse y el contenido y los ingredientes del paquete"

4.1. Modelos de etiquetas / rotulado del producto

El etiquetado de los alimentos está regulado por la legislación aplicable o, en su defecto, por las normas del Codex Alimentarius. Los alimentos deben estar claramente etiquetados con un nombre que describa con precisión lo que son, sin confundir ni desinformar al consumidor. (INDECOPI, 2020)

Preste mucha atención al tamaño de la ración, los de valores diarios y los nutrientes cuando utilice la etiqueta de información nutricional. El tamaño de la ración y la cantidad de raciones por envase aparecen en la parte superior de la etiqueta de información nutricional. (FDA, 2020)

Requisitos generales del etiquetado de alimentos para la exportación según Departamento de Salud y Servicios Humanos de los EE. UU.

La Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) se encarga de garantizar que los alimentos comercializados en EE.UU. sean sanos, seguros y estén etiquetados correctamente. Tanto los alimentos cultivados en el país como los importados entran en esta categoría. La Fair Packaging and Labeling Act y la Federal Food, Drug, and Cosmetic Act (FD&C Act) son las leyes federales que controlan los productos alimenticios que entran en el ámbito de la FDA.

¿Dónde se deben colocar las declaraciones de las etiquetas en los envases y paquetes?

El panel de visualización principal de una etiqueta, también conocido como PDP, debe incluir todas las declaraciones requeridas de la etiqueta. Alternativamente, algunas declaraciones de la etiqueta pueden colocarse en el PDP y otras en el panel de información (el panel de la etiqueta situado a la derecha del PDP, visto por el consumidor con el producto delante). De acuerdo con 21 CFR 101.1, 101.2, 101.3, 101.4, 101.9 y 101.105.

¿Qué son los PDP y los PDP alternativos?

La parte de la etiqueta del envase que más se expone a la vista del consumidor en el momento de la compra es el PDP. Muchos envases se fabrican con dos o más superficies que pueden utilizarse para mostrar el PDP.

¿Qué declaraciones de etiqueta deben aparecer en el PDP?

El PDP o PDP alternativo debe incluir la declaración de identificación (el nombre del alimento) y la declaración de cantidad neta (la cantidad del producto). Los capítulos IV y V de esta guía, así como 21 CFR 101.3(a) y 21 CFR 101.105, describen la prominencia y el tamaño de letra (a) necesarios.

¿Qué panel de etiqueta es el panel de información?

A la vista del consumidor, el panel de etiquetas situado junto al lado derecho del PDP es el panel de información. El panel informativo es el siguiente panel de la etiqueta situado a la derecha si este panel no puede utilizarse debido a la forma en que está fabricado o diseñado el envase (por ejemplo, si tiene solapas plegadas). 21 CFR 101.2(a) (a).

¿Qué declaraciones de etiqueta deben aparecer en el PDP?

El PDP o PDP alternativo debe incluir la declaración de identificación (el nombre del alimento) y la declaración de cantidad neta (la cantidad del producto). Los capítulos IV y V de esta guía, así como 21 CFR 101.3(a) y 21 CFR 101.105, describen la prominencia y el tamaño de letra (a) necesarios.

¿Qué panel de etiqueta es el panel de información?

A la vista del consumidor, el panel de etiquetas situado junto al lado derecho del PDP es el panel de información. El panel informativo es el siguiente panel de la etiqueta situado a la derecha si este panel no puede utilizarse debido a la forma en que está fabricado o diseñado el envase (por ejemplo, si tiene solapas plegadas). 21 CFR 101.2(a) (a).

¿Cuál es la prohibición contra el material intermedio?

Es ilegal utilizar información en el panel de información entre el etiquetado obligatorio y la información que no es requerida por la FDA (por ejemplo, el código de barras UPC no es obligatorio en el etiquetado de la FDA). 21 CFR 101.2(e) (e)

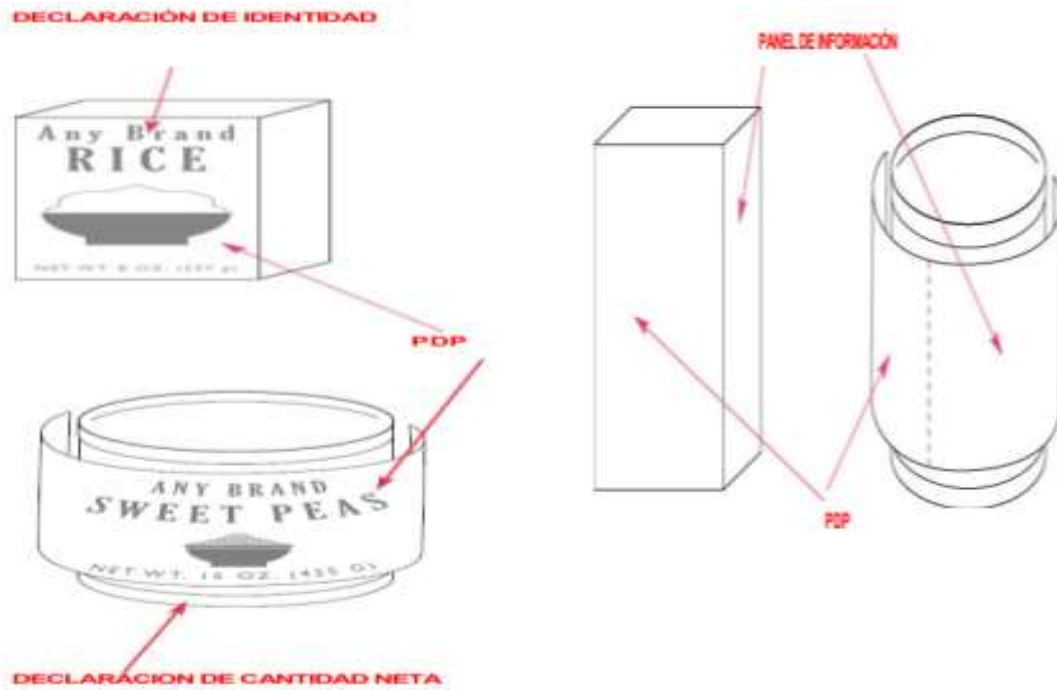
¿Qué nombre y dirección deben figurar en la etiqueta?

Las etiquetas de alimentos deben mencionar lo siguiente:

- a. Nombre y dirección del fabricante, empacador o distribuidor. A menos que el nombre mencionado sea el del fabricante, éste debe ir acompañado de una frase calificadora que establezca la relación de la firma con el producto (por ejemplo, “fabricado por” o “distribuido por”).
- b. El domicilio, si el nombre y la dirección de la firma no se mencionan en una guía telefónica o en un directorio de ciudades actual.
- c. La ciudad o el pueblo.
- d. El estado (o el país, si reside fuera de los Estados Unidos).
- e. El código postal (o el código de correspondencia utilizado en otros países, a excepción de los Estados Unidos).

Figura 10

Diseños según departamento de salud EEUU



Nota. Normas departamento de salud EEUU

Figura 11

Contiene recomendaciones no vinculantes departamento de salud EEUU



Nota. Normas departamento de salud EEUU.

Figura 12
indicaciones del fabricante departamento de salud EEUU



Nota. Normas departamento de salud EEUU.

Basándonos en esta normativa la etiqueta de tomando en cuenta las normas de la FDA. Además, se tomó en cuenta para el diseño de la marca de la etiqueta y rotulado de nuestro producto de aceite de sacha inchi.

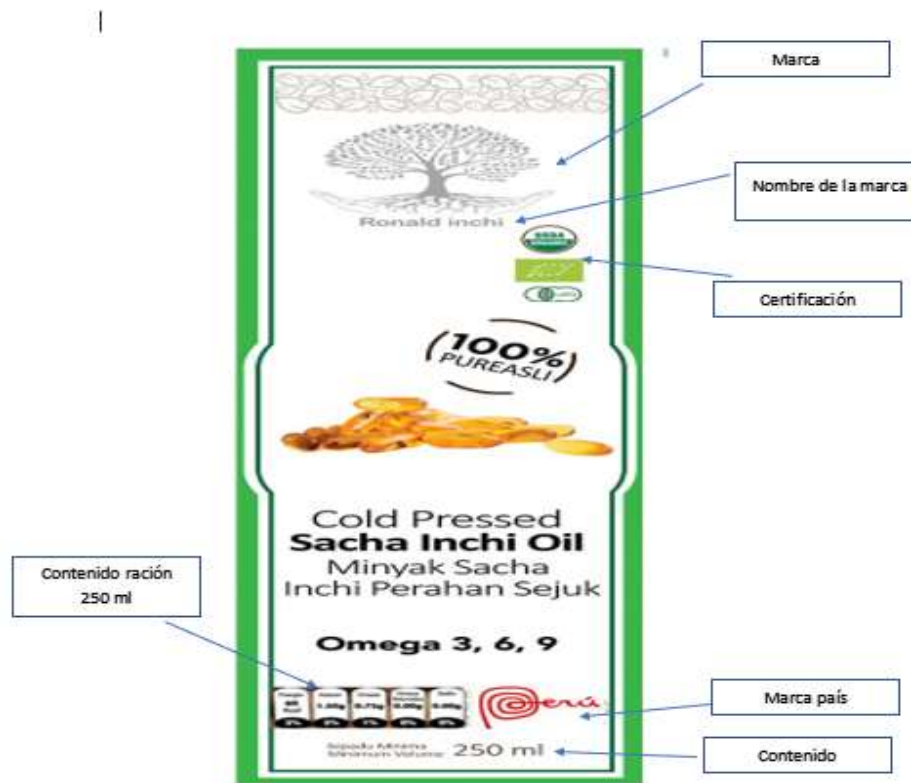
Figura 13

Diseño del logo de la marca



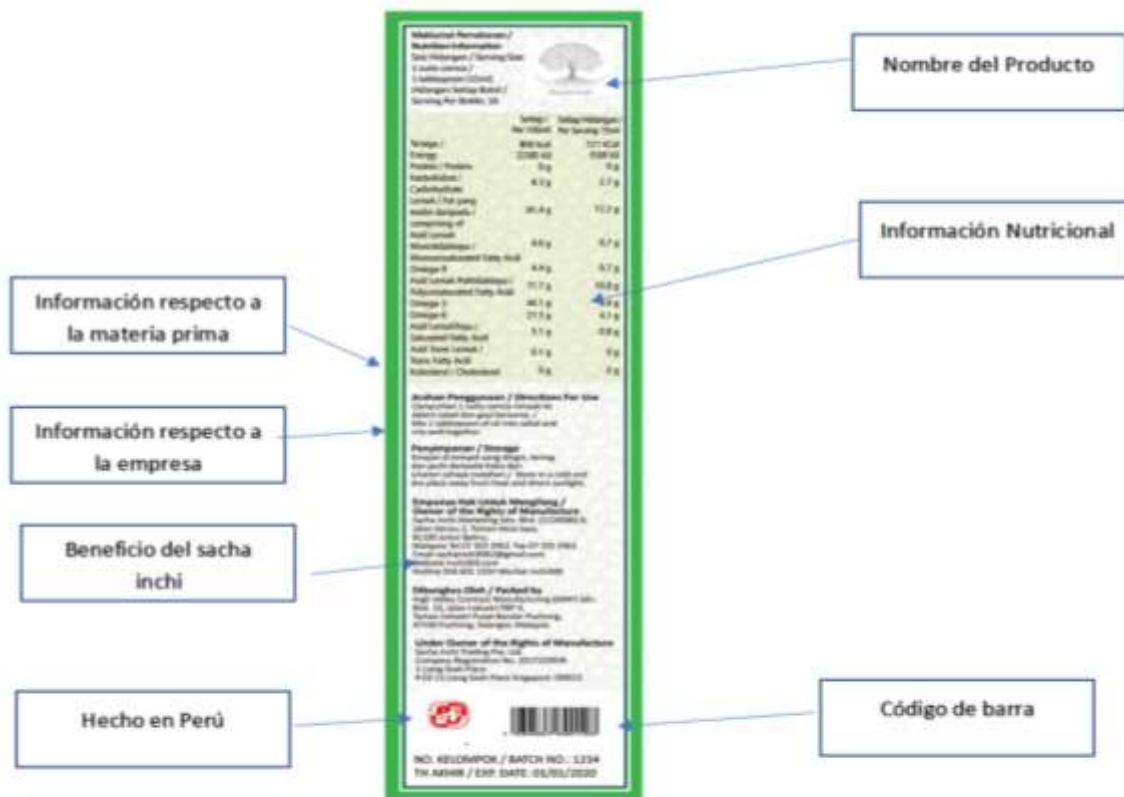
Nota. Autoría propia

Figura 14
Diseño de la etiqueta



Nota. Autoría propia adaptada de las normas FDA EEUU

Figura 15
Diseño de la etiqueta reverso



Nota. Autoría propia adaptada de las normas FDA EEUU

En la etiqueta reversa de nuestra empresa se visualiza la tabla nutricional con las especificaciones de la FDA, información respecto a nuestra materia prima, nuestra empresa y los beneficios que obtendrán al consumirlo. Asimismo, se adicionan los códigos de barra.

4.2. Normas Técnicas Aplicables Normas de Perú para la Exportación

El rotulado debe ajustarse a las normas, las cuales INDECOPI indica la manera de desarrollar estándares de calidad para fortalecer el sector.

Sin embargo, el rotulado debe adaptarse a los requerimientos establecidos en el Código Federal de Regulaciones de la FDA, título 21 parte 101 (21-CFR 101) en el que se establecen las especificaciones y categorías correspondientes a los rótulos y etiquetado de alimentos con destino a Estados Unidos.

Son tres los organismos administrativos que regulan los requisitos y normativa de etiquetado de alimentos:

FDA (Food and Drug Administration). Emite la mayor parte de las normas de productos alimentarios.

USDA (Departamento de Agricultura). Para los artículos que contienen más de un 2% de carne (cerdo y ternera), aves de corral, huevos y sus subproductos, establece normas de etiquetado. La FDA, sin embargo, tiene leyes que regulan el pescado, el marisco, el conejo y la carne de caza. El Servicio de Inspección de Seguridad Alimentaria (FSIS) es el responsable de llevar a cabo estos requisitos.

TTB (Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau, dependiente del Departamento del Tesoro). Este último se ocupa del etiquetado de bebidas alcohólicas, aquellas con un contenido superior al 7% en volumen de alcohol.

REQUISITOS BÁSICOS DE LA ETIQUETA ALIMENTARIA ESTADOS UNIDOS

Si quiere vender alimentos a EE.UU., primero debe tener en cuenta lo siguiente:

1. En la etiqueta debe figurar como mínimo el inglés (se pueden incluir más idiomas, el español como segunda lengua es habitual).

2. Las dimensiones de la etiqueta deben ajustarse al sistema métrico americano (pulgadas, galones, onzas...) La práctica de mantener las medidas en gramos o litros es un error relativamente frecuente.

ETIQUETA ALIMENTARIA, LO QUE EXIGE LA FDA

La regulación del etiquetado de los alimentos por la FDA queda contemplada en la Ley FSMA en la sección 101 del título 21 del CFR (21CFR101). Esta sección regula los tipos de etiquetados existentes en EEUU, tanto los requisitos obligatorios y como los que podemos contemplar a nivel voluntario.

ETIQUETA ALIMENTARIA, LO QUE EXIGE LA FDA

La sección 101 del capítulo 21 del CFR de la Ley FSMA contempla el control de la FDA sobre el etiquetado de los alimentos (21CFR101). Las formas de etiquetado que ahora son obligatorias y opcionales en EE.UU. están reguladas por esta sección.

ETIQUETADO DE ALÉRGENOS

Al igual que en Europa, en EE.UU. también hay alérgenos, aunque en menor número. Se cree que el 90% de las alergias son provocadas por estos 8 alérgenos. El etiquetado de alérgenos se rige por la Ley de Etiquetado de Alérgenos Alimentarios y Protección del Consumidor de 2004 (FALCPA). En EE.UU. se tienen en cuenta las 8 categorías de alergias siguientes Leche, Huevo, Pescado, Mariscos crustáceos, Frutos de cáscara, Trigo, Cacahuetes y Soja. Aquí es cuando entra en escena la novedad. El sésamo ha sido reconocido como el octavo alérgeno a partir del 23 de abril de 2021. La nueva política entrará en vigor el 1 de enero de 2023.

ETIQUETADO VOLUNTARIO

El etiquetado voluntario está estrictamente controlado para evitar la confusión del cliente. Tiene que cumplir normas muy rigurosas, a pesar de que pueda ser opcional. Está estrictamente controlado, ya que no permite declaraciones que puedan inducir a error a los clientes ni afirmaciones sobre la salud, a menos que hayan recibido la aprobación de la FDA.

Los programas voluntarios de etiquetado y certificación han proliferado recientemente con el objetivo de destacar una característica del producto y atraer la atención de los consumidores. En general, no hay ninguna ley que lo regule, aunque ocasionalmente puede exigirse la certificación de un tercero o del USDA. Algunos ejemplos de esto último son “100% VEGETARIAN FEED”, “FAIR TRADE

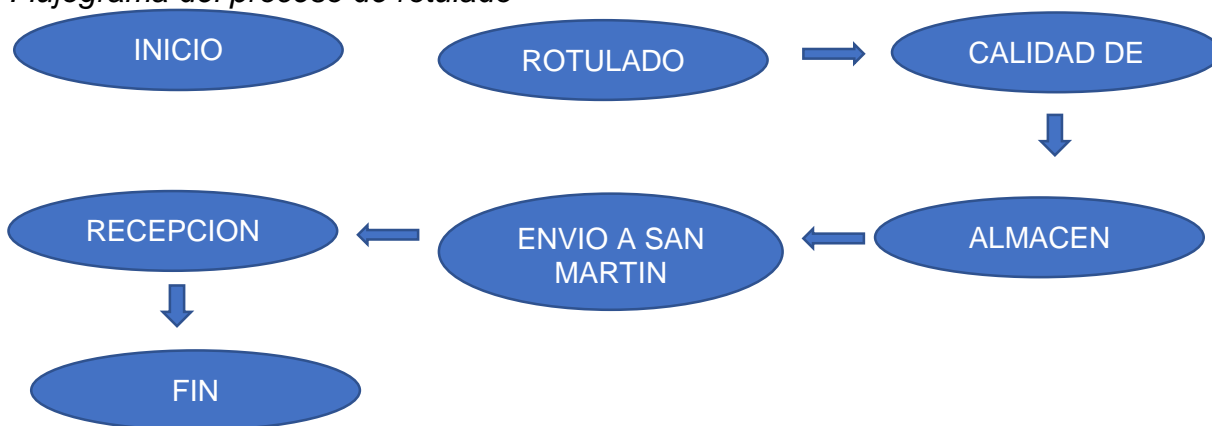
CERTIFIED”, “KOSHER”

4.3. Proceso de rotulado

El rotulado se define como “cualquier material escrito, impreso o gráfico que contiene la etiqueta, que acompaña al alimento o se expone cerca del alimento, incluso el que tiene por objeto fomentar su venta o colocación” (Codex Alimentarius, 1985).

El proceso de rotulado empieza con la designación de los códigos como medio de identificación a los productos que ha realizado, incluye el nombre del productor, las advertencias de los productos y los ingredientes o contenidos que existen dentro de los paquetes, con ello, se logra una correcta trazabilidad de los productos realizados.

Figura 16
Flujograma del proceso de rotulado



Nota. Autoría propia

Inicio

La fabricación de Según el artículo, las empresas aseguradoras o compañías

de seguros son entidades financieras especializadas en ofrecer diversas formas de seguro para proteger a las personas y/o empresas contra peligros para sus bienes, propiedades o para ellas mismas. El asegurado transfiere el riesgo a la compañía de seguros mediante el pago de la prima, que representa el valor de la cobertura. En caso de accidente, la aseguradora debe pagar una indemnización, el valor del seguro o, en algunas circunstancias, prestaciones. El aceite de sachá inchi, el pedido se realizará en este momento, y la empresa lo confirmará a TRUPAL SAC.

Rotulado

El etiquetado será realizado por la empresa TRUPAL SAC de acuerdo con los criterios previamente indicados, y se tardará unas 6 horas en completar el número de botellas de aceite requerido.

Calidad de rotulado

Una vez finalizado el procedimiento de etiquetado, TRUPAL SAC se pondrá en contacto con la empresa para confirmar el número de botellas de aceite que han sido etiquetadas, así como si el resultado cumple con las características solicitadas, para después seguir adelante y confirmar que todo es aceptable para ambas partes.

Almacén

Una vez confirmada la conformidad del pedido, la empresa conservará las botellas hasta que estén listas para su envío a San Martín de Pangoa, donde llegarán en un plazo no superior a tres días laborables.

Envío a Pangoa

La empresa enviará las botellas a través de Shalom en un plazo máximo de tres días laborables, y Shalom entregará el pedido en los tres días laborables

siguientes a su recepción por unos gastos de envío de S/500,00.

Recepción

La recepción de la encomienda se realizará por parte de la persona encargada en el almacén quien será el encargado de llevar al almacenamiento de espera.

Fin

Cuando la empresa proceda con la recepción y verifique que todo esté de acuerdo a lo solicitado procederá a almacenar frascos ya listos para envasar el aceite de sachá inchi.

4.4. Tiempos y Costos del proceso de rotulado

El etiquetado es una forma de brindar información útil al consumidor de un producto, que tiene como objetivo brindar información sobre los alimentos que el consumidor obtiene y consume.

Tabla 23

Tiempos y costos de rotulado

TIEMPO	COSTO S/	PRODUCTO
60 min	S/ 0.80	Rotulo 50 frascos
240 min	S/ 160.00	Rotulo 200 frascos

(1 hora = 50 envases, 4 horas = 200 envases)

Nota. Autoría propia

Para el presente proyecto y considerando que se usaran una cantidad de

200 frascos de aceite de sachá inchi de 250 ml de cajas unitarizadas de aceite de sachá inchi se necesitara una cantidad según lo referenciado, para obtener un litro de aceite virgen de sachá inchi se utilizan al menos cuatro kilos de semilla, ya que el rendimiento de la elaboración del aceite por prensado en frío es del 70-90% que alcanzan los aceites refinados de sachá inchi.

CAPITULO V

EMPAQUE

Según (Harvey, 1990) Las cajas de cartón encapsulado y los contenedores de plástico son más caros, pero pueden soportar los altos niveles de humedad relativa de los almacenes. Para conseguir efectos óptimos, el producto dentro de los contenedores no debe estar excesivamente caliente ni frío. Los rollos de papel de periódico son un relleno asequible y ligero para los contenedores de transporte y tránsito.

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

ENVASE PRIMARIO

De ello es responsable el envase primario, que está en estrecho contacto con los productos y se encarga de salvaguardarlos y mantener sus características ideales. El envase principal de un producto se refiere a la sustancia o capa inicial que lo recubre y establece la unidad de venta más pequeña del producto. (INDECOPI, 2020)

El empaque; es un recipiente que contiene o almacena el grano de quinua, tiene la capacidad de proteger el producto, es portátil, ayuda a diferenciarlo de los artículos rivales y es atractivo para la venta directa.

NORMATIVA DE EMPAQUE DE CARTON CORRUGADO

El embalaje de cartón se utiliza para envasar una gran variedad de productos, tanto alimentarios como no alimentarios, como medicamentos. (Pro Cartón, 2010).

Se consultó la NTC 1468 la cual tiene por objeto “establecer los requisitos que deben cumplir los ensayos a los cuales deben someterse los envases de papel o cartón utilizados para envasar leche, derivados lácteos y jugos” (p. 1).

Para evitar que los materiales utilizados en la construcción de estos envases perjudiquen la salud de su contenido, esta norma aborda el material base sobre el que deben fabricarse estos envases, cómo debe pulirse la superficie de los mismos y las tintas que deben utilizarse para su impresión. También enumera las especificaciones que deben cumplirse, como la rigidez, el peso y el grosor.

En cuanto a los envases y/o empaques de madera, estos:

Históricamente se han utilizado para transportar una gran variedad de cosas, como maquinaria, equipos, frutas, verduras, bebidas y otras mercancías exportables. En la actualidad, su principal campo de aplicación puede ser el transporte de grandes mercancías, productos exportables y productos perecederos con alto contenido de humedad. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, 2009).

Tabla 24
Datos referenciales del empaque

Envase de vidrio	
------------------	--

De acuerdo al producto a exportar el empaque primario será de vidrio para conservar al producto.

Características Generales	Es práctico para su manipulación, protege el producto de elementos extraños y no altera sus propiedades.
----------------------------------	--

Material	Vidrio
Peso	250 mili litros
Medidas	Largo 19.5 cm., x Ancho 5.2 cm.

Nota: www.envasados.es

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

- El tamaño y volumen puede soportar el producto.
- La calidad del material del empaque conserva la calidad y el sabor de aceite de sachá inchi.
- Su ergonomía para abrir y cerrar el envase es seguro.
- Que permita una buena conservación y seguridad
- Su protección ante contaminantes del ambiente.

5.3. Proceso de empaque

Tabla 25
Proceso de empackado

PROCESO DE EMPACADO

	<p>Primero: es importante que el producto haya pasado los estándares de calidad</p>
	<p>Segundo: se recopila la información de interés para el diseño de las etiquetas y sus medidas técnicas</p>
	<p>Tercero: de acuerdo a los criterios se selecciona el empaque donde se depositará el sachet inchi procesado en aceite.</p>
	<p>Cuarto: se pegan las etiquetas en el empaque seleccionado</p>

Nota: Autoría propia

5.4. Tiempos y costos del proceso de empaclado

Tabla 26

Información del proceso

Detalle	Empaques	Tiempos	Costos S/.
Empaques	167 cajas		
Selección		120 min	
Proceso		360 min	
Total		8 horas	500.00

Nota. Autoría propia

CAPITULO VI

EMBALAJE

Según (Costa, 1991) para evaluar los criterios de selección del embalaje deben realizarse sesiones de trabajo con un grupo objetivo. Deben utilizarse cuatro (4) tipos de pruebas: capacidad de impacto, comprensión del texto en el etiquetado, visual (material, forma, contraste, diferenciación, persistencia de las imágenes y colores) y ergonómica (peso, forma de manipulación, agarre, facilidad de apertura y cierre).

6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado:

Embalaje se refiere a la acción de embalar, que es definido como “Envolver, empaquetar o colocar en cajas o cajones los objetos que han de ser transportados para que no se estropeen” (Moliner, 2007).

En la actualidad, los envases se consideran un componente esencial de nuestro estilo de vida moderno. Los envases protegen los alimentos que compramos del deterioro y los daños rápidos. Sin envases, la manipulación de materiales sería ineficaz y costosa, y el marketing de consumo moderno resultaría difícil. El medio ambiente seguirá siendo un tema importante para la industria del envasado. Las fuerzas motrices son tres: el consumidor, los intereses comerciales y la legislación gubernamental. Desde el punto de vista comercial, los factores de la cadena de suministro desempeñarán un papel clave a medida que las empresas de la cadena minorista respondan al reto medioambiental. El reciclaje, la reducción de costes y la "simplicidad" seguirán estando a la orden del día. La realidad comercial garantizará que será comparativamente raro que una empresa envase un producto deliberadamente con más envases de los necesarios, aumentando así el coste y, por tanto, haciendo que el producto sea menos competitivo. Una comprensión clara de los aspectos medioambientales y de seguridad relacionados con el envasado hará que los productores y usuarios de envases sean más responsables. También es importante comprender que la sostenibilidad en el envasado es un acto de equilibrio entre el medio ambiente y el consumo.

NORMATIVA DE EMBALAJE

Existen tres categorías de empaques: principal, secundario y terciario. ProColombia (2016) los describe en el manual de empaques de exportación de la siguiente manera: El envase que entra en contacto directo con el producto se considera envase primario (p. 17).

El envase secundario, “es aquel que contiene al envase primario, otorgándole protección o exhibición adicional. Se puede definir como el que está en contacto directo con el envase primario” (p. 18). Y el envase terciario es aquel que:

Los envases de vidrio “tienen gran resistencia, soportan grandes presiones y pueden manipularse de formas nuevas y contundentes, aunque son sensibles porque son muy frágiles al impacto, se pueden romper con facilidad si se les golpea fuerte o caen” (Pérez, 2012).

Tabla 27
Datos informáticos del embalaje

<p>Cajas de cartón corrugado</p>	
<p>Para el embalaje se debe considerar el empaque y el producto que se va a exportar</p>	
<p>Beneficios</p>	<p>La manipulación es rápida y flexible para el traslado.</p>
<p>Características Técnicas</p>	
<p>Medidas</p>	<p>Largo 41 x 24 x 28 cm</p>
<p>Peso</p>	<p>5 kilos</p>
<p>Resistencia vertical</p>	<p>1 kilo</p>
<p>Resistencia horizontal</p>	<p>1 kilo</p>

Nota: www.rajapack.es

6.2. Proceso de embalaje

Tabla 28

Proceso de embalaje

PROCESO DE EMBALAJE	
	La primera etapa es contar con el producto seleccionado para la exportación.
	En la segunda etapa se procesan las etiquetas con los datos que exigen la FDA y la empresa importadora.
	Luego en la tercera etapa vierte el aceite de oliva al envase de vidrio de 250 ml.
	En la última fase se colocan los empaques en las cajas de cartón corrugado.

Nota: Autoría propia

6.3. Tiempos y costos del proceso de embalado

La empresa, tercerizo este proceso, cuyo costo fue de 4,800.00 soles y los procesos se desarrollaron en 2 días como tiempos establecidos; la empresa cubrió los costos de personal, equipamientos, maquinarias y otros aspectos para cumplir con el embalado de los productos.

Tabla 29

Información del proceso

Detalle	Embalados	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Embalados	167		
Selección		240 min	
Proceso		240 min	
Total		1 día	500.00

Nota. Autoría propia MINUTIOS

CAPITULO VII

UNITARIZACIÓN

(Gallardo, 2008) Este sistema emplea un dispositivo de transporte de carga conocido como contenedor, que es una caja rectangular de acero (también de madera y plástico). Permite la manipulación de la carga como una unidad indivisible y más segura, ya que salvaguarda la mercancía de posibles daños y riesgos asociados a su manipulación y transporte, así como de las inclemencias meteorológicas.

7.1. Ficha técnica de pallet seleccionada:

Lo principal de la unitarización es, en suma, conseguir asegurar la total integridad de las mercancías durante su transporte, lo cual supone un procedimiento de seguridad imprescindible para la Supply Chain.

Habrán diferentes sistemas de unitarización en función de la empresa y los productos de que se trate, ya que es necesario preparar las mercancías utilizando el embalaje adecuado en función de sus cualidades y necesidades. Sin embargo, esto no implica que la carga unitaria esté exenta de cumplir las normas y leyes internacionales establecidas para garantizar la seguridad pública. En consecuencia, el tamaño y el peso de la carga deben cumplir las leyes y acuerdos básicos (SEA, 2022). (COMEX, 2020)

Tabla 30*Características de los pallets*

INFORMACIÓN	
Pallets Europeo	

Los Pallets Europeos o Euro pallet, homologado EUR fabricado bajo autorización EPAL con dimensiones 120x 80 cm normas de calidad *NIMF15*

CARACTERÍSTICAS	
Largo	120 cm
Ancho	80 cm
Normativa	UNE-EN 13698
Peso Mínimo	30 kilos
Carga Máxima	1,500 kilos

Nota: www.logismarket.es

7.2. Criterios usados para la selección del pallet:

Para la exportación es importante seleccionar adecuadamente los pallets, su costo, versatilidad y eficiencia son algunos indicadores que se deben considerar, a

continuación, se señalan los siguientes criterios técnicos:

- Es necesario tener en cuenta la normativa relacionada con la exportación.
- Su precio, que suele ser económico, es significativo.
- Hay que evaluar la capacidad de carga.
- La sustancia utilizada para fabricar el palé.
- Es fundamental tener en cuenta la duración.
- Es necesario conocer el peso mínimo y máximo.
- Hay que tener en cuenta los distintos tipos de palés que existen en el mercado.
- Los palés de madera son los más prácticos.
- Se apilan para ahorrar espacio.
- Deben cumplir los requisitos de contacto con los productos.
- Se adaptan a las cargas estáticas y dinámicas.

7.3. Proceso de paletización:

Tabla 31

Proceso del paletizado

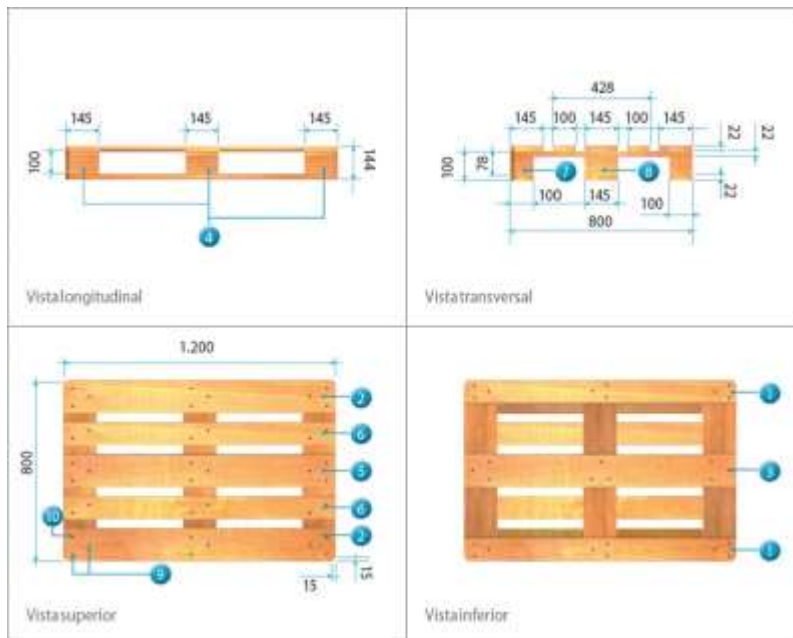
INFORMACIÓN	
	<p>Una vez que el producto ha pasado por los procesos previos, se mandarina imprimir las etiquetas con información relevante y en el idioma del país de destino, se selecciona el tipo del empaque y el embalaje de acuerdo a los criterios de selección y por última etapa se procedió</p>
	
	
	
	

Nota: Autoría propia

7.4. Plano de estiba del pallets

(COMEX, 2020) Los pallets europeos son pallets del tipo 1 –de 800 x 1.200 mm– construidos con unos criterios de calidad determinados. Un detalle importante en los europalets es la existencia de chaflanes en las cuatro esquinas y las aristas superiores de los patines biselados para facilitar su extracción.

Figura 17
Plano de estiba del contenedor



Nota. www.logismarket.es

7.5. Tiempo y costos del proceso de paletización:

Tabla 32
Información del proceso

Detalle	Pallet	Tiempos	Costos S/.
---------	--------	---------	------------

Personal			
Pallet	7		
Selección		240 min	
Proceso		240 min	
Total		8 horas	800.00

Nota. Autoría propia

La selección de los pallets es el último proceso productivo tercerizado, cuyos tiempos operativos fue de un día y su costo fue de 800.00 soles que incluyen 7 pallets donde se apilaron las cajas con los productos de aceite de sachá inchi y se aseguraron con las cintas y los sunchos para mayor seguridad en el momento del transporte interno y marítimo con destino a los Estados Unidos.

CAPITULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

Mientras que la contenedorización es el proceso de trasladar mercancías en contenedores que tienen el mismo tamaño y forma. Dicho de otro modo, se refiere a un método de trasladar cosas utilizando contenedores. Podemos afirmar que casi cualquier cosa puede transportarse en un contenedor, que es lo extraño de este método.

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado:

La contenedorización se refiere a un sistema de transporte intermodal de mercancías que emplea contenedores estándar portátiles y fácilmente intercambiables para transportar mercancías entre camiones, trenes y barcos.(EAE, 2020)

Tabla 33
Ficha técnica del contenedor

Contenedor 40´	
-----------------------	---

También se le conoce como dry van es uno de los contenedores que son requeridos por las empresas que buscan exportar utilizando el transporte marítimo.

CARACTERÍSTICAS

Dimensión Externa	Largo	Ancho	Alto
	40´	8´	6´
Medidas Internas	Largo	Ancho	Alto
	12,025 m.	2,352	2,393
Volumen	67,7 m ³		

Nota. www.icontainers.com

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor:

Se debe seleccionar un contenedor que cuente con las condiciones que se exigen para mantener los productos en su estado natural y para ofrecer la seguridad durante el traslado al país de destino:

- La capacidad de volumen
- Las medidas del contenedor
- El tipo que puede ser de 20 o 40 pies
- Carga máxima 29 toneladas
- Contar con certificados ISO
- Se debe adaptar a la carga de productos perecederos
- Si cuenta con refrigeración
- Resistente a la intemperie
- Funciona para el transporte marítimo
- Puede ser adaptado al transporte terrestre

8.3. Proceso de contenedorización:

Tabla 34

Proceso del contenedor

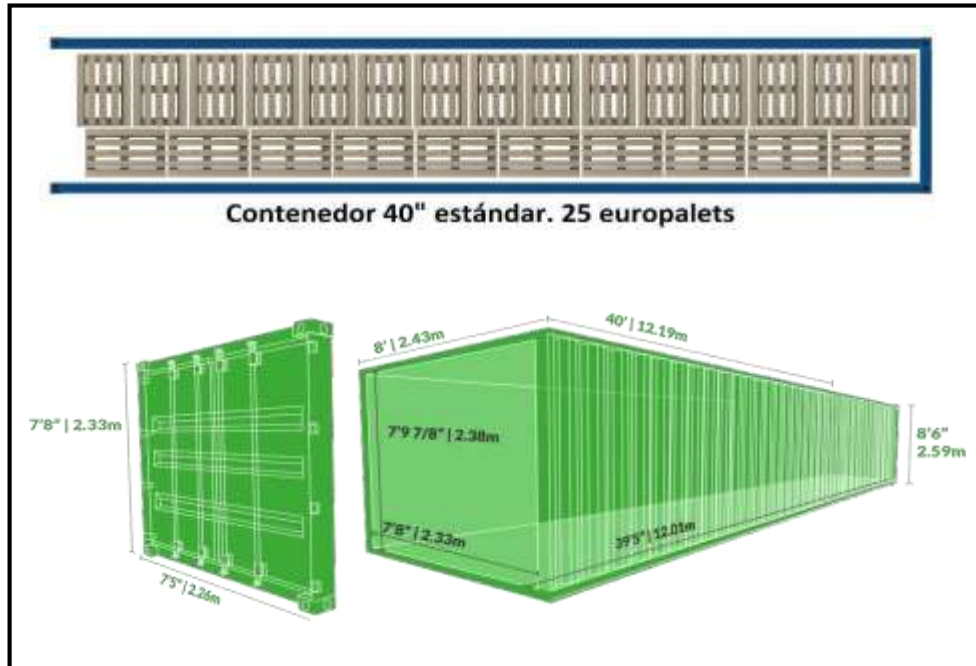
INFORMACIÓN	
	<p>Una vez seleccionado el producto a exportar (arándanos) se procedió a elegir el empaque necesario y que cumpla con las normas de exportación, al embalado seleccionado que son las cajas de cartón corrugado, luego se apilaron las cajas para ser encintados y asegurados en los pallets europeo, por último, se ubicaron en el contenedor para ser llevado al transporte marítimo.</p>
	
	
	
	

Nota: Autoría propia

8.4. Plano de estiba del contenedor:

Figura 18

Información del contenedor



Nota. www.icontainers.com

8.5. Tiempo y costos del proceso del contenedor:

Tabla 35

Información del proceso

Detalle	Contenedor	Tiempos	Costos S/.
Personal			
Contenedor	40´		
Proceso		60 min	
Carga		240 min	
Total		1 día	2 ,895.00

Nota. Autoría propia

CAPITULO IX

TRANSPORTE

(Martínez, 2006) El transporte privado o por cuenta propia se produce cuando los artículos se trasladan por cuenta propia, ya sea porque el individuo que los transporta tiene una propiedad sobre ellos o porque los bienes forman parte de su negocio.

9.1. Proveedores del transporte interno:

Según Casanovas y Cuatrecasas (2003), el subsistema de logística interna o de transformación es aquel en el que los materiales se fabrican o transforman en la fábrica o planta.

Tabla 36
Empresas de servicio de transporte

Transporte	Ubicación
nowports	Lima – san isidro
Tradesur SAC	Lima – Callao

Nota. Autoría propia

Figura 19
Logo de empresa



Nota. <https://nowports.com>

Transporte Interno: nowports

Dirección: Dirección: Av. Javier Prado Este 444, San Isidro

Servicios:

- Consultor aduanero
- Carga terrestre
- Operadores logísticos
- Asesoría de exportación

Figura 20

Logo de empresa



Nota. www.Tradesur.com

Transporte Interno: Tradesur SAC

Dirección: Av. Dos De Mayo 1620 Piso 8, San Isidro, Lima, Perú

Servicios:

- Consultor aduanero
- Carga terrestre
- Operadores logísticos
- Asesoría de exportación

9.2. Costo de transporte interno

Tabla 37
Gastos logísticos

DATOS			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Junin - Callao	245.09 Kilómetros	S/. 2,000.00	12 h. 31 min.

Nota. Autoría propia

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Tabla 38
Empresas de servicio de transporte

Transporte	Ubicación
Hamburgsud S.A.	Callao – ESTADOS UNIDOS
Maersk Line Perú SAC	

Nota. Autoría propia

Transporte Internacional: _hamburgsud.

Dirección: Av. Juan Bielovucic 1374 Lince

Servicios:

- Transporte marítimo
- Agentes
- Contener
- Cargas especiales
- Soluciones logísticas

Figura 21

Logo de empresa



Nota. <https://www.hamburgsud.com/>

Transporte Internacional: Maersk Line Perú SAC

Dirección: Av. Ricardo Rivera Navarrete 475 San Isidro

Servicios:

- Maquinaria para la carga y descarga
- Transporte marítimo
- Servicio de contenedor
- Operadores logísticos

Figura 22

Logo de empresa



Nota. [www. Maersk Line Perú SAC.com](http://www.MaerskLinePeruSAC.com)

9.4. Cotización de flete marítimo:

Tabla 39

Detalle de costo por buque

INFORMACIÓN			
Ruta	Costo \$	Precio S/.	Tiempo
Callao - New York	850	3,255.50	22 días

Nota. Autoría propia

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

Según (MTC, 2019) Son acciones relativas a la exportación (venta) o importación (compra) de servicios, lo que incluye la exportación e importación de servicios dentro de la Comunidad. Los servicios prestados a no residentes por empresas u otras organizaciones se incluyen en las exportaciones de servicios. Los servicios que las empresas residentes subcontratan a no residentes, sean o no residentes, se incluyen igualmente en las exportaciones. Una empresa residente no considera exportación de servicios la prestación de servicios a no residentes en el marco de un subcontrato con otra empresa residente.

10.1. Agentes de aduana

COMEX (2020) El personal más importante de cualquier empresa son los agentes de aduanas. Se encargan de que las importaciones y exportaciones se regulen legalmente en las aduanas. Cada transacción comercial internacional debe contar con la presencia de un agente de aduanas. Las empresas pueden beneficiarse de una mayor flexibilidad en los procesos y garantizar el cumplimiento de las leyes aduaneras gracias a él y a su amplio conocimiento de las cuestiones de importación y exportación.

Tabla 40
Logo de agente

Empresa	
Dirección	C. Pedro Donofrio 272, Bellavista 07011, Perú
Teléfono	(511) 652 9741

Somos una compañía especializada en transporte internacional, comercio exterior y logística, nuestra principal labor es facilitar los procesos desarrollando negocios de manera eficiente en el tiempo oportuno.

Nota. www.transpacificargo.pe


Tabla 41
Logo de agente

Empresa	
Dirección	Av. República de Colombia 643
Teléfono	51 1411 6500

Sus servicios en el transporte marítimo es el mejor para las empresas exportadoras, cuenta con depósitos temporales y consultores para asesor a múltiples organizaciones.

Nota. www.emis.com

Tabla 42
Logo de agente

Empresa	
Dirección	Calle Pedro Peralta 219 Urb. San Joaquín – Bellavista Callao – Perú
Teléfono	(01) 759-0836

Ofrece a sus clientes servicios que van más allá del tradicional concepto de embarcadores y/o Agentes de Carga, somos conscientes que las empresas buscan un servicio de logística.

Nota. www.velkoncargo.com

10.2. Costos de agenciamiento

Se presenta las cotizaciones de las agencias de transporte marítimo incluyendo los trámites que se debe pagar para la exportación:

10.3. Aseguradoras

(MAPFRE, 2021) Según el artículo, las empresas aseguradoras o compañías de seguros son entidades financieras especializadas en ofrecer diversas formas de seguro para proteger a las personas y/o empresas contra peligros para sus bienes, propiedades o para ellas mismas. El asegurado transfiere el riesgo a la compañía de seguros mediante el pago de la prima, que representa el valor de la cobertura. En caso de accidente, la aseguradora debe pagar una indemnización, el valor del seguro o, en algunas circunstancias, prestaciones.

Tabla 43
Empresas de seguro

Información	Costo \$	Total S/.
Pacífico Compañía de Seguros	202.44	830.00
RS Logistics SAC	231.71	950.00
MAPFRE	197.56	810.00

Nota. Autoría propia

10.4. Póliza de seguros

La presente cubre al asegurado con la pérdida o percances que puedan tener la mercancía, señalando las condiciones particulares durante el trayecto entre Perú y los Estados Unidos.

Tabla 44

Empresas MAPFRE

Descripción	Costo \$	Total S/.
MAPFRE	197.56	810.00

Nota. Autoría propia

10.5. Depósitos temporales

RANSA:

Sus instalaciones son de 500,000 m2 sus operadores logísticos son capacitados permanentemente para utilizar los equipos y maquinarias de última generación, sus almacenes están acondicionados para mantener y proteger diversos productos de acuerdo a las normativas exigidas para la exportación.

Figura 23

Logo empresa



Nota. <https://www.ransa.biz/peru-deposito-temporal/>

WORLD LOGISTICS

Su infraestructura es de 30,000 m² y cuenta con depósitos para custodiar la mercancía que destina las empresas para su trámite exportador, mantiene equipos de transporte interno para la carga y descarga de los productos, su ubicación es estratégica por estar cerca al puerto Callao.

Figura 24

Logo empresa



Nota. <https://thelogisticsworld.com/>

CAPITULO XI

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

(ICEX, 2013)El comercio internacional se realiza principalmente a través del transporte marítimo, y dentro de él, el transporte marítimo en contenedores es el más utilizado por las empresas. Este folleto ilustra cómo una gestión y unos contratos eficaces permiten a las empresas reducir gastos, aumentar la seguridad en la entrega de los envíos y coordinar su expansión global.

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

Puerto De Seattle (Port Of Seattle)

Dentro del Distrito de Gobierno, el Puerto cuenta con cinco gestores elegidos que desempeñan mandatos escalonados de cuatro años. La Terminal Aérea Mundial de Seattle-Tacoma, las Oficinas Marítimas de Seattle y la Terminal de Pescadores están bajo el control del Puerto.

Servicio De Ferrocarriles Y Autobuses

Con tres instalaciones polivalentes en Seattle, Burlington Northern y Association Pacific prestan servicios de gestión ferroviaria transfronteriza. Si a los viajeros les preocupan importantes barrios metropolitanos estadounidenses, Amtrak ofrece la gestión. Algunas agencias de transporte conectan Seattle con zonas urbanas clave de Estados Unidos y Canadá, llegando incluso tan al sur como Tijuana (México). Con una zona de apoyo gratuita para el centro de Seattle, la red de transportes de la ciudad sirve a toda la región.

En la actualidad, el transporte de la zona metropolitana de Seattle está coordinado por el plan de transporte apoyado por los ciudadanos Sound Travel, que utiliza el tren ligero, el ferrocarril interurbano (que actualmente conecta Tacoma y Everett con Seattle) y más de 160 km de rutas para vehículos de varios pasajeros y tránsito rápido territorial.

cursos de ayuda al transporte.

Instalaciones Portuarias

Con 23.000 millones de dólares en mercancías que circulan por sus puertos cada año, el puerto de Seattle es uno de los diez mayores puertos compartimentados de Estados Unidos. Cuenta con 29 transportistas marítimos, tres barcos que cruzan el Canal de Alaska, dos importantes conexiones ferroviarias transfronterizas y varias navieras que enlazan Seattle con rutas comerciales por toda Norteamérica. El Puerto puede manipular carnes y pescados refrigerados o congelados, productos orgánicos, verduras, productos de madera, acero, grano y cruceros gracias a sus casi 500 secciones de compartimentos de tierra, 19 portagrúas y oficinas. Las actividades de intercambio marítimo del Puerto generan anualmente 2.500 millones de dólares en ingresos comerciales y 430 millones en ventas minoristas locales. El Puerto también posee y opera la Terminal Aérea Internacional Seattle- Tacoma, Fisherman's Terminal and Oceanic Modern Community, Harbour Island Marina, Shilshole Straight Marina, Ringer Road Wharf (un complejo terrestre de 11 secciones con un lugar de encuentro mundial, puerto deportivo, terminal de viajes, tiendas y restaurantes), y Terminal 30 Travel Office son sólo algunos de los lugares mencionados. La asombrosa Global Trade Village, que está junto al embarcadero de Ringer Road, respalda el papel de Seattle como centro neurálgico del comercio internacional.

El MTC supervisa los terminales portuarios 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:

Figura 25
Mapa de Puertos en Perú



Nota: Google Imágenes

Puerto del Callao

El Terminal Portuario del Callao, habitualmente conocido como Puerto del Calla, es el principal puerto marítimo de Perú y cuenta con la mayor actividad naviera, así como con la mayor capacidad de almacenamiento de todo el país.

Puerto New York

El puerto de Nueva York y Nueva Jersey es una de las principales terminales marítimas de la costa este de Estados Unidos y la tercera del país, después del puerto de Los Ángeles y Long Beach (California), ya que abastece a uno de los mercados de consumo más concentrados y ricos del mundo.

Figura 26

Mapa de origen y destino



Nota: Google imágenes

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

En EEUU, se destacan los siguientes puertos:

- Nueva York y Nueva Jersey
- Virginia, Norfolk (VA)
- Savannah (GA)
- Miami (FL)
- Long Beach, Los Ángeles (LA)
- Charleston (NC)
- Oakland (CA)
- Houston (TX)

Todos los cuales cuentan con servicio directo por parte de las navieras, es decir,

que el recorrido se hace en un solo viaje

Figura 27

Puerto del callao



Nota: Google Imágenes

Figura 28

Puerto de New York



Nota: Google imágenes

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

Para la exportación de mercancías, es importante conocer el tiempo estimado de llegada al país destino, es decir, el Transit Times de transporte marítimo. Además, también existe importancia en conocer la capacidad de manejo de carga de los puertos y la ruta que se sigue para la llegada al destino, entre las principales rutas de acceso al territorio de estados unidos tenemos:

- COSTA ESTE: tenemos el Puerto de Nueva York y Nueva Jersey, Virginia, Norfolk (VA), Savannah (GA).

- GOLFO DE MÉXICO: por esta ruta tenemos el Puerto de Miami (FL) y el de Houston (TX).
- COSTA OESTE: Puerto de Long Beach, Los Ángeles (LA), Charleston (NC)

Sin embargo, dado que la costa oeste de Estados Unidos es la única con acceso directo desde Perú, se aconseja transportar allí los productos desde Perú.

Cabe recordar que el plazo habitual de envío es de 30 días naturales debido a la distancia entre Estados Unidos y Perú.

Por su tamaño y construcción, Estados Unidos sitúa varios de sus puertos y aeropuertos entre los primeros del mundo. Además, como se informó en 2021 en el Plan de Empleo Estadounidense, con una suma de 621.000 millones de dólares, las inversiones anuales están aumentando, sobre todo en infraestructuras de transporte. Houston, Nueva York, Baltimore, Savannah, Jacksonville, Port Everglades y Miami son sólo algunos ejemplos de puertos importantes.

El Aeropuerto Mundial John F. Kennedy, el Aeropuerto Mundial de Los Ángeles, el Aeropuerto Internacional Chicago O'Hare, el Aeropuerto Mundial de San Francisco, el Aeropuerto Mundial Washington Dulles y el Aeropuerto Mundial de Orlando son aeropuertos importantes. La Ruta 66, que va de Chicago al Muelle de Santa Mónica en California, así como la ruta de la Costa Oeste, la Ruta 61, la carretera de Alaska de Anchoage a Valdez, la autopista de los Cayos de Florida y otras son las principales rutas comerciales de Estados Unidos.

Los servicios que se brindan en nuestro puerto destino son los de importación de petróleo, plásticos, equipos electrónicos, autos, graneles, minerales y ropa principalmente.

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

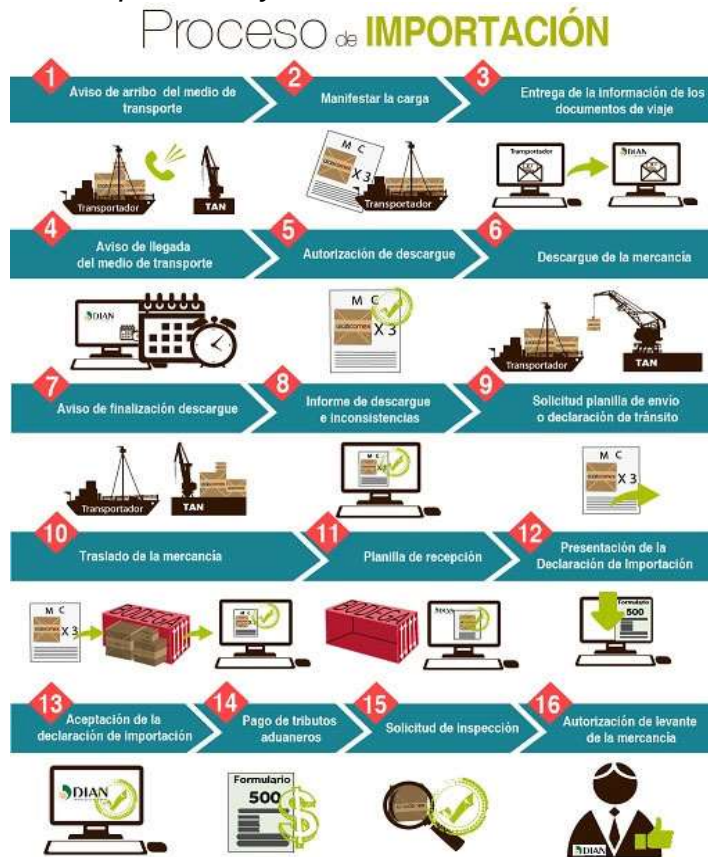
El mercado estadounidense está considerado como el más importante para los países de América Latina, no sólo por su proximidad y las oportunidades que ofrece, sino también porque es el segundo importador mundial de alimentos y tiene una de las economías más grandes, lo que lo convierte en un mercado atractivo para el comercio de alimentos con nuestro país. Además, el hecho de que Estados Unidos sea una nación de inmigrantes que valora la conservación de sus tradiciones, especialmente las relacionadas con la alimentación, ofrece oportunidades comerciales excepcionales. En las últimas décadas, los hábitos de consumo han experimentado una importante transformación.

El consumidor estadounidense de hoy quiere mejorar su aspecto físico y su dieta, desea comidas nutritivas y se preocupa cada vez más por su salud.

Los alimentos naturales, sin grasas trans y con el menor número de productos químicos añadidos son cada vez más populares entre los consumidores. Esta tendencia anima a la gente a modificar sus hábitos alimentarios y explorar nuevas comidas, ya que los alimentos naturales, funcionales y ecológicos se valoran más por su calidad que por su coste.

Figura 29

Proceso de importación y nacionalización en estados unidos



Nota: Google imágenes

- 1) Arribo de la mercadería: como lo indica su nombre, hace referencia a la llegada de la mercadería al país destino.
- 2) Inspección del contenido: al tratarse de mercadería procedente del exterior, se debe realizar la inspección de esta, a fin de asegurar el contenido y estado de esta.
- 3) Clasificación arancelaria: para poder realizar el seguimiento correspondiente en materia de contenido y así determinar el costo de los derechos aduaneros.

- 4) Determinación y pago de aranceles: el agente de aduanas es el responsable de comunicar al importador el costo de los aranceles y demás derechos que debe cancelar para lograr el despacho de su mercadería.
- 5) Despacho: si toda la documentación está en orden, se realiza el despacho de la mercadería, no sin antes pagar el costo de almacenamiento en aduana.

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

El importador registrado (es decir, el propietario, comprador o agente de aduanas autorizado designado por el propietario, comprador o consignatario) debe presentar la documentación de entrada del envío al director del puerto de destino del envío, o al puerto de entrada, cuando éste llegue a Estados Unidos. Una vez que el envío ha llegado al puerto de entrada, la entrega de los productos ha sido aprobada por el CBP y se han pagado los aranceles estimados, se procede a la entrada legal de los artículos; de acuerdo con las normas establecidas en la nación de origen, los requisitos previos para este proceso son:

- Poseer el número de RUC, estar autorizado y cumplir las leyes fiscales
- las personas físicas que hayan realizado un límite de tres importaciones o exportaciones al año y cuyo valor de transacción no supere los mil dólares.
- Si se gasta más de mil dólares, sólo se realiza una vez al año y el coste total no supera los tres mil dólares.
- Verificar que la mercadería a exportar, cumpla con los requisitos establecidos

en las normas respecto a su legalidad.

Documentos de pago: Comprobantes.

Dado que las transacciones en línea pueden tener lugar digital o físicamente, es fundamental que el documento acreditativo de la transacción económica pueda especificar los pormenores de la operación comercial. Es necesario ofrecer alguna forma de pago o prueba del mismo.

Declaración jurada de valor.

Cuando la transacción no pueda justificarse mediante los comprobantes de pago referidos, podrá justificarse mediante una declaración jurada de valor; no obstante, esto debe considerarse una circunstancia extraordinaria.

Documentación del transporte.

El conocimiento de embarque es un documento que el transportista marítimo de mercancías expide al cargador tras recibir la carga de éste y una vez completados los procesos de despacho aduanero de exportación en el recinto aduanero del puerto de carga del país. El cargador entrega la carga al transportista marítimo o a su agente después de completar los procedimientos de despacho aduanero de exportación; como prueba de la recepción de la mercancía, el transportista marítimo o su agente emite un documento denominado conocimiento de embarque, que normalmente se emite por triplicado con copias no negociables. El cargador obtiene el original del conocimiento de embarque del transportista marítimo, lo entrega a su banco junto con otra documentación, y el banco lo envía al importador a través del banco del importador; el importador organiza los trámites de despacho aduanero de importación y obtiene el conocimiento de embarque y demás documentación

necesaria de su banco.

Seguro de transporte.

La parte que asume el riesgo de que los artículos se pierdan durante el viaje, incluido cualquier almacenamiento provisional incluido en el transporte, suele contratar un seguro. El seguro de transporte también se utiliza para los envíos que el vendedor está obligado a asegurar de acuerdo con las condiciones de entrega. En los contratos de venta, los riesgos suelen definirse de acuerdo con las condiciones de entrega. Debido al alto valor de la carga en relación con los ingresos de la empresa, la pérdida financiera en caso de siniestro podría ser significativa; por lo tanto, la empresa recibe una indemnización por el valor de factura de los artículos menos la franquicia.

Certificado de origen.

Es un formulario específico, en papel o electrónico, en el que la autoridad o agencia gubernamental autorizada para expedirlo certifica expresamente que las mercancías a las que se refiere el certificado se consideran originarias de conformidad con las normas de origen aplicables. Esto es importante porque las aduanas del país de importación pueden exigir una prueba de origen para determinar si aplican o no determinadas medidas comerciales en la frontera; el importador puede necesitar una prueba de origen, ya que se le puede exigir que demuestre que las mercancías cumplen las normas de origen aplicables el organismo competente.

Carta Poder.

Siempre que sea necesaria la designación de un transitario para la exportación,

el Concedente designa y autoriza al Cesionario a actuar como representante legal, firmar o aprobar los documentos de exportación y transmitir manual o electrónicamente la información de exportación (como facturas comerciales, conocimientos de embarque, certificados de seguro, certificados de origen y cualesquiera otros documentos) necesaria para completar una exportación en nombre del Concedente, tal y como exigen las leyes o reglamentos de exportación.

ADUANAS AMERICANAS.

11.6. Datos de proveedores de servicio logístico en el país destino

Algunos de los proveedores de servicio logístico en el país de destino (EEUU) son los siguientes:

Figura 30

Los proveedores de servicio logístico en el país de destino



-Brindan manejo de la logística internacional, transporte, seguros y asesoramiento.

- Realizan el seguimiento de carga en tiempo real con reportes detallados y automáticos

Av. Víctor Andrés Belaúnde
147 (Edificio Real Dos) San Isidro



Dirección: 1738 NW
215th St Miami
Gardens, Florida,
33056 Teléfono: (305)
965-3655

Nota: elaboración propia

CAPITULO XII

DISTRIBUCIÓN

Diez de (Castro, 2004) definió la distribución como la actividad que permite la transferencia de bienes y servicios desde su estado final de producción hasta el estado de adquisición y consumo. Esta actividad o flujo incluye todos los pasos necesarios para poner los bienes y servicios producidos a disposición del comprador final en las circunstancias adecuadas de lugar, tiempo, forma y cantidad.

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor

Una vez finalizada la producción y embalaje de los aceites, se debe conocer y especificar el método de transporte, la logística a utilizar y los servicios de aduana para enviar estos alimentos al mercado estadounidense.

Se muestra la secuencia comercial de nuestro producto, partiendo de la fábrica, hasta el consumo en el país de destino.

Figura 31

Secuencia comercial proveedor – consumidor



Nota: Transitem (2015)

12.2. Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)

Los canales de distribución de mercancías, son aquellos medios que utiliza el vendedor para que sus productos lleguen hasta los consumidores finales o clientes, la elección de los canales de distribución se debe tomar considerando los costos, y teniendo en cuenta los dos tipos que existen:

Incoterms Utilizado: Se utilizó incoterms para el traslado marítimo del producto de aceite de sachá inchi. En costo se tendrá en cuenta incoterms. FOB.

Figura 32
Incoterms Fob



Nota: Imágenes Google

Tabla 45
Secuencia comercial proveedor – consumidor Identificación del canal de distribución.

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

Nota: elaboración propia

Distribución Directa: Hace referencia a las empresas que venden



directamente a sus clientes, generalmente a través de un sitio web o de una tienda física. La distribución indirecta hace referencia a las empresas que utilizan intermediarios, como mayoristas o minoristas, para llegar al consumidor final.

Distribución Indirecta: Cuando el canal de distribución es “indirecto” el producto pasa por varias manos antes de llegar al consumidor final.

Para el presente proyecto se elegirá la distribución indirecta ya que conlleva menores costos.

La ficha de perfil es un documento que nos ayuda a resumir y comunicar de manera eficiente los datos de proveedores y/o vendedores, es decir, los datos generales y de contacto de estos, se muestra un modelo de ficha de perfil de proveedores.

Tabla 46*Puntos de venta del producto*

EMPRESA	MARCA	PUNTOS DE VENTA	PRECIO	DIRECCIÓN	DESCRIPCIÓN	IMAGEN
Supermercado Wal Mart	Ronald inchi	Supermercado	\$ 26.50	https://corporate.walmart.com/about/contact	Barras energéticas	
Supermercado circle k	Ronald inchi	Market	\$ 28.00	https://www.circlek.com/	Barras energéticas	

*Nota: elaboración propia***12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.**

En este proceso respecto al proceso de comercialización de los productos de aceite de Sacha Inchi a Estados Unidos tenemos a los mayoristas, el cual, hay un gran grupo de mayoristas que distribuyen productos pesqueros derivados de sus países natales para luego almacenarlos y empaquetarlos con respecto a las expectativas del consumidor.

KH International Inc.

Global Food Corp.

N.A. Trading.

Ameria Food.

Stark Food International.

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

No existen márgenes de intermediación puesto que los recursos para la exportación de aceite de sachá inchi serán provistos en su totalidad por el propietario del proyecto.

Sin embargo, estos acuerdos no son obligatorios, las transacciones y las responsabilidades con la mercancía quedan estipulados en el contrato que se firme entre las partes interesadas, pero pudiendo tomar como base los incoterms.

Algunos de los incoterms usados en comercio internacional son los siguientes:

- EXW – “Ex Works”
- CPT – “Carrier Paid To”
- CIP – “Carrier and Insurance Paid To”
- FOB – “Free On Board” - Franco a Bordo (+lugar de entrega acordado)
- CFR – “Cost and Freight”
- CIF – “Cost, Insurance and Freight”

Como se menciona los incoterms son una manera de lograr los acuerdos monetarios entre compradores y vendedores, sin embargo, estos acuerdos solo son la base de los métodos de pago, los métodos finales y los acuerdos en su totalidad estarán en el contrato que se realice entre el comprador y el vendedor.

Es así, que se elige como método de contrato base el FOB Free On Board - Franco a Bordo, que reparte las responsabilidades entre compra y venta de manera uniforme, puesto que las responsabilidades del vendedor acaban cuando la mercancía está a bordo.

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

La cadena de distribución de nuestro producto es particularmente el ítem más complejo del mercado de estados unidos, pues por la extensión de su territorio y la ubicación geográfica, es difícil hacer llegar nuestros productos a lugares cercanos a los consumidores y compradores, y en tal caso es necesaria la distribución a los mercados mayoristas y a los supermercados.

Figura 33

Puntos de venta del producto



Nota: Imágenes tomadas de Google

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

El mercado internacional es caracterizado por no conocer plenamente la calidad de los productos que existen fuera de su territorio, sin embargo, gracias a los medios que existen actualmente para ofertar y dar a conocer nuestros productos, ha sido posible la expansión de nuestros mercados generando ingresos, empleo e importancia a nuestro país.

El mercado estadounidense se caracteriza por su creciente demanda de productos naturales, productos poco procesados y productos con aporte nutricional

elevado, es así, que siempre se busca orientar la producción hacia estas características buscando la aceptación y buena introducción en este mercado.

Para lograr la exportación exitosa de este producto, debemos considerar la calidad como primer punto, puesto que cualquier otra hortaliza serviría como sustituto de nuestro esparrago, es por ello, que se busca introducir a precios bajos, con alta calidad.

En general, para la distribución se debe acudir a un intermediario, debido a los motivos señalados anteriormente (tiempo, costo, territorio, etc.) lo cual hace que no sea muy recomendable hacer una distribución directa.

CAPITULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Con un costo unitario de producción de 7.68 USDD, o aproximadamente 29.43 soles, por una botella de 250 ml, de tal forma se desarrolla el análisis económico-financiera realizada en el proyecto de investigación nos arroja que el costo total de producción de 2000 envases de aceite de sachá inchi mensualmente, que es la producción a exportar, el costo de exportación se traduce en **35218.28** dólares.

Tabla 47
Costos de exportación anual

Descripción	costo S/.	Costo Anual S/.	Costo \$	Costo Anual \$
Certificado de origen	350.00	4200.00	91.38	1096.61
Comisión de agente de aduanas	680.00	8160.00	177.55	2130.55
Empacado	500.00	6000.00	130.55	1566.58
Embalaje	500.00	6000.00	130.55	1566.58
Unitarización	800.00	9600.00	208.88	2506.53
Contenedorización	2895.00	34740.00	755.87	9070.50
Costos Portuarios	260.00	3120.00	67.89	814.62
Costo de Transporte	5255.50	63066.00	1372.19	16466.32
Seguro internacional	810.00	9720.00	211.49	2537.86
Total	12,050.50	144,606.00	2,934.86	35,218.28

Nota: Elaboración propia

Para determinar la conveniencia del proyecto, en esta fase se realiza una evaluación de la inversión material e inmaterial. Para ello, es importante tener en cuenta los costes, los beneficios y el importe de la inversión.

- **Inversión Tangible**

Las inversiones tangible o materiales son los gastos de capital a largo plazo, netos de las reservas de amortización, necesarios para el desarrollo regular de una empresa, como bienes inmuebles, edificios, maquinaria, mobiliario y equipos de transporte.

Tabla 48
Inversión tangible

Tipo de bien	Cantidad	Costo Unitario S/.	Costo Total S/.	Costo Unitario \$.	Costo total \$.
---------------------	-----------------	---------------------------	------------------------	---------------------------	------------------------

Muebles y enseres					
Escritorio	4	500.00	2000.00	130.55	522.19
Sillas	12	120.00	1440.00	31.33	375.98
Estantes	2	800.00	1600.00	208.88	417.75
Extintores	5	180.00	900.00	47.00	234.99
Laptop	2	3500.00	7000.00	913.84	1827.68
Total		5100	12940	1331.592689	3378.59008
Maquinaria y equipo					
Máquina extractora de aceite	1	27576.00	27576.00	7200.00	7200.00
maquina filtradora de aceite	1	600.00	600.00	156.66	156.66
maquina envasadora y roscado de aceite	1	68940.00	68940.00	18000.00	18000.00
Maquina etiquetadora de botellas de vidrio	1	19150.00	19150.00	5000.00	5000.00
cerradora de cajas automático	1	15000.00	15000.00	3916.45	3916.45
Total		131266.00	131266.00	34273.11	34273.11
TOTAL, INVERSION TANGIBLE		136366.00	144206.00	35604.70	37651.70

Nota: Elaboración propia

- **Inversión Intangible**

Es fundamental considerar en los proyectos los costes asociados a las herramientas y materiales necesarios para la creación del producto acabado, pero también es crucial tener en cuenta una serie de costes asociados a activos intangibles que son cruciales para el lanzamiento del proyecto, como estudios técnicos, licencias, constitución de la empresa, pago de permisos, etc., que determinan el lanzamiento del negocio y la consecución de los objetivos del proyecto.

Tabla 49
Inversión intangible

CONCEPTO	costos/.	costo total \$.
-----------------	-----------------	------------------------

Constitución de la empresa		
Reserva de nombre	22.00	\$5.74
Informe de valores	300.00	\$78.33
Registro de marca	800.00	\$208.88
Elaboración de escritura Pública	300.00	\$78.33
Inscripción en registros públicos	30.00	\$7.83
Inscripción al RUC	20.00	\$5.22
Licencia de funcionamiento	500.00	\$130.55
defensa Civil	60.00	\$15.67
otros costos	100.00	\$26.11
Total	2,132.00	556.66

Nota: Elaboración propia

- **Capital de Trabajo**

El capital circulante afecta a una serie de procesos empresariales, como la planificación del desarrollo sostenible a largo plazo, el mantenimiento del suministro eléctrico y el pago a proveedores y personal. El capital circulante no es más que el dinero disponible para hacer frente a las necesidades urgentes a corto plazo.

Tabla 50
Capital de trabajo

Concepto	Costo Anual S/.	Costo anual\$.
Costo de fabricación	273000.00	71279.37
Costo de personal	142296.00	37153.00
Material indirecto	40800.00	10652.74
Gastos fijos	456096.00	5639.69
Costos de Exportación	144606.00	35218.28
Costos administrativos	10440.00	2725.85
Total	1067238.00	162668.93

Nota: Elaboración propia

- **Inversión total**

El dinero destinado a sufragar los gastos del negocio, como la compra del edificio o instalaciones donde funcionará la empresa, los suministros y el equipamiento, así como la contratación del personal necesario para su funcionamiento, constituye la inversión inicial para el inicio de las actividades en una organización.

Tabla 51
Inversión

Inversión total	Total, S/.	Total \$.
Activos Tangibles	144,206.00	\$37,651.70
Inversiones Intangibles	1,332.00	\$347.78
Capital trabajo	40,678.00	\$10,620.89
TOTAL	186,216.00	\$48,620.37

CAPITULO XIV

Evaluación Económica Financiero

En este capítulo, se presentan los respectivos estados financieros, necesarios para realizar la evaluación económica y financiera del proyecto, ya que mediante esta evaluación de estos estados financieros, y usando los indicadores respectivos, para esta evaluación, se determinara la viabilidad del proyecto, es por esta razón que empezaremos por tener en consideración el total de la inversión propia del proyecto, para mediante la determinación de la misma, podamos ver la manera de conseguir el capital necesario para la elaboración del proyecto, estimándose el financiamiento de este y determinando los medios mediante los cuales se conseguir el capital, de manera

pertinente se espera u aporte por parte del inversionista y otro porcentaje que se buscara financiar, mediante terceros especialmente las entidades bancarias.

14.1. Costo de oportunidad del capital

Determinar el método para financiar esta cantidad necesaria y el coste que supondrá disponer de la cantidad requerida tras tener clara la cantidad de capital necesaria para el proyecto mediante el cálculo pertinente y exacto de los costes y gastos de la idea de negocio. El método de financiamiento del proyecto, del cual se obtendrá el capital requerido, se puede ver cómo donde una parte será un aporte del diseñador, y el saldo a través de un préstamo bancario, tal como se detalla en la siguiente matriz presentada. Esto nos permitirá determinar si el proyecto permitirá pagar el coste del capital necesario para el mismo.

Tabla 52
Financiamiento

Concepto	Aporte	Aporte S/.	Aporte \$.
Capital propio	60%	S/. 112,209.60	\$29,297.55
Financiamiento - Banco	40%	S/. 74,806.40	\$19,531.70
Total	100%	S/. 187,016.00	\$48,829.24

Nota: autoría propia

- **Cronograma de deuda**

La matriz de endeudamiento, que establece el pago a plazos del préstamo bancario, así como los costes financieros, como los intereses que cobrará el banco por prestarnos la cantidad de dinero que nos presta, debe elaborarse tras determinar cómo se financiará el capital necesario para la ejecución y puesta en marcha del proyecto. Los costes de financiación del capital que el banco presta al inversor se presentan detalladamente en este calendario, junto con el plazo en que se satisfará esta obligación. Esta información es necesaria para calcular el coste del capital y determinar el saldo de la deuda contraída con el banco al final de cada plazo que se amortiza.

Tabla 53
Cronograma de deuda

	CAPITAL	TASA	TIEMPO	CAPITALIZACION	
	74,806.40	9.50	1.00	12	
					NUEVO
PAGOS	CAPITAL	AMORT	INT	CUOTA	SALDO
1	74,806.40	5,967.07	592.22	6,559.29	68,839.33
2	68,839.33	6,014.31	544.98	6,559.29	62,825.02
3	62,825.02	6,061.92	497.36	6,559.29	56,763.10
4	56,763.10	6,109.91	449.37	6,559.29	50,653.18
5	50,653.18	6,158.28	401.00	6,559.29	44,494.90
6	44,494.90	6,207.04	352.25	6,559.29	38,287.86
7	38,287.86	6,256.18	303.11	6,559.29	32,031.69
8	32,031.69	6,305.70	253.58	6,559.29	25,725.98
9	25,725.98	6,355.62	203.66	6,559.29	19,370.36
10	19,370.36	6,405.94	153.35	6,559.29	12,964.42
11	12,964.42	6,456.65	102.63	6,559.29	6,507.77
12	6,507.77	6,507.77	51.52	6,559.29	0.00
		74,806.40	3,905.05	78,711.45	

Nota: autoría propia

Se determinó a partir de:

$$\frac{R}{P} + \frac{R}{i} + \frac{R}{m} + \frac{R}{S}$$

P= CAPITAL O PRINCIPAL

S= M (MONTO) O CAPITAL FINAL M= C+I

R= CUOTA UNIFORME

i= TASA DE INTERES (TNA)

m= CAPITALIZACION

n= TIEMPO

$$R = P \cdot FRC \quad R = P \cdot i(1+i)^n / (1+i)^n - 1$$

$$R = P \cdot FRC \quad R = P \cdot \frac{TNA/m(1+TNA/m)^{n \cdot m} / (1+TNA/m)^{n \cdot m} - 1}{1}$$

R= 94586	<u>0.00791667</u>	<u>1.09924758</u>	0.00870238	0.08768351
		0.09924758		FRC

$$R = \frac{S}{6,559.29}$$

- **Estado de Resultados**

La cuenta de resultados es un estado financiero fundamental que detalla los logros de la gestión de una empresa durante un periodo de tiempo específico y los esfuerzos realizados para conseguir dichos logros.

Tabla 54
Estado de Resultados

CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS	1,200,720.00	1,200,720.00	1,200,720.00	1,200,720.00	1,200,720.00
COSTO DEL SERVICIO	781,593.60	781,593.60	781,593.60	781,593.60	781,593.60
UTILIDAD BRUTA	419,126.40	419,126.40	419,126.40	419,126.40	419,126.40
GASTO DE OPERACIÓN	32,040.00	32,040.00	32,040.00	32,040.00	32,040.00
GASTOS DE VENTA	-	-	-	-	-
GASTOS ADMINISTRATIVOS	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00
GASTOS MATERIALES DE OFICINA	10,440.00	10,440.00	10,440.00	10,440.00	10,440.00
DEP DE ACT. FIJ. Y AMORT.INTANG	315,038.40	315,038.40	315,038.40	315,038.40	315,038.40
UTILIDAD OPERATIVA	72,048.00	72,048.00	72,048.00	72,048.00	72,048.00
GASTOS FINANCIEROS O INTERESES	3,888.35	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	68,159.65	72,048.00	72,048.00	72,048.00	72,048.00
IMPUESTO A LA RENTA 30%	20,447.90	21,614.40	21,614.40	21,614.40	21,614.40
UTILIDAD NETA	47,711.76	50,433.60	50,433.60	50,433.60	50,433.60

Nota: Autoría propia

Análisis

Los resultados del ejercicio son positivos, como se puede observar en la matriz aportada, en la que se muestran los resultados año a año de las actividades y operaciones del proyecto a implantar. Este proyecto tiene un beneficio o resultado positivo, alcanzando en el primer año de **47,711.76**, y mostrando un crecimiento constante en los años siguientes en los que la cuenta de resultado nos demuestra.

- **Flujo de Caja**

Se registran los ingresos y gastos propios de las actividades de inversión, explotación y financiación que conlleva el desarrollo o puesta en marcha de este proyecto, por lo que es uno de los estados financieros más cruciales que deben presentarse y elaborarse. Permite determinar la liquidez generada por este proyecto a través de sus tres componentes, como son el flujo de caja de inversión, de explotación y de financiación.

Tabla 55
Flujo de Caja

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
I.INGRESOS	0.00	1,200,720.00	1,200,720.00	1,200,720.00	1,200,720.00	1,200,720.00
INGRESOS POR VENTAS		1,200,720.00	1,200,720.00	1,200,720.00	1,200,720.00	1,200,720.00
VALOR RESIDUAL		0	0	0	0	0
II. EGRESOS	186,216.00	834,081.50	835,248.00	835,248.00	835,248.00	835,248.00
II.1 INVERSIÓN TOTAL	186,216.00					
II.2 COSTO DEL SERVICIO		781,593.60	781,593.60	781,593.60	781,593.60	781,593.60
II.3 GASTOS DE OPERACIÓN		32,040.00	32,040.00	32,040.00	32,040.00	32,040.00
II.4 IMPUESTO A LA RENTA		20,447.90	21,614.40	21,614.40	21,614.40	21,614.40
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	186,216.00	366,638.50	365,472.00	365,472.00	365,472.00	365,472.00
PRESTAMO	74,486.40					
SERVICIO DE DEUDA						
AMORTIZACIÓN		74,486.40	0.00	0.00	0.00	0.00
INTERES		3,888.35	0.00	0.00	0.00	0.00
ESCUEDO TRIBUTARIO		1,166.50	0.00	0.00	0.00	0.00
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	111,729.60	289,430.26	365,472.00	365,472.00	365,472.00	365,472.00
APORTE DE CAPITAL	111,729.60					
SALDO DE CAJA RESIDUAL	0.00	289,430.26	365,472.00	365,472.00	365,472.00	365,472.00
SALDO DE CAJA ACUMULADA	0.00	289,430.26	654,902.26	1,020,374.26	1,385,846.26	1,751,318.26

Nota: autoría propia

La matriz muestra los flujos de entrada y salida asociados a las operaciones del proyecto, como las actividades de inversión y operación, así como los asociados a la consecución del financiamiento necesario para que el proyecto arranque, como las actividades de financiamiento. Los flujos positivos para cada año muestran que el proyecto crea liquidez positiva, comenzando en el primer año con un monto de S/. **289,430.26** y mostrando un aumento constante e intrigante para las necesidades del inversionista en los años siguientes.

14.2. Valor actual neto

Este es uno de los puntos de mayor interés e importancia en los cuadros financieros de un proyecto, permite conocer los valores de los indicadores e índices que determina la viabilidad del proyecto, como son el VAN y la TIR, los cuales, mediante su resultado, obtenido, proporcionaran la información que nos podrá permitir tomar la decisión de realizar o no el proyecto, ya que indicaran si este es viable, o no, y si por ende se recomienda su puesta en marcha del mismo.

- **El costo promedio ponderado del capital.**

Este indicador permite conocer cuánto es lo que cuesta el dinero necesario para poder realizar la inversión del proyecto, es además el parámetro que determina si efectivamente la rentabilidad que este proyecto genera supera al costo de obtener el dinero que se necesita para poder poner en marcha el mismo.

Tabla 56

WACC

	APORTE PROPIO	TKO	APORTE BANCO	TASA DE INTERES
	60%	30%	40%	9.5%
WACC	22.8%			

Nota: autoría propia

14.3. Tasa interna de retorno

- **Evaluación Económica y financiera.**

La determinación del VAN Y TIR, permitirán determinar si el proyecto es viable o

no, para esto es importante considerar el flujo de caja económico, y el flujo de caja financiero, con sus respectivos indicadores pertinentes para cada caso.

Tabla 57
Evaluación económica y Financiera del proyecto

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
I.INGRESOS	0.00	1,200,720.00	1,200,720.00	1,200,720.00	1,200,720.00	1,200,720.00
INGRESOS POR VENTAS		1,200,720.00	1,200,720.00	1,200,720.00	1,200,720.00	1,200,720.00
II. EGRESOS		834,081.50	835,248.00	835,248.00	835,248.00	835,248.00
II.1 INVERSIÓN TOTAL	186,216.00					
II.2 COSTO DEL SERVICIO		781,593.60	781,593.60	781,593.60	781,593.60	781,593.60
II.3 GASTOS DE OPERACIÓN		32,040.00	32,040.00	32,040.00	32,040.00	32,040.00
II.4 IMPUESTO A LA RENTA		20,447.90	21,614.40	21,614.40	21,614.40	21,614.40
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-186,216.00	366,638.50	365,472.00	365,472.00	365,472.00	365,472.00
VAN	S/. 704,813.86					
TIR	196%					
TKO	30%					
PRESTAMO	74,486.40					
SERVICIO DE DEUDA						
AMORTIZACIÓN		74,486.40	0.00	0.00	0.00	0.00
INTERES		3,888.35	0.00	0.00	0.00	0.00
ESCUCDO TRIBUTARIO		1,166.50	0.00	0.00	0.00	0.00
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-111,729.60	289,430.26	365,472.00	365,472.00	365,472.00	365,472.00
APORTE DE CAPITAL	111,729.60					
SALDO DE CAJA RESIDUAL	0.00	289,430.26	365,472.00	365,472.00	365,472.00	365,472.00
SALDO DE CAJA ACUMULADA	0.00	289,430.26	654,902.26	1,020,374.26	1,385,846.26	1,751,318.26
	S/.					
VAN	719,909.30					
TIR	277%					
WACC	22%					

Nota: autoría propia

Análisis

La matriz presentada nos brinda información muy importante, como es el caso del valor del VAN económico, que para este proyecto es de S/. 704,813.86 soles, lo que indica que los flujos económicos de los periodos futuros traídos al periodo cero superan a la inversión inicial en ese monto, y por ser mayor a cero indican que el proyecto es viable, y la TIR de 196% es mayor al costo de oportunidad que es el costo de capital del inversionista, por lo que la rentabilidad generada por el proyecto supera en gran medida al costo del capital, determinando la viabilidad de la inversión.

CONCLUSIONES

- 1) El Perú es uno de los principales productores de las almendras de sachá inchi las cuales son cultivadas en la Amazonia peruana dicho producto es considerado orgánico y alto en omega 3, lo cual influye de manera muy esencial en la salud de los consumidores.
- 2) El consumo de alimentos menos procesados y altamente nutritivos en estados unidos ha ido en aumento, esto gracias al cambio en el estilo de vida de su población y la prevención de enfermedades.
- 3) El mercado estadounidense. Del mismo modo que se eligió Miami como sección geográfica, este mercado es uno de los más consolidados económicamente y tiene predilección por los productos ecológicos y saludables.
- 4) El proyecto es viable porque los indicadores que son el VAN económico, que para este proyecto es de S/. 704,813.86 soles, lo que indica que los flujos económicos de los periodos futuros traídos al periodo cero superan a la inversión inicial en ese monto, y por ser mayor a cero indican que el proyecto es viable, y la TIR de 196% es mayor al costo de oportunidad que es el costo de capital del inversionista, por lo que la rentabilidad generada por el proyecto supera en gran medida al costo del capital.

Bibliografía

ADEX. (2022). Analisis economico . Revista anual.

ACACIA. (25 de 08 de 2020). ACACIA TECHNOLOGIES. Obtenido de El empaquetado: importancia y procesos eficientes: <https://www.acaciatec.com/empaquetado-importancia-procesos>

Alban, Vizcaino, & Tinajero. (2017). Flujogramas proceso.

CONSTRUCCIONES. (05 de 05 de 2011). Mega Construcciones. Obtenido de <https://megaconstrucciones.net/?construccion=puerto-kobe>

CROSSTAINER. (03 de 09 de 2022). Crosstainer cargo y agente aduanero. Obtenido de <https://crosstainer.pe/>

DEPISA. (05 de 09 de 2022). Depisa Agencia de Aduana. Obtenido de <http://www.depisa.com.pe/> LATE. (20 de 09 de 2022). Obtenido de <https://www.late.gob.pe/Default.aspx#no-back-button>

BCRP. (2008). ntexto internacional; Mercados financieros; Actividad económica; Balanza de pagos; Términos de intercambio ; Indicadores de la Política Fiscal . REVISTA

ANUAL .

Bureau. (2011). GESTIÓN DE ALMACENES PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS. SPOCH.

Burt. (2003). Selección de proveedorS: una aproximación al eStado del arte. Pontificia Universidad Javeriana Colombia.

Carloni. (1981). Logística internacional . CEPAL.

Castro. (2004). Estrategias de ventas para la comercialización de productos publicitarios. Universidad Privada Dr. Rafael Beloso Chacín, Venezuela.

Chirinos, y. o. (2009). Eficacia del Programa de Habilidades para la Vida en Adolescentes Escolares de Huancavelica, Perú. Revista de Salud Pública.

COMEX. (2020). Sociedad de comercio exterior .

Costa, J. (1991). ENVASES Y EMBALAJE . URBE .

Daniels, & Radebaugh. (2010). Negocios Internacionales .

EAE. (2020). Transporte y Logística Internacional. Universidad palma de gran canaria .

Found. (2014). Diseño de mezclas de compuestos fenólicos en función a su eficiencia antioxidante en el aceite de sachá inchi . Universidad Agraria de la Selva.

Gallardo. (2008). Exportaciones . urbe.

Granados, J. (2012).

Harvey. (1990). Guía de envase y embalaje . SGS.

HerbaZest. (2023). Propiedades del sachá inchi. HerbaZest.

ICEX. (2013). Comercio internacional . Desarrollo internacional .

INDECOPI. (2019). Patente solicitada en China relacionada al sachá inchi.
Revistaganamas.

INDECOPI. (2020). Envases y embalaje . COMPENDIO ANUAL.

INDECOPI. (2020). Envases y Embalaje . Compendio anual .

Jiménez, & Espinoza . (2013). Costos de fabricación. URBE .

Kerin, Hartley , , & Rudelius . (2019). Diseño Gráfico de etiquetas . Asociación aragonesa.

Kotler. (1999). El marketing. En Kotler.

MAPFRE. (2021). Las aseguradoras . Compendio Mafre.

Martínez. (2006). Guía de transporte . Revista Sutran .

MEF. (2022). Compendio Anual . Ministerio de Economía y finanzas.

Moliner. (2007). Envases y Embalaje . URBE.

MTC. (2019). La exportación . Compendio Anual .

Muñoz. (2019). Propiedades del sachá inchi. Universidad de Salamanca.

SEA. (2022). Servicio al exportador . Promperu .

SIICEX. (2021). Guía de Requisitos Sanitarios Y Fitosanitarios para Exportar alimentos
a los EE.UU. Obtenido de
https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_usa.pdf

Zavala, M. (2011). El concepto de la calidad de alimentos. *Sistema de Información Científica*,258-264.