



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE ARETES DE CHAMBIRA - EE. UU,
2022”**

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

PRESENTADO POR:

Bach. ZAGACETA LOZANO ADRIANITA DEL PILAR

<https://orcid.org/0000-0002-2208-5696>

ASESOR:

MARGOT CECILIA CORILLA CONDOR

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

LIMA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

A Dios y a mi familia, por todo el amor, cariño que me brindaron y por ser un excelente ejemplo de sacrificio y esfuerzo para mí, ustedes siempre me inspiran a ser mejor cada día y sobre todo ser perseverante para lograr alcanzar mis metas.

AGRADECIMIENTO

A mi madre, a mi hermana y a mi hija que estuvieron comprometidos conmigo en este largo viaje, y que con su amor y comprensión hicieron posible que llegara hasta donde estoy.

INTRODUCCION

El presente trabajo de suficiencia profesional es el resultado de todas las enseñanzas recibidas en nuestras aulas de clase y a su vez experiencias profesionales del día a día, el cual ha sido mucha utilidad para poder realizar el cumplimiento de los lineamientos que requiere nuestra prestigiosa universidad: para el elegir mi producto a exportar (Aretes de chambira) me base en distintos criterios, el cual me permitió a que destino estaría dirigido mi producto, optando por el mercado con mayor consumo de acuerdo a las investigaciones hechas es EE.UU. en específico el estado de Nueva York, por el alto consumo de estos accesorios artesanales.

En el desarrollo del presente proyecto, se especificarán como primer punto definiciones y fichas técnica del producto, el cual se presentará información de la empresa como el RUC, dirección, redes sociales, medio de contactos y datos del

representante legal. Así mismo daré a conocer el producto a exportar en sus diferentes capítulos donde estarás plasmadas los ingredientes, formas de almacenamiento, envase, embalaje, etiquetado, contenedorización, partida arancelaria, etc.

Respecto al tema de aprovisionamiento, como empresa hemos implementado ciertos criterios, los cuales nos permitirá elegir a nuestros proveedores, teniendo consigo 03 potenciales proveedores de materia prima. Cabe mencionar que dentro de los criterios es muy importante el control de calidad que aplicaremos a la materia prima ya que es nuestro principal insumo para que toda la producción sea de calidad y el resultado final del producto sea óptimo.

A lo largo del todo el trabajo, se detalla todos los costos necesarios para lograr la exportación hacia su lugar de destino que será EE.UU. en donde la empresa opta por hacer el uso de incoterms FOB, ya que la empresa solo se hará responsable hasta que la mercadería llegue al depósito aduanero de la embarcación.

Con respecto a los objetivos que busco como empresa, nuestro objetivo general es la elaboración de aretes de chambira para el mercado Americano – Nueva York y el objetivo específico es la clasificación arancelaria que es nuestro producto, así mismo podemos decir que la contamos con toda la identificación de nuestros productos que usaremos en la elaboración del mismo para la exportación, como el uso del incoterm, el empleo de una matriz para la exportación y costos que represente la exportación.

Por otro lado, exportar este innovador producto trae como consecuencia que su extracción genera un apoyo considerable a las comunidades indígenas alejadas

de la selva peruana, ya que la materia prima básica se genera en esas zonas. Igualmente, la generación de fuentes de empleo (cortado, secado, selección, entre otros), brinda un flujo de movimiento económico y social y sobre todo promueve la integración colectiva y asociativa de toda la comunidad ya que el acopio de la materia prima así lo requiere.

RESUMEN

El presente trabajo de suficiencia profesional tiene como objetivo principal realizar un plan de exportación de “aretes de chambira” de la ciudad de Lima a EE.UU., aprovechando el acuerdo de promoción comercial (APC) Perú – EE.UU. se firmó en Washington D.C. el 12 de abril de 2006; y entro en vigencia el 01 de febrero 2009. A partir de 2009, el APC vigente empezó a permitir potenciar el desarrollo económico del Perú a través del comercio, con expectativas de comercio nunca antes experimentadas, teniendo de forma consolidada un acceso perenne a mercados muy grandes. Así mismo cabe precisar que todos los productos que se exportaran pasaran por un control exhaustivo donde se vera la calidad de nuestro producto.

Según las averiguaciones realizas a la oseo, la comercialización de artesanía como son en este caso los “los aretes de chambira” EE.UU. es uno de los principales países importadores de acuerdo al año 2021 comprando cerca de 89% de toda la producción nacional de artesanía durante los últimos años consecutivos; de acuerdo a este panorama estimamos vender cerca de 8, 000 unidades de nuestro producto de forma mensual, e ir innovando para que la producción anual vaya incrementando y sea aceptado en más estados de EE.UU.

Finalmente mencionar que nuestro proyecto es un aporte significativo al avocarnos a este tipo de actividad es el de respeto y apoyo al medio ambiente situación que involucra en especial a la responsabilidad social empresarial en momentos que una gran mayoría de empresas industrializadas abocadas a este mismo rubro, usan tecnología y materia prima que atentan y aumentan la

contaminación en nuestra tierra, teniendo como resultado como producto terminado un producto de calidad.

INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
INTRODUCCION	iv
RESUMEN	vii
INDICE DE CONTENIDO.....	ix
INDICE DE TABLAS	xiii
INDICE DE FIGURAS	xvi
CAPITULO I	1
1. PRODUCTO PARA EXPORTAR	1
1.1. Ficha técnica del producto	5
1.2. Clasificación arancelaria del producto	8
1.3. Flujograma de proceso de producción.....	10
CAPITULO II	15
2. APROVISIONAMIENTO.....	15
2.1. Proveedores potenciales	16
2.2. Matriz de selección de proveedores	17
2.3. Control de calidad	18
2.4. Costo de fabricación o adquisición	23
CAPITULO III	25
3. ALMACENAMIENTO.....	25
3.1. Estrategia de almacenamiento	25
3.2. Lay -out de almacén	26
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	26
3.4. Costo fijo de almacén	28
CAPITULO IV.....	29
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	29

4.1.	Modelo de rotulado/Etiquetado del producto	30
4.2.	Normas técnicas aplicable	30
4.3.	Proceso de rotulado.....	31
4.4.	Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	31
CAPITULO V		33
5.	EMPAQUE	33
5.1.	Ficha técnica de empaque seleccionado.....	33
5.2.	Criterios usados para la selección del empaque	34
5.3.	Proceso de empaque.....	35
5.4.	Tiempo y costo del proceso de empackado	35
CAPITULO VI		37
6.	EMBALAJE.....	37
6.1.	Ficha técnica de embalaje seleccionado	37
6.2.	Criterios usados para la selección de embalaje.....	38
6.3.	Proceso de embalaje	38
6.4.	Tiempos y costos del proceso de embalaje	39
CAPITULO VII		41
7.	UNITARIZACION	41
7.1.	Ficha técnica de seleccionado.....	41
7.2.	Criterios usados para la selección del pallet.....	42
7.3.	Procesos de paletización	43
7.4.	Plano de estiba del pallet.....	44
7.5.	Tiempo y costos del proceso de paletizado	44
CAPITULO VIII.....		46
8.	CONTENEDORIZACION	46
8.1.	Ficha técnica de seleccionado.....	47
8.2.	Criterios usados para la selección del contenedor	47
8.3.	Proceso de contenedorización.....	48
8.4.	Plano de estiba del contenedor	49

8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	49
CAPITULO IX.....	51
9. TRANSPORTE.....	51
9.1. Proveedores del transporte interno.....	51
9.2. Costo de transporte interno	52
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional	53
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	53
CAPITULO X.....	55
10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	55
10.1. Agentes de aduana	55
10.2 Costos.....	56
10.2.1 Costo de agenciamiento.....	56
10.2.2. Aseguradoras.....	57
10.2.3. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	58
10.3. Terminales de almacenamiento.....	59
CAPITULO XI.....	60
11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DE DESTINO.....	60
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	60
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.61	
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos.....	61
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino.....	62
CAPITULO XII.....	64
12. DISTRIBUCIÓN	64
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.....	64
12.2. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.....	65
12.3. Identificación y descripción de canales de distribución	66
12.4. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto .	67

12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	67
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización	68
CAPITULO XIII	69
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION.....	69
13.1. Inversiones y Financiamiento	70
13.2. Costos de producción	73
CAPITULO XIV	76
14. EVALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA	76
CONCLUSIONES.....	80
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	82

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Beneficios del producto	2
Tabla 2: Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2018.....	3
Tabla 3: Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2019.....	3
Tabla 4: Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2020.....	4
Tabla 5: Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2021.....	4
Tabla 6: Países importadores de aretes de chambira 2018 - 2021	5
Tabla 7: Ficha técnica del producto.....	6
Tabla 8: Clasificación Arancelaria	9
Tabla 9: Medidas Impositivas para las mercancías de la subpartida nacional 7117.90.00.00 establecidas para su ingreso al país	9
Tabla 10: Convenios internacionales de la partida 7117.90.00.00	10
Tabla 11: Restricciones y Prohibiciones de la partida 7117.90.00.00	10
Tabla 12: Potenciales proveedores de fibra de chambira.....	17
Tabla 13: Matriz de selección de proveedores de chambira	18
Tabla 14: Costo de fabricación mensual y anual.....	24
Tabla 15: Mobiliarios del almacén	27
Tabla 16: Detalle de mobiliario - ED.....	289
Tabla 17: Costo fijo de almacén	28
Tabla 18: Modelo rotulado.....	30
Tabla 19: Costo del rotulado del producto.....	32
Tabla 20: Tiempo del proceso del rotulado del producto.....	32
Tabla 21: Ficha técnica del empaque.....	34
Tabla 22: Costo del empackado del producto	35
Tabla 23: Tiempo del proceso de empackado	36
Tabla 24: Ficha técnica del embalaje seleccionado	389
Tabla 25: Costos del embalaje	401
Tabla 26: Tiempos del proceso de embalaje.....	40
Tabla 27: Ficha técnica del pallet seleccionado	41

Tabla 28: Capacidad del pallet	44
Tabla 29: Costos de paletizado:	44
Tabla 30: Tiempos en el proceso de paletizado	45
Tabla 31: Ficha técnica del contenedor seleccionado	47
Tabla 32: Costos de contenedorización	49
Tabla 33: Tiempo en el proceso de contenedorización	50
Tabla 34: Potenciales proveedores de transporte interno	52
Tabla 35: Costo del transporte interno	52
Tabla 36: Proveedores de servicio marítimo internacional	53
Tabla 37: Agentes de carga marítima y aérea	54
Tabla 38: Reporte de agentes de aduana	56
Tabla 39: Costo de agenciamiento	57
Tabla 40: Póliza de seguros	58
Tabla 41: Puertos y terminales del país destino	61
Tabla 42: Principales líneas navieras de la Ruta Callao – Nueva York	62
Tabla 43: Activo Tangibles	70
Tabla 44: Activos Intangibles	70
Tabla 45: Capital de trabajo	71
Tabla 46: Inversión total	71
Tabla 47: Aporte de accionistas	72
Tabla 48: Financiamiento de la Empresa	72
Tabla 49: Financiamiento total de la empresa	72
Tabla 50: Costos de materiales directos	73
Tabla 51: Costos de exportación	73
Tabla 52: Costos de personal	74
Tabla 53: Gastos Administrativos	74
Tabla 54: Materiales Indirectos	75
Tabla 55: Costos Generales	75
Tabla 56: Presupuesto de egresos	77
Tabla 57: Estado de resultado	78

Tabla 58: Flujo de caja.....	79
Tabla 59: Evaluación económica y financiera.....	80

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Flujograma de producción	11
Figura 2: Flujograma del proceso de producción.....	13
Figura 3: Modelo de etiquetado del producto	30
Figura 4: Proceso de embalaje.....	39
Figura 5: Bay del contenedor de Aretes de Chambira.....	49
Figura 6: Modelo del camión de carga	51
Figura 7: Ruta Costa – Este EE. UU	62
Figura 8: Proceso de secuencia comercial proveedor – consumidor	65

CAPITULO I

1. PRODUCTO PARA EXPORTAR

Aretes de chambira

El producto que elegimos es aretes de chambira, el cual es originario de la Región Loreto con su capital Iquitos, es un cultivo que se desarrolla masivamente en las comunidades afluentes al rio Amazonas y Nanay. La chambira es una planta medicinal típica de la Amazonia Peruana. Los indígenas de esta zona emplean al máximo los recursos de la naturaleza. Los usos de la chambira son múltiples se puede confeccionar prendas, bolsos, correas, escobas, etc. (Del Águila y Sangama, 2022). En este caso como empresa decidimos utilizar la fibra de chambira para la confección de aretes de manera artesanal.

La empresa cuya denominación es MyJ IMPLEMENTS EIRL es una empresa nacional dedicada al comercio y tercerización de productos de equipos de protección personal, que a raíz de la pandemia optamos por hacer un giro ya que en pandemia muchos negocios se vieron afectados incluidos el nuestro y a raíz de ello decidimos reinventarnos en uno de nuestros viajes de negocios vimos la oportunidad de realizar la confección de aretes de chambira y por ende ayudar a la población amazónica y se dé a conocer este producto hermoso de múltiples beneficios teniendo gran acogida en Iquitos con hermosos diseños donde realza la belleza amazónica, así mismo optamos por buscar colocar dichos accesorios en su mercado objetivo EE.UU., siendo su centro de operaciones la ciudad de Lima – Callao.

Beneficios

Los beneficios de este producto son múltiples a continuación detallamos:

Tabla 1

Beneficios del producto

Beneficios de los aretes de chambira	
Es elegante.	
Es cómoda.	
No pesa.	
No maltrata la oreja.	
Confección a mano.	
Producto 100% natural.	
Es de material antialérgico.	
<i>Nota:</i> Elaboración propia.	

Principales Mercado Importadores

Para tomar la decisión a que país dirigiríamos nuestro producto, procedimos a realizar investigaciones a través de la página web de la SUNAT, en donde encontramos los principales importadores que suelen adquirir artesanía peruana como es el caso de los aretes de chambira, tomamos como referencia el rango de año de 2018 al 2021. A continuación, se detallará los países importadores de artesanía peruana:

Tabla 2

Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2018

Subpartida Nacional: 7117.90.0000: DEMAS BISUTERIA				
País de Destino	Valor FOB (US\$)	Peso Neto (kg)	Peso Bruto (kg)	Porcentaje FOB
US – United States	104.542.816	18,649414	19,916.785	30,82
MX – México	41.599.566	21,056454	22,154.207	12,27
CR – Costa Rica	29.549.008	3,377539	3,467.539	8,71
ES – Spain	22.304.496	5,055467	5,554.945	6,58
CO – Colombia	21.496.598	3,232363	3,451.234	6,34
DO – Dominican Republic	19.679.078	1,437623	1,533.666	5,8
FR - France	9.641.849	1,965763	2,045.948	2,84
Total	248.813.411	54,774623	58,124.324	73,36

Nota: Extraído de SUNAT (2022).

Tabla 3

Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2019

Subpartida Nacional: 7117.90.0000: DEMAS BISUTERIA				
País de Destino	Valor FOB (US\$)	Peso Neto (kg)	Peso Bruto (kg)	Porcentaje FOB
US – United States	1,570,267.72	20,139.547	21,505.055	49.51
MX – México	225,679.94	6,408.400	6,924.566	7.12
ES – Spain	175,636.45	3,905.365	4,131.900	5.54
VE - Venezuela	164,861.68	4,081.230	4,302.398	5.20
Total	2,136,445,79	34,534,542	36,863,919	67.37

Nota: Extraído de SUNAT (2022)

Tabla 4*Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2020*

Subpartida Nacional: 7117.90.0000: DEMAS BISUTERIA				
País de Destino	Valor FOB (US\$)	Peso Neto (kg)	Peso Bruto (kg)	Porcentaje FOB
US – United States	249,931.37	3,029.086	3,365.957	38.86
CL - Chile	159,074.67	4,713.409	4,805.420	24.73
MX – México	66,485.00	706,792	745.038	10.34
Total	475,491.04	8,449.287	8,916.415	73.93

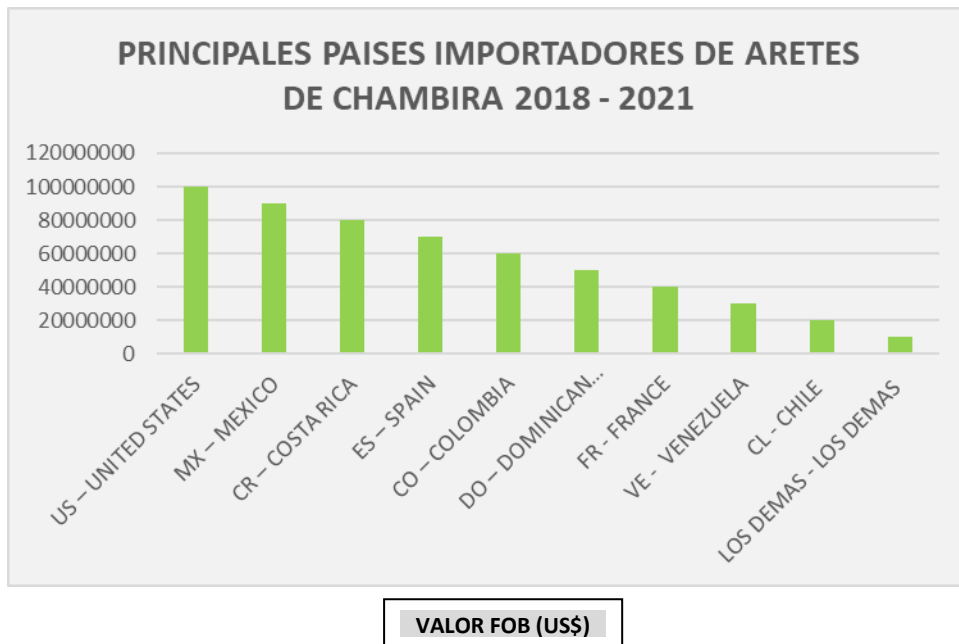
Nota: Obtenido de SUNAT (2022)**Tabla 5***Reporte de Exportaciones por Subpartida Nacional/País Destino 2021*

Subpartida Nacional: 7117.90.0000: DEMAS BISUTERIA				
País de Destino	Valor FOB (US\$)	Peso Neto (kg)	Peso Bruto (kg)	Porcentaje FOB
CO - Colombia	8,319.59	1,023.598	1,206.318	45.91
BR - Brazil	4,585.65	1,090.590	1,116.818	25.31
EC - Ecuador	3,373.96	925877	936.334	18.62
Total	16,279.20	3,040.065	3,259.470	89.84

Nota: Obtenido de SUNAT (2022)

Tabla 6

Países importadores de aretes de chambira 2018 - 2021



Nota: Extraído de SUNAT (2022)

Analizando los cuadros podemos observar que el país que predomina más en las estadísticas es Estados Unidos, como también se puede observar que en el año 2021 no realizó ninguna compra, pero se sobre entiende ya que causa fue la pandemia COVID 19.

Se estima que en el presente año se regularice el comercio de aretes de chambira en su totalidad, por lo que decidimos elegir a EE.UU. como el mercado objetivo de nuestro producto.

1.1. Ficha técnica del producto

Con el propósito de tener las ideas más claras de lo que es una ficha técnica hemos tomado en cuenta los conceptos de dos autores distintos, el cual menciono a continuación:

YoSEO (2019), menciona que la ficha técnica de un producto es su carta de presentación, pero, además, es un reclamo infalible de cara al cliente y, por su puesto, un espacio muy útil. También menciona que es un espacio de texto en el que exponemos las características de un artículo determinado.

Machuca (2022), el concepto que tiene con respecto a la ficha técnica como un documento que informa a los consumidores cuáles son sus características más importantes que tiene un producto. Es probable que más de una vez hayan leído una sin saber muy bien de que se trataba, pues prácticamente todos los productos la incluyen.

A continuación, daré a conocer la ficha técnica donde se muestran los datos de nuestro producto:

El producto a exportar es: Aretes de chambira.


Partida arancelaria en Perú: 7117.90.0000

Partida arancelaria en EE.UU.: 7117.90.0000

Tabla 7

Ficha técnica del producto

 MYJ IMPLEMENTS EIRL	<u>FICHA TECNICA DE LOS ARETES DE CHAMBIRA</u>	RUC N° 20604976481 AV. CONDE DE LEMOS N° 543 ADRIANITA DEL PILAR ZAGACETA LOZANO	
Callao - Perú	myjimplementseirl@gmail.com	www.myjimplements.com.pe	01-3998686

NOMBRE DEL PRODUCTO	ARETES DE CHAMBIRA		
DESCRIPCION FISICA DEL PRODUCTO	UNIDAD X 0.40 GRMS	Cajas de 100 Unid x 0.40 gr	
	<p>Producto hecho a base de fibra de chambira (palmera originaria de la Amazonia Peruana), confección artesanal (a mano) de materia vegetal con aplicaciones de acero inoxidable de tipo anti alergénico.</p>  		
INGREDIENTES PRINCIPALES	Fibra de chambira	Registro Sanitario	RSAA5K23108
INGREDIENTES SECUNDARIOS	Agua, y colorantes naturales.		
CARACTERISTICAS FÍSICAS DE LA M. PRIMA Y/O CONSUMO	Color Olor Textura Uso	Rojo Característico Lisa y áspera Adorno personal, parte de la imagen y vestir de la mujer.	
FORMULACIÓN	CHAMBIRA 95% METAL 5%	PRESENTACIÓN	bolsitas individuales de 0.40 gr Caja x 100 bolsas de 100 gr
CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO	Conservar en un lugar seco (20°C)	PRODUCCIÓN MENSUAL	1000 pares
VIDA ÚTIL	indeterminado	PRECIOS REFERENCIALES	US\$ 5.80 – bolsa (Precio FOB) US\$ 580 – caja x 100 unidades (precio FOB)
ENVASE		EMPAQUE	
Primario	Bolsa de yute	Primario	Caja corrugada 40x20x20 (cm)
Medidas	7 A x 9 L x 3 A (cm)	Medidas	40 L x 20 A x 20 A (cm)
Peso	0.50 gr	Peso	70 gr
INFORMACION ARANCELARIA DEL PRODUCTO			
PARTIDA ARANCELARIA DEL PAÍS DE ORIGEN	7117.90.0000	PARTIDA ARANCELARIA DE EE.UU.	7117.90.0000
LIBERACION ARANCEL	1000% en todos los TPI firmado por Perú.		

Nota: Elaboración propia

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Según LOGISTICA360 (2022), la clasificación arancelaria es un primer paso para cualquier operación de comercio exterior. Así mismo consiste en asignar un código numérico a las diferentes mercancías que se comercializan en el Perú y el mundo, con su correspondiente arancel de importación y exportación.

SUNAT (2022), la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, es una institución del estado y la quien realiza la clasificación de todos los productos. Las partidas arancelarias se procesan mediante una codificación numérica que consta de 6 a 10 dígitos para una determinada mercadería, cuyo propósito es para poder identificarlas y en base a ello se calculan los impuestos que se pagarían para su comercialización.

La clasificación realizada para ese producto en específico, nos basamos en la información brindada por SUNAT que se encuentra en su portal web, a continuación, se presenta la siguiente tabla:

Tabla 8*Clasificación Arancelaria*

SECCIÓN	XIV	PERLAS FINAS (NATURALES) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO (PLAQUE) Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; BISUTERÍA; MONEDAS
Capitulo	71	Perlas finas (naturales) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas, metales preciosos, chapados de metal precioso (plaqué) y manufacturas de estas materias
Partida del sistema armonizado	71.17	Bisutería De metal común, incluso plateado, dorado o platinado:
Subpartida del sistema armonizado	7117.11.00.00	Gemelos y pasadores similares.
	7117.19.00.00	Las demás
Subpartida Nacional	7117.90.00.00	Las demás

Nota: Extraído de SUNAT (2022)

Tabla 9*Medidas Impositivas para las mercancías de la subpartida nacional 7117.90.00.00*

establecidas para su ingreso al país:

TIPO DE PRODUCTO: LEY 29666 – IGV 20.02.11	
<u>GRAVÁMENES VIGENTE</u>	<u>VALOR</u>
Ad/Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo (ISC)	0%
Impuesto General a las Ventas (IGV)	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derechos Específicos	N.A.
Derechos Antidumpin	N.A.
Seguro	3%
Sobretasa Tributo	0%
Unidad de Medida	kg

Nota: Extraído de SUNAT (2022)

Tabla 10

País	Convenio Internacional	P. Naladisa	T.Margen	Fecha de vigencia	Arancel base/Preferencial	Porcentaje liberado ADV	Observación
Chile	338 - Acuerdo de libre comercio Perú-Chile	71179000		04/10/1999 - 31/12/9999	---	100%	
Uruguay	358 - Aladi, ace 58 Perú-Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay	71179000		01/01/2011 - 31/12/9999	---	100%	
EE.UU	802 - Acuerdo de promoción comercial Perú-EEUU	0		01/01/2012 - 31/12/9999	12%	100%	
Panamá	811 - Tratado de libre comercio Perú-Panamá	0		01/05/2012 - 31/12/9999	9%	9%	
Canadá	803 - Tlc-Perú-Canadá	0		01/01/2013 - 31/12/9999	12%	100%	
Costa Rica	813 - Tratado de libre comercio Perú-Costa Rica	0		01/06/2013 - 31/12/9999	9%	9%	
Venezuela	229 - Acuerdo de alcance parcial de naturaleza			23/09/2013 - 31/12/9999			

Convenios internacionales de la partida 7117.90.00.00

Nota: Extraído de SUNAT (2022).

Tabla 11

Restricciones y Prohibiciones de la partida 7117.90.00.00

RÉGIMEN	MERCADERIA		CONTROL	VIGENCIA		BASE LEGAL
	COD	DESCRIPCION		DESDE	HASTA	

No existen restricciones de inspección.

No existen prohibiciones de salida de la mercancía.

No existen prohibiciones del ingreso de la mercancía.

Nota: Elaboración Propia

1.3. Flujograma de proceso de producción

Según Ishikawa (como se citó en Correa, 2022), una personalidad clave en las iniciativas de calidad en manufactura, afirmó que los

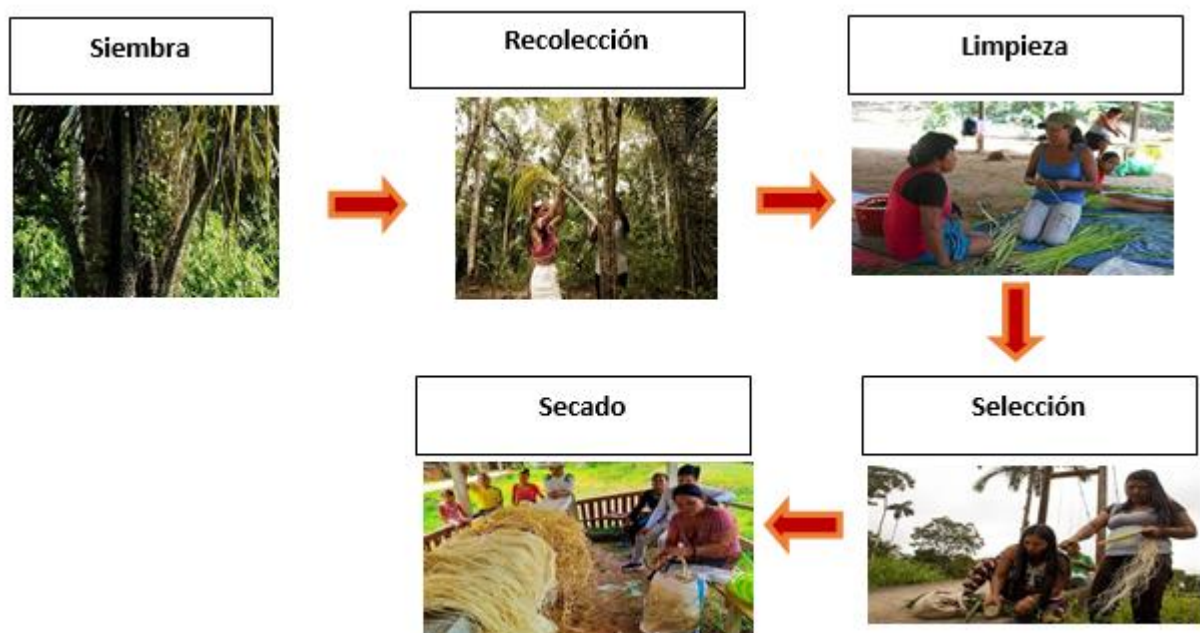
diagramas de flujo eran una de las herramientas fundamentales en el área de control de calidad, junto a otras complementarias, como el histograma, la ficha de control y el diagrama de causa-efecto, también llamado Diagrama de Ishikawa.

El flujo del proceso de producción que realiza la empresa MYJ IMPLEMENTS EIRL., inicia con la compra de chambira a la COMUNIDAD NATIVA LOS BORAS en el Río Nanay de Loreto, dicha mercadería posteriormente continua el proceso de transporte aéreo con procedencia a la ciudad de Lima con destino a nuestras instalaciones en el Callao, luego se realiza todo el proceso de producción, posteriormente su exportación hacia el mercado de Francia. A continuación, el proceso de producción.

Flujograma del proceso de producción de materia prima

Figura 1

Flujograma de producción



Nota: Elaboración propia

Descripción del proceso

Para que el proveedor que elegimos cumpla con nuestro pedido de materia, obtenga las fibras de chambira que nos venderá realiza los siguientes procesos:

- **Siembra:** Para sembrar, se requerirá del fruto seco de chambira, el cual les servirá de semilla, generalmente éstas palmeras crecen en la selva de manera natural y crecen muy rápido, gracias a que el suelo en la amazonia peruana es húmedo, la chambira es una palmera solitaria, pueden medir hasta 22 cm de altura, las hojas suelen formar una corona de 9 a 16 hojas erectas.

- **RECOLECCIÓN**

Se procede con la recolección de la palmera con mucho cuidado.

- **SELECCIÓN**

Una vez recolectado las palmeras de chambira, se procederá a una selección de todo lo extraído.

- **SECADO**

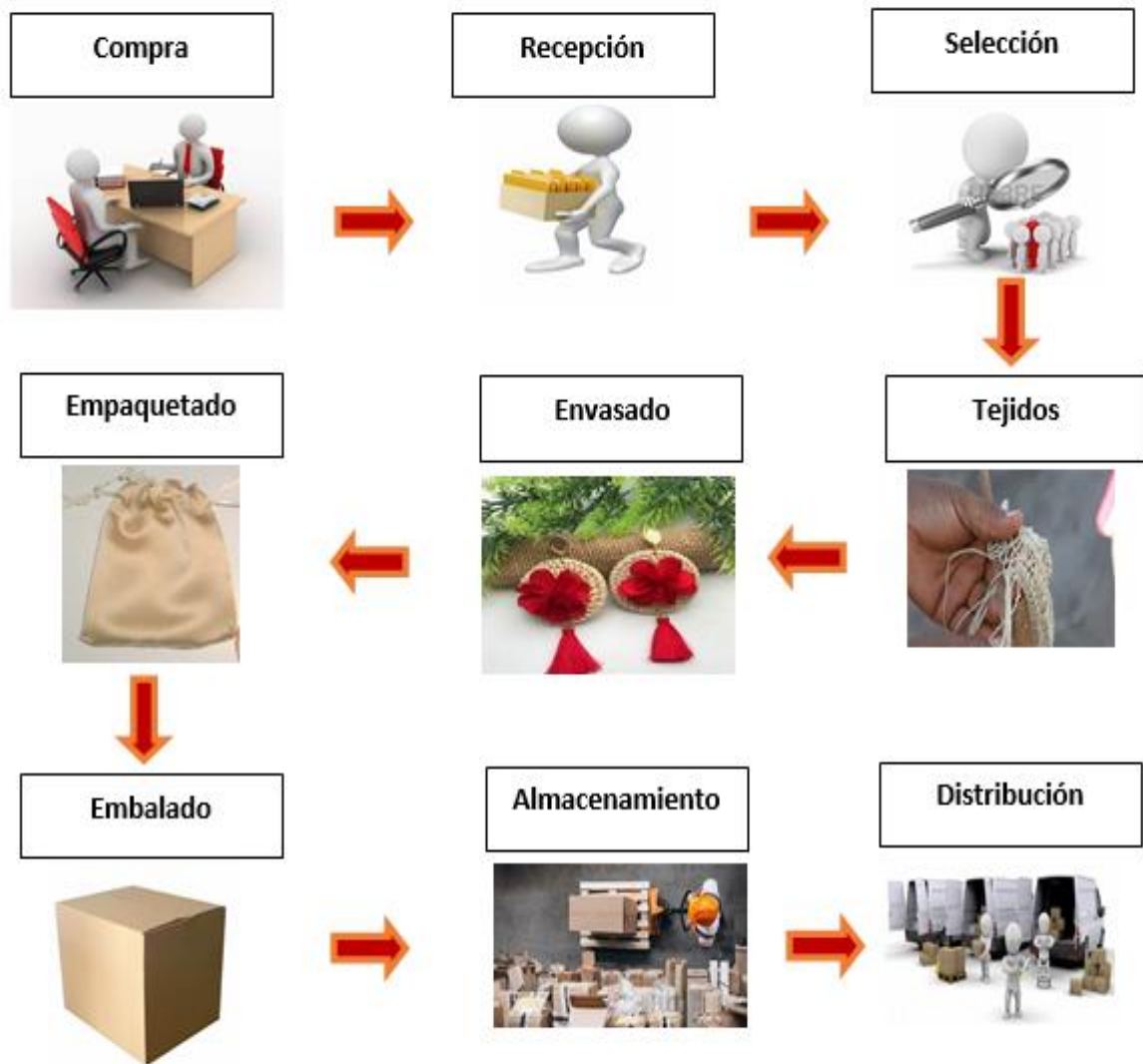
Posteriormente el producto pasa por un proceso de secado, ya sea con el color natural o el color que requerimos, pero siempre con colorantes naturales y se procederá a llevarlo a un lugar seco para mantener en buen estado la fibra de chambira.

A continuación, se procederá a mostrar como son los procesos que se seguirá para la producción de nuestro producto final: Aretes de chambira.

Flujograma del proceso de producción de materia prima

Figura 2

Flujograma del proceso de producción



Nota: Elaboración propia

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

El proceso que nosotros realizaremos para el producto es el siguiente:

- **COMPRA:** Una vez ya evaluado y elegido a nuestro proveedor, procedemos con la compra de la mercadería necesaria para nuestra producción.
- **RECEPCIÓN:** Recibimos todo el producto y lo almacenamos en un lugar adecuado para que la mercadería se mantenga en perfectas condiciones.
- **SELECCIÓN:** Requerimos separar por colores ya sean naturales o teñidos con colores naturales, para luego proceder al tejido.
- **TEJIDOS:** Se procede con el tejido de los aretes de chambira y adherirle el metal que va junto al arete.
- **ENVASADO:** El envasado se realizará con mucha delicadeza y se seleccionará de acuerdo con los modelos requeridos.
- **EMPAQUETADO:** Se pondrá cada par de arete dentro de la bolsita de tela con las pretinas bien ajustas.
- **EMBALADO:** Para transportar la mercadería utilizaremos cajas de cartón corrugado, que dentro ellas llevaran 100 bolsitas con el producto a exportar.
- **ALMACENAMIENTO:** Una vez terminado el embalado se procederá con el almacenamiento de toda la mercadería para tener todo listo en stock.
- **DISTRIBUCIÓN:** Se distribuirá el producto a todos los consumidores.

CAPITULO II

2. APROVISIONAMIENTO

Según Vasco (2016), el aprovisionamiento es el proceso de adquisición y a su vez almacenamiento de productos dentro de ellas materias primas, partes, piezas, etc.

Según Añez (2022), define al aprovisionamiento como un proceso sistemático que sirve para poder organizar la solicitud de materias primas, bienes o servicios que requiere la empresa, con el fin de enviarlos a las fases de producción, comercialización o para su buen funcionamiento, garantizando en consecuencia su operatividad.

2.1. Proveedores potenciales

Según Kotler (1997), los proveedores es una persona o una empresa que se dedica al abastecimiento a otras empresas con existencias (artículos, prendas, etc.), los cuales serán vendidos directamente o transformados para su posterior venta. Estas existencias que son adquiridas están dirigidas a la actividad o negocio principal de la empresa que las compra.

Los proveedores potenciales de la materia prima con que se realizará nuestra producción se encuentran en el Departamento de Loreto en donde son comunidades nativas, dichas comunidades se encuentran debidamente empadronadas y reconocidas por el Estado Peruano.

A continuación, mencionamos a nuestros potenciales proveedores:

Tabla 12

Potenciales proveedores de fibra de chambira

	COMUNIDAD NATIVA LOS BORAS	COMUNIDAD NATIVA LOS YAGUAS	COMUNIDAD NATIVA AMAZONAS
			
DESCRIPCIÓN	Son indígenas originarios de la selva amazónica habitaban en la cuenca del río Putumayo, y que luego del boom del caucho, se trasladaron hacia el sur en la cuenca del río Momón, fundado en el año 1972.	Los Yaguas terminaron por elegir la selva gracias a su encanto y al fomento de sedentarización en poblados nativos a partir de 1970, de la mano del Estado del Perú.	comunidad nativa fundada en los años 70 del siglo XX, debido a la deforestación motivada por la industria maderera, la agricultura y la ganadería, cada año pierde más y más kilómetros cuadrados de extensión.
REGISTRO	Se encuentran debidamente empadronados y reconocidos por el estado peruano desde el 2007.	Se encuentran debidamente empadronados y reconocidos por el estado peruano desde 2008.	Se encuentran debidamente empadronados y reconocidos por el estado peruano desde 2018.
POBLACION	1700 pobladores	11000 pobladores	385 pobladores
CONDICION	ACTIVOS	ACTIVOS	ACTIVOS
ACTIVIDAD	CAZA, PESCA, ARTESANIA, AGRICULTURA	PESCA Y AGRICULTURA.	PESCA, ARTESANIA Y AGRICULTURA.
DIRECCION LEGAL	RIO MOMON (20 MIN DE IQUITOS)	RIO AMAZONAS (55 MIN DE IQUITOS)	RIO MARAÑON (3 HORAS DE IQUITOS)
MEDIO DE TRANSPORTE	FLUVIAL	FLUVIAL	FLUVIAL Y TERRESTRE
DEPARTAMENTO	LORETO	LORETO	LORETO
TELEFONO	987106425	941375757	962375333

Nota: Extraído de INEI (2018)

2.2. Matriz de selección de proveedores

En la selección de proveedores, nos basamos en cinco criterios básicos para la adquisición de materia prima y proceder con la compra como son: la experiencia, precio, calidad, tiempo de entrega y servicio post venta. De acuerdo a ello se evaluó a los proveedores.

Tabla 13

Criterios	Porcentaje (factor ponderación)	Comunidad indígena "Los Boras"		Comunidad indígena "Los Yaguas"		Comunidad nativa "Amazonas"	
		Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje
Calidad del producto	20%	5	1	3	0,6	2	0,4
Competitividad del precio	10%	4	0,4	4	0,4	5	0,5
Capacidad de producción	30%	5	1,5	4	1,2	5	1,5
Reputación	20%	5	1	3	0,6	1	0,2
Capacidad de movilidad	20%	4	0,8	4	0,8	4	0,8
Resultado	100%		4,7		3,6		3,4

Matriz de selección de proveedores de chambira

Nota: Elaboración propia

En donde la **COMUNIDAD NATIVA BORAS**, obtuvo el mayor porcentaje de los criterios establecidos y se decidió trabajar con la empresa en mención para el abastecimiento de materia prima que es la fibra de chambira.

Peso de los criterios	
5	Muy bueno
4	Bueno
3	Regular
2	Malo
1	Muy malo

2.3. Control de calidad

Según Orellana (2020), es una de las formas de verificar el estándar de un producto o servicio durante el proceso de su elaboración y sirve para reducir la probabilidad de insertar productos con fallas en el mercado y no tener problemas con nuestros clientes o consumidores.

CONTROL INTERNO

Teniendo ya conocimiento el concepto de control de calidad, tomamos la iniciativa de implementar el área de control interno, para realizar un mejor control con respecto a la recepción de los productos adquiridos por parte de nuestros proveedores. Se procederá a contar con un especialista el cual se encargará de supervisar la producción.

REQUISITOS DE ACCESO AL MERCADO DE EE.UU.

RAM-PROMPERÚ (2022), nos menciona que existen diversos documentos obligatorios el cual se deberán presentar para que el producto que se desee exportar pueda tener acceso al mercado de EE.UU., son los siguientes:

A. Condiciones de acceso:

Monitorean permanentemente las importaciones a través de entidades relacionadas al acceso y comercio de los productos en territorio estadounidense. Valiéndose de requisitos técnicos, defienden al consumidor y velan por el comercio leal en su mercado cuando se sienten amenazados por prácticas comerciales desleales.

Institución que regula este requisito en el país destino:

- EPA (United States Environmental Protection Agency)
- OSHA (United States Department of Labor)

Institución que regula este requisito en el país destino:

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR)

B. Restricciones sobre salubridad e inocuidad (de aplicar):

Existen productos del sector manufacturas que, por sus características, su modo de empleo o fin y su específico deberán guardar relación con la salubridad. N.A.

C. Marcado y etiquetado:

La dirección de Aduanas y Protección de Fronteras de los EE.UU. hace cumplir la legislación sobre etiquetado. En general, los productos vendidos en los EE.UU. obligatoriamente deben ser etiquetados.

- Idiomas permitidos en el embalaje: el inglés es obligatorio. Otros idiomas son optativos.
- Las unidades de medidas autorizadas son las unidades métricas de medida y peso.
- Es obligatoria la indicación en el mercado de origen "Hecho en".
- Todos los productos importados deben tener una etiqueta indeleble que mencione su país de origen. Dependiendo del producto, aplican especificaciones particulares.
- La comisión de seguridad de los productos de consumo o CPSC, es responsable del etiquetado adecuado de diversas sustancias y artículos peligrosos.

D. Marcado y etiquetado:

Organismos de normalización:

El Instituto Nacional Estadounidense de Estándares (ANSI) es una organización privada sin ánimo de lucro que administra y coordina la estandarización voluntaria del sector privado y los sistemas de evaluación.

Clasificación de las normas:

Un panel de cinco estándares gestionado por el Instituto Nacional Estadounidense de Estándares:

- El Panel de los Estándares de Biocombustibles del ANSI (ANSIBSP).

- El Panel de Estándares en la Tecnología de la Información para la Atención Médica.
- El Panel del ANSI de Estándares en Seguridad Nacional.
- El Panel del ANSI de Estándares en Nanotecnología.
- El Panel de Estándares para la Prevención del Robo de Identidad y la Gestión de la Identidad.

E. Marcado y etiquetado:

El exportador dispondrá del envase y material de empaque en que la prenda se presente para la venta al por menor; por ello, si están clasificados como parte del producto, podrán ser originarios de Perú, EE.UU. o terceros países (Reglas de Origen y Procedimientos de Origen [TLC Perú EE.UU.], Capítulo 4, sección A, Artículo 4.10).

Es importante mencionar que la Consumer Product Safety Commission (CPSC), recomienda el etiquetado voluntario de las bolsas de plástico que se utilicen como envoltorios de productos y de otros artículos del consumidor, así como de bolsas para otros usos domésticos y comerciales (bolsas de plástico para la compra, bolsas para la basura, etc.), evitando de esta manera accidentes de asfixia.

F. Requisitos de comercialización:

Requisitos totales para la exportación de un producto hacia Estados Unidos.

Acuerdo de Promoción Comercial Perú – Estados Unidos, Arancel 0%.

Certificado de origen autocertificación.

G. Certificaciones Voluntarias:

The Carbon Trust es una compañía independiente con la misión de acelerar el movimiento hacia una economía baja en carbono. The Carbon Trust: asesora a las empresas, el gobierno y el sector público sobre las oportunidades en un mundo sostenible con bajas emisiones de carbono. Mide y certifica la huella ambiental de organizaciones, productos y servicios. Ayuda a desarrollar y desplegar tecnologías y soluciones bajas en carbono, desde la eficiencia energética hasta la energía renovable. Carbon Trust Certification proporciona verificación independiente de la huella de carbono de bienes y servicios a PAS 2050, la Contabilidad e Informe del Ciclo de Vida del Producto del Protocolo de Gases de Efecto Invernadero y Reclamos de reducción.

ASTM, es una organización internacional de estándares que desarrolla y publica normas técnicas voluntarias de consenso para una amplia gama de materiales, productos, sistemas y servicios.

La estandarización voluntaria es muy apreciada en Estados Unidos; puede aumentar las asociaciones con otras empresas, el potencial de ventas en el mercado y la aceptación del producto por los consumidores.

Otras certificaciones voluntarias: STANDARDS MAP, entidad que proporciona información sobre códigos de conducta, protocolos de auditoría que abordan puntos críticos de sostenibilidad en la cadena de suministro global.

H. Información complementaria:

Restricciones: Introducir mercancía es un proceso de dos partes que consiste en: (1) rellenar los documentos necesarios para determinar qué mercancía puede ser liberada de la custodia de las aduanas, y (2) rellenar los

documentos que contengan información para la evaluación de los impuestos y para contabilizar la estadística.

Estos dos procesos se pueden llevar a cabo electrónicamente mediante el programa de Interfaz de Agentes Automatizado de los Sistemas Comerciales Automatizados.

- Facturas.
- Cada embalaje se marca y se numera para que pueda ser identificado con respecto a la factura.
- Una descripción detallada de la mercancía en cada embalaje se encuentra en la factura.
- El país de origen debe aparecer resaltado.
- Se ha de cumplir cualquier ley que pueda aplicar al caso. Las mercancías como la alimentación, medicinas, cosméticos, alcohol, entre otras, entrarán a menudo en esta categoría.

2.4. Costo de fabricación o adquisición

Según Spiegato (s/f), es el acumulativo de recursos que se utilizan directamente en el proceso de fabricación de bienes y productos. En algunas fórmulas, el costo de fabricación incluye los gastos asociados con la compra de materias primas.

En este caso vamos a trabajar con costos de fabricación, ya que la empresa producir un producto final.

Se producirá mensualmente 1000 pares de aretes, el cual reflejaremos los costos de fabricación:

Tabla 14*Costo de fabricación mensual y anual***COSTOS DE PRODUCCION – 12,000 PARES**

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO		COSTO MENSUAL		COSTO ANUAL	
			S/.	\$	S/.	\$	S/.	\$
Materia prima			88,70	705,00	178,93	8460,00	2147,21	
Fibra de chambira	50	kg	8,50	425,00	107,87	5.100,00	1.294,42	
Acero	1000	pares	0,20	200,00	50,76	2.400,00	609,14	
Aplicaciones	1	pqte	80,00	80,00	20,30	960,00	243,65	
Envasado			0,40	400,00	101,52	4800,00	1218,27	
Envases de bolsa de tela	1000	unidades	0,30	300,00	76,14	3.600,00	913,71	
Plaquitas de plástico porta aretes	1000	unidades	0,10	100,00	25,38	1.200,00	304,57	
Empaquetado			61,00	305,00	77,41	3660,00	928,93	
Cajas de cartón corrugada 40x20x20 cm	5	unidades	8,00	40,00	10,15	480,00	121,83	
			53,00	265,00	67,26	3180,00	807,11	
Cinta film biod.	5	unidades	45,00	225,00	57,11	2.700,00	685,28	
Cinta de embalaje	5	unidades	8,00	40,00	10,15	480,00	121,83	
TOTALES				1.410,00	357,87	16.920,00	4.294,42	
Tipo de cambio	3,94							

Nota: Elaboración propia

La tabla 14 se elaboró teniendo en cuenta nuestra producción mensual, la cual se para una producción de 1000 pares mensuales de nuestro producto terminado y al año en total se elaboraría 12,000 pares de aretes; por lo que las unidades de los materiales empleados para esta elaboración son en proporción a la cantidad de pares mencionados.

CAPITULO III

3. 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”.

Según Westreicher (2020), comenta que el almacenamiento se trata de un proceso, en donde se guardan las mercaderías en un lugar adecuado para su respectivo almacenamiento.

3.1. Estrategia de almacenamiento

Según Mckinsey & Company (2022), menciona que, para aprovechar el total potencial, las empresas deben desarrollar una estrategia de

almacenamiento de extremo a extremo, el cual permitirá optimizar el proceso para el almacenaje.

Las estrategias que se implementarían en MYJ IMPLEMENTS EIRL., se mencionará a continuación, teniendo en cuenta que somos una empresa nueva en el mercado y con ese producto, considerando de que contamos con local.

- Ubicación de las cajas por colores, tamaños, por volumen.
- Estantes adecuados con las dimensiones apropiadas, ya que el producto debe ser conservado en lugar seco.
- Por lo general se almacenará los productos verticalmente para cuando se realice una venta el despacho sea lo más efectivo y evitar daños a los productos.

3.2. Lay -out de almacén

Beetrack (s/f) se refiere que es la forma como se distribuye un almacén, con la finalidad de asignar un espacio específico a todas las mercaderías. Y donde se las puede clasificar.

Ractem (2019), el Layout de un almacén se refiere a la distribución y el diseño de este espacio en un plano. También se puede decir que es como un croquis, diseño o esquema.




3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

Dentro de nuestras instalaciones se encuentra lo siguiente: equipo, personal y técnicas que se requerirán para recibir, almacenar y embarcar la materia prima proveniente de la ciudad de Iquitos, productos en

proceso y productos terminados. Para nosotros es muy importante tener en cuenta las dimensiones del almacén ya que en este caso no sería de mucha envergadura puesto a que estas piezas son pequeñas y no son de poseer mucho peso.




Tabla 15

Mobiliarios del almacén

Equipos Estáticos		
Imagen	Tipos	Características
	Estantes para las cajas (interno).	Están formadas por bastidores verticales que se enganchan con las tablas horizontales. Cada estante tendrá su respectivo color para poder ubicar los aretes más rápido. · Las patas de los bastidores descansan en el suelo mejorando la estabilidad, el cual tendrá un refuerzo que será el empotramiento de todos los estantes en ambos lados.
	Estantes para mostrario de todos los modelos y colores de aretes.	Están formadas por tablas con un modelo sofisticado en donde se puedan lucir los aretes. No serán empotradas puesto a que el peso que soportara es mínimo. El color de los estantes es naturales y barnizados, para ir acorde con los aretes.
	Mesas de madera.	Estarán empotradas y estáticas para poder realizar sobre ellas los tejidos de chambira.

Nota: Elaboración propia

Tabla 16*Detalle de mobiliario - ED*

EQUIPOS DINAMICOS		
IMAGEN	TIPOS	CARACTERISTICAS
	Carritos movibles.	Es de acero inoxidable. Nos ayudará a transportar la mercadería del almacén a los vehículos, o en todo caso cuando la materia prima llegue para ingresar al almacén. Son fáciles de transportar.
	Maquina selladora.	Se empleará para sellar las bolsitas de los aretes.
	Contenedor	Elaborado de plástico, en donde se colocará toda la chambira seca. Todos los contenedores estarán apilados de manera vertical para ahorrar espacio.

Nota: Elaboración propia

3.4. Costo fijo de almacén

Gasbarrino (s/f), Los costos fijos, son aquellos gastos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operaciones. Son aquellos costos mensuales, bimestrales o anuales que debe cumplir sin importar el número de ventas alcanzadas.

Tabla 17*Costo fijo de almacén*

N°	DESCRIPCION	COSTO MEN \$	COSTO ANUAL \$
1	Renta de almacén	400,00	4800,00
2	Propaganda por redes	37,30	448,00
3	Consumo de luz, agua, teléfono e internet	121,30	1456,00
4	Sueldo del personal	3075,00	36900,00
5	Papelería y útiles de oficina	32,00	384,00
6	Descuentos sobre las ventas	40,00	480,00
7	Gastos de situación	80,00	960,00
Total		3785,60	45428,00

CAPITULO IV

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

INDECOPI (2018), El rotulado de un producto se hace con la finalidad para identificar el producto, que nos permitirá facilitar su manejo y ubicación. En nuestro producto en el rotulado brindaremos información clara y precisa en donde estén las especificaciones del producto y el cliente tenga una idea más clara de lo que consume, también estarán detalladas las características principales del producto. A continuación, se detalla el modelo de rotulado:

4.1. Modelo de rotulado/Etiquetado del producto

El rotulado de un producto es la información de como das a conocer como está compuesto tu producto, se especifican datos, características. Sobre los datos más importantes del producto.

Figura 3

Modelo de etiquetado del producto



Nota: Elaboración propia

Tabla 18

Modelo rotulado

INFORMACION DEL ROTULADO	
NOMBRE DEL PRODUCTO	ARETES DE CHAMBIRA
CONDICIONES DE CONSERVACION	CONSERVAR EN LUGAR SECO
RECOMENDACIÓN	RESTRINGIR EL USO EN CASO DE PIEL SENSIBLE
ELABORADO POR	MYJ IMPLEMENTES
RUC	20604976481
PAIS DE FABRICACION	PERÚ

Nota: Elaboración propia

4.2. Normas técnicas aplicable

Las normas técnicas que se deben figurar en el rotulado de nuestro producto a exportar en el Perú son:

NORMAS GENERALES:

- Ley 29571. Código de Protección y Defensa del Consumidor. DIARIO EL PERUANO 02/09/2010.
- Circular N° 012-2005-SUNAT/A. Indica las instrucciones sobre el rotulado de mercancías según lo dispuesto en la Ley N.º 28405 y Reglamento. DIARIO EL PERUANO 16/06/2005.
- NORMAS TECNICAS PERUANAS 399.550:2004 BISUTERIA.

4.3. Proceso de rotulado

En el proceso de rotulado la empresa realizará el rotulado de acuerdo a lo dispuesto en la Ley N.º 28405 y su Reglamento. El Peruano, 16 de junio de 2005. Así mismo toda la información estará de forma clara, precisa y en un lugar visible.

El envase a utilizar en el empacado de los aretes de chambira es la más adecuada, para evitar que se pueda dañar o manchar entre ellos mismos, debiendo de ajustarse a la NTP (NORMAS TECNICAS PERUANAS) 399.550:2004 BISUTERIA.

4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado





Nuestra empresa opto por estampar la etiqueta del producto en el envase, que es una bolsa de tela, con las medidas antes especificadas, todos estos costos están dentro del costo del producto final.

Tabla 19*Costo del rotulado del producto*

CONCEPTO	N° DIAS	COSTO	
		S/.	\$
Diseño de etiquetado	1	25.00	6,35
Estampado de etiqueta en el envase	2	300.00	76,14
TOTAL		325.00	80.49

Tipo de cambio: 3,94

Tabla 20*Tiempo del proceso del rotulado del producto*

DIAGRAMA DE PROCESO					
ETIQUETADO DEL ARETE					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
Revisar la etiqueta					1 min
TOTAL	1	1	0	1	1

Nota: Elaboración propia

CAPITULO V

5. EMPAQUE

De acuerdo a lo avanzado y obteniendo información de todo el proceso para la elaboración del producto, nuestra empresa necesita tener conceptos más contundentes con respecto al empaque.

Según Iván Thompson (2009), el empaque es la parte fundamental del producto, porque además de contener, proteger y/o preservar el producto permitiendo que este llegue en óptimas condiciones al consumidor final, es una poderosa herramienta de promoción y venta.


5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.

Nuestro producto tiene como país destino EE.UU., en donde hay ciertos requisitos que solicitan con respecto a la ficha técnica del empaque y sobre todo que estén protegidas y no sufran ninguna alteración.

El empaque que elegimos para el producto es una bolsa de tela, la cual como contenido tendrá los aretes de chambira con un peso de 0.40 gr.

Tabla 21

Ficha técnica del empaque

FICHA TECNICA	
Bolsas de tela	
Características Generales	*Protección a los aretes. *Excelente presentación.
Usos	Están diseñadas para múltiples utilidades y protegen los accesorios que llevan dentro.
Definición	Es un envase multiuso perfecto para conservar bisuterías de todo tipo gracias a su modelo estético y el ajuste que le da la pretina a la bolsa para seguridad. No emana ningún olor, es fácil de usar.
Almacenamiento	*Conservar en lugar fresco y seco. *Temperatura ambiente.
Tamaño	7 cm A x 9cm L x 3cm A
Contenido	bolsa de 0,50 gr

Nota: Elaboración propia.

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

Los criterios usados para la selección del envase y teniendo en cuenta la Guía de Envases y Embalajes del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2009) fueron los siguientes:

- Protección al producto para evitar deteriorarse o marcharse.
- Resistencia al rasgado, este es un factor muy importante porque este producto es delicado.
- Se vea mejor estéticamente y la presentación sea buena.

- Las bolsas con su respectivo proceso de control de calidad, se procede al embalaje para su almacenamiento y tenerlo listo para su transportación.

Considerar que todo el procedimiento mencionado se realizará en un ambiente limpio para no manchar o el arete sufra cualquier desperfecto.

5.3. Proceso de empaque

El producto que se va a exportar ira en empaques adecuados en donde el empaque primario será una bolsa de tela color natural y posterior ira en una caja de cartón doble corrugado en medidas de 40 cm x 20 cm x 20 cm (L x A x H), por ser un material ligero, no contaminante de bajo costo y adecuado para el producto, las mismas que van a contener 100 fundas en presentación de 0.40 gramos que pesa cada arete de chambira.

5.4. Tiempo y costo del proceso de empacado

El tiempo y costo que la empresa se ha tomado en realizar este proceso fue el siguiente:

Tabla 22

Costo del empacado del producto

CONCEPTO	UNIDADES	COSTO UNITARIO		COSTO TOTAL	
		S/.	\$	S/.	\$
Envases de bolsa de tela	1000	0,30	0,08	300,00	76,14
Plaquita de plastico porta c	1000	0,10	0,03	100,00	25,38
TOTAL	1000	0,40	0,10	400,00	101,52

Tipo cambio: 3.94

















Nota: Elaboración propia

El tiempo que dura el proceso de empacado será 03 días, cuyo costo que se requerirá es de \$ 101.52 dólares americanos, ya que todo

ese material se usará para el empaqueo de los 1000 pares de aretes que se realizará mensualmente.

Tabla 23

Tiempo del proceso de empaqueo

Empaqueo de los aretes de chambira					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
Se abre el contenedor					1 min
Se carga toda la mercadería con su pallet					5 min
Se acomoda la pallet					5 min
Cierre del contenedor					2 min
TOTAL	4	3	0	4	13

Nota: Elaboración propia.

CAPITULO VI


6. EMBALAJE

Páez (2020), el embalaje es aquel material que se utiliza para de esa manera dar protección a los productos, con el fin de conservarlos y llegue a su destino final con las características deseadas.

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Tabla 24

Ficha técnica del embalaje seleccionado

FICHA TECNICA	
Bolsas de tela	
Características Generales	<p>*Son las más utilizadas por su practicidad al momento de empacar. *Excelente presentación. *Tiene buena resistencia para evitar las deformaciones del producto.</p>
Usos	Están diseñadas para múltiples utilidades y protegen los accesorios que llevan dentro.
Definición	Este recipiente de cartón es una buena opción para cualquier tipo de producto.
Almacenamiento	<p>*Conservar en lugar fresco y seco. *Temperatura ambiente.</p>
Tamaño	40 cm A x 20cm L x 20cm A
Peso	Aprox. 75 gr.

Nota: Elaboración propia

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

Los criterios usados para la selección de este tipo de embalaje fueron:

- Un embalaje adecuado para el tipo de mercadería que se va exportar.
- Es resistente a las manipulaciones que tendrá y la mercadería estará protegida.
- Costo accesible.
- La presentación del producto es excelente.
- La medidas o dimensiones son las más adecuadas para nuestro producto.

6.3. Proceso de embalaje

El proceso que se utilizara en el embalado del producto es el siguiente:

- Amar y ordenar las cajas de cartón.
- Unitarización de las cajas de cartón.
- Al momento de acomodar, colocarlo ordenadamente puesto a que van 100 pares de aretes en cada caja con sus respectivos separadores.
- Una vez lista la caja conteniendo los productos, sellarlos bien.
- Para darle un plus de seguridad cada caja estará embalada con film adicional, para prevenir, por si presenta algún tipo de humedad en su transporte.

Figura 4

Proceso de embalaje



6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Los tiempos y costos que serán utilizados en el embalaje, a continuación, en el siguiente cuadro:

Tabla 25*Costos del embalaje*

Concepto	Unid	Costo Unit		Costo mensual		Costo total	
		S/,	\$	S/,	\$	S/,	\$
Cajas de cartón	5	8.00	2.03	40.00	10.15	480.00	121.83
Film	5	45.00	11.42	225.00	57.11	2700.00	685.28
Cinta de embalaje	5	8.00	2.03	40.00	10.15	480.00	121.83
Total		61.00	15.48	305.00	77.41	3660.00	928.93
Tipo de cambio:	3.94						

Nota: Elaboración propia

Tabla 26*Tiempos del proceso de embalaje*

DIAGRAMA DE PROCESO					
EMBALAJE DE CAJAS					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
Revisar las cajas	●	■	→	◐	3 min
Armar las cajas cuidadosamente	●	■	→	◐	2 min
colocar los esquineros y separadores	●	■	→	◐	2 min
colocar sticker de rotulado de exportación	●	■	→	◐	2 min
Sellar la caja con cinta de embalaje	●	■	→	◐	2 min
Cerrar cada caja con cinta de embalaje y film	●	■	→	◐	5 min
Colocar y apilarlo en el area de recojo	●	□	→	◑	5 min
TOTAL	7	6	0	6	21

Nota: Elaboración propia

CAPITULO VII

7. UNITARIZACION

Nasapack (2020), refiere que la unitarización es aquella acción por el cual se unen las mercaderías para poder facilitar su traslado de manera eficiente.

Mecalux (2020), menciona que la unitarización es ordenar y juntar por grupos las mercaderías sobre unidades de carga, generalmente se utilizan los pallets para ayudar a unitarizar.

7.1. Ficha técnica de seleccionado

Tabla 27

Ficha técnica del pallet seleccionado

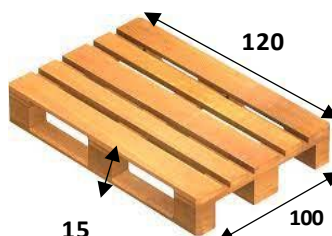
FICHA TECNICA

Nombre Del Producto	Pallets de madera americano	
Dimensiones	Largo	120 cm
	Ancho	100 cm
	Alto	15 cm
Datos técnicos	Descripción	Paleta de madera con 3 suelas
	Peso	25kg
	Carga dinamica	1500 kg
Color	madera, pudiendo llevar algunas marcas	

Están diseñadas para múltiples utilidades, son compatibles con cualquier tipo de equipamiento de manejo, en donde permite optimizar el tiempo al momento de manipularlos.

Características

Imagen



Nota: Elaboración propia.

7.2. Criterios usados para la selección del pallet

Los pallets vienen en una gran variedad de materiales, tamaños, configuraciones para adaptarse a diferentes gustos, preferencias, requisitos, funciones e incluso presupuestos de lo que el usuario desea, las más usadas son el americano y europeo. Cuando se mande a elaborar dependerá de ciertos factores, específicamente para que se usaran y cuanto se pagará para adquirirlos.

Se debe tener en cuenta la mercadería que se va a transportar considerando si es carga plana, cajas (tamaño de las cajas) o sacos para determinar el tipo de pallet.

También se debe considerar el peso de la mercadería y el tipo de mercadería ya que dependerá de ello para ver de qué material se elaborará el pallet puede ser de madera, plástico, metálicos, etc.

El pallet que generalmente se elige para el traslado de los productos es el pallet americano, el cual está normalizado por la ISO y que presenta las medidas 120 cm x 100 cm x 15 cm, el mismo que soporta hasta un peso de 400 kg. Además de los pallets se necesita otros equipos complementarios el cual permite garantizar el buen desplazamiento de la mercadería ya que le brinda seguridad al traslado para que la mercadería se mantenga firme y pueda evitarse daños por golpes que pueda sufrir entre la misma mercadería, siendo estos los esquineros protectores (refuerzo para acoplar las esquinas de los pallets), los Zunchos (complementos de los esquineros que permiten mantener firme los pallets), y el Stretch film (material flexible con el que se puede envolver el pallet y asegurar el transporte de la mercadería asegurando su protección).

7.3. Procesos de paletización

El proceso de paletizado inicia cuando se tiene listas las cajas embaladas con la respectiva mercadería, estas cajas se apilarán en el pallet que hemos seleccionado, para realizar un correcto almacenamiento y de esa manera tener listo toda la mercadería.

Se utilizará el film para dar mayor seguridad y protección a las cajas, para que nuestra mercadería llegue en óptimas condiciones a su lugar de destino.

7.4. Plano de estiba del pallet

Con respecto a las consideraciones como se embalará y estibará la mercadería en el pallet, será de acuerdo con el siguiente modelo:

Tabla 28

Capacidad del pallet

PALETIZACION	
<u>Detalle</u>	<u>Cantidad</u>
Nº unid de ancho	3
Nº unid de largo	2
niveles de caja	2
Total	10 cajas

Nota: Elaboración propia

7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado

Los tiempos y costos del proceso de paletizado es el siguiente:

Tabla 29









Costos de paletizado

Concepto	Unid	Días	Costo unit		Costo mensual		Costo total	
			S/,	\$	S/,	\$	S/,	\$
Pallet	1	-	22.00	5.58	22.00	5.58	264.00	67.01
Acomodo de cajas	1	1	10.00	2.54	10.00	2.54	120.00	30.46
Otros gastos	1	-	8.00	2.03	8.00	2.03	96.00	24.37
Total			40.00	10.15	40.00	10.15	480.00	121.83
Tipo de cambio:	3.94							

Nota: Elaboración propia.

Tabla 30

Tiempos en el proceso de paletizado

DIAGRAMA DE PROCESO					
Paletizado de aretes					
Actividad	Operación	Inspección	Transporte	Demora	Tiempo de ejecución
Cargar las cajaS					8 min
Fijar y aseguradas las cajas					12 min
TOTAL	2	2	0	2	20

Nota: Elaboración propia.

CAPITULO VIII

8. CONTENEDORIZACION

Mascontainer (2020), la contenedorización es un método de transporte de mercancías que utiliza contenedores. Su uso ha facilitado bastante para la cadena de suministro consiguiendo que los exportadores no se vean en la necesidad de mover sus bienes sueltos hasta el puerto, esto les permite trasladar sus mercancías a través de diferentes medios intermodales.

Del Corona & Scardigli (2021), La contenedorización es fuente de ventajas para el exportador, aunque no es el único que aprovecha sus beneficios, ni hay que pensar solo en los grandes grupos de negocios internacionales.

8.1. Ficha técnica de seleccionado

En nuestro caso hemos llegado a la conclusión que el contenedor que utilizaremos es el de 20' ya que la cantidad de mercaderías que vamos a exportar no es de gran magnitud, motivo por el cual se optó por este tipo de contenedor.

Tabla 31

Ficha técnica del contenedor seleccionado

FICHA TECNICA DEL CONTENEDOR DE 20'		
Nombre Del Producto	CONTENEDOR 20 PIES DRY VAN (contenedor seco)	
Dimensiones internas	longitud	6,06 m
	ancho	2,44 m
	Alto	2,59 m
Dimensiones externas	longitud	5,90 m
	ancho	2,35 m
	Alto	2,39 m

Imagen



Informacion del contenedor

Peso

2250 kg

Capacidad máxima

31,80m³ cubicos (28 230 kg)

son la categoría más utilizada en el mercado, con una estructura básica y metálica, cerrados herméticamente, sin ningún tipo de refrigeración o ventilación. Es conveniente para cualquier tipo de carga seca, desde cajas con mercancías hasta máquinas o muebles. Existen modelos de 20 y 40 pies.

Nota: Elaboración propia

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

Como criterio para seleccionar el tipo de contenedor es lo siguiente:

- Es elegir el contenedor adecuado, se tuvo presente el tipo de mercadería que se va a exportar, como es el caso de los aretes de chambira el cual es una mercadería que no necesita de ningún tipo de refrigeración, sólo que es una mercadería frágil motivo por el cual se está paletizando, por lo tanto, no habría inconveniente de utilizar el tipo de contenedor DRY VAN.
- Las dimensiones de este tipo de contenedor son las apropiadas para nuestra mercadería.
- Su costo es moderado y está dentro de nuestro presupuesto.

8.3. Proceso de contenedorización

Para el proceso de nuestra contenedorización utilizaremos el contenedor de 20', el contenedor en mención tiene una capacidad de hasta 10 pallets de tipo americano.

En la exportación que realizaremos, solo se utilizará 1 pallet, por lo que el contenedor será de uso compartido, también se le conoce como envió LCL. Decidimos realizar el proceso en este punto con este contenedor porque su precio no es elevado a comparación de un contenedor exclusivo, también consideramos que nuestra mercadería no es de gran magnitud.

El proceso de contenedorización inicia desde que carga la mercadería en el contenedor bien embalada con su respectivo pallet con ayuda de un montacarga, posteriormente tener en cuenta que el apilamiento debe estar en orden, para no sufrir daños durante su transporte.

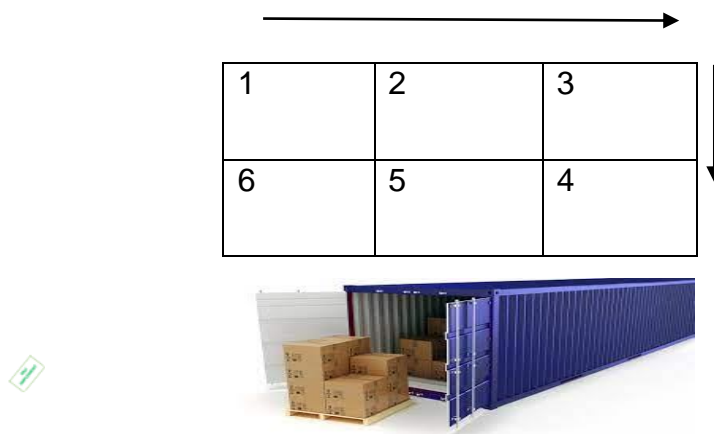
8.4. Plano de estiba del contenedor

Páez (2020), el plano de estiba del contenedor es la correcta distribución.

Se fraccionará en 2 niveles bien distribuidas en 3 horizontales y 2 verticales cuantificados en 10 cajas.

Figura 5

Bay del contenedor de Aretes de Chambira



8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización

Los costos que se realizaran es el siguiente:

Tabla 32

Costos de contenedorización

CONCEPTOS	TIEMPO	COSTO S/.	COSTO \$
Alquiler de contenedor compartido (LCL)	3 DIAS	S/ 950.00	241.12
Cintas sujetadoras de carga de pallet	1 DIA	S/ 25.00	6.35
Alquiler estiba y desestiba	1 DIA	S/ 400.00	101.52
TOTAL		1375.00	348.98

Tipo de cambio: 3.94

Nota: Elaboración propia.

Tabla 33

Tiempo en el proceso de contenedorización

Diagrama de proceso					
Contenedorización de los aretes de chambira					
<u>Actividad</u>	<u>OPERACIÓN</u>	<u>INSPECCIÓN</u>	<u>TRANSPORTE</u>	<u>DEMORA</u>	<u>TIEMPO DE EJECUCIÓN</u>
Se abre el contenedor	●	■	→	◐	1 min
Se carga toda la mercadería con su pallet	●	■	→	◐	5 min
Se acomoda la pallet	●	□	→	◐	5 min
Cierre del contenedor	●	■	→	◐	2 min
TOTAL	4	3	0	4	13

Nota: Elaboración propia.

CAPITULO IX

9. TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno

Antes de seleccionar a nuestro proveedor de transporte, tendremos que asegurarnos que cuenta con unidades de transporte seguras para nuestra mercadería. Además, que su capacidad de carga sea superior al peso de nuestros productos, el peso total de la mercadería en pallets ascenderá a 1200 kg. Por lo que se cree conveniente que nuestro proveedor cuente con unidades de capacidad igual o superior a 3.5 toneladas.

Figura 6

Modelo del camión de carga



Nota: Hino (2022).

La empresa basándose en los requisitos anteriores, que se les aplica a todos los proveedores, tenemos 3 potenciales proveedores de servicio de carga ubicados en la ciudad de Lima, a continuación, detallamos:

Tabla 34

Potenciales proveedores de transporte interno

PROVEEDORES DE SERVICIO DE TRANSPORTE					
<u>Denominación</u>	<u>RUC</u>	<u>Dirección</u>	<u>Actividad</u>	<u>WEB</u>	<u>Contacto</u>
Transporte Arvatro E.I.R.L.	20492285898	Av. Bocanegra N° 395	Transporte de carga por carretera	http://www.arvatro.com.pe	01-2147456
Grupo transpesa S.A.C.	20439331918	Elmer Faucett N° 256	Transporte de carga por carretera	http://www.transpesa.com.pe	01-4974565
Transporte Palomino Estrada E.I.R.L.	20130577963	Calle San Pedro Mz. F Lt. 03	Transporte de carga por carretera	http://www.tpe.com.pe/	01-3584125

Nota: Extraído de SUNAT (2022).

9.2. Costo de transporte interno

Teniendo conocimiento de los criterios ya antes mencionados, hemos optado por elegir a la empresa Grupo Transpesa para poder realizar el transporte de la mercadería, la ruta que hará es de Callao Cercado hasta el Puerto del Callo, a continuación, se detallan los costos:

Tabla 35

Costo del transporte interno

COSTO DEL TRANSPORTE INTERNO			
DETALLE	PRECIO POR M3	COSTO	
		S/.	\$
Servicio de transporte	1	265.00	67.26
Total		265.00	67.26

Tipo de cambio:3.94

Nota: Elaboración propia

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Para poder elegir nuestro proveedor de servicio de transporte internacional, consideramos algunas características importantes, dentro de ellas el costo. También se optó por enviar la mercadería por vía marítima.

Tabla 36

Proveedores de servicio marítimo internacional

PROVEEDORES DE SERVICIO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL					
Logo de la empres	HAZON SOCIAL	DIRECCION	TIPO DE TRANSACCION	CONTACTO	WEB
	MAERKS	Av. Ricardo Navarrete N° 475 San Isidro	Marítimo	616-0202	pe.export@maersk.com
	HAPAG-LLOYD	Clle. Dean Valdivia - San Isidro	Marítimo	411-6500	https://www.hapag-lloyd.com
	HAMBURGSUD	Av. Felipe Pardo N° 652-San Isidro	Marítimo	421-5014	https://www.hamburgsud.com

Nota: Extraído de Pagina web empresas (2022)

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Los costos de flete marítimo y aéreo son los siguientes:

Tabla 37*Agentes de carga marítima y aérea*

Agente carga	Tipo de transporte	Unidad	Flete unit	
			S/.	\$
Modern equipment service international S.A.C.	Marítimo	1X20 ST-FCL	1650.25	418.85
B&M agencia marítima S.A	Maritimo	TON/ M3 LCL	215.80	54.77
Gamma cargo S.A.C.	Marítimo	TON/ M3 LCL	96.80	24.57
Andina freight S.A.C.	Aereo	KILO/VOLUMEN	4500.00	1142.13
GVC cargo S.A.C.	Aereo	KILO/VOLUMEN	2500.00	634.52
TOTAL			8962.85	2274.84

Tipo de cambio: 3.94

Nota: Extraído de SIICEX – Calculador de fletes (2022)

CAPITULO X

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

Los servicios de soporte al comercio internacional son básicos, ya que, a través de ello, las personas y empresas pueden comprar y vender en todo el mundo.

10.1. Agentes de aduana

El agente de aduana es una pieza fundamental dentro de la actividad comercial. Es aquel encargo de velar por el control en la parte legal de las importaciones y exportaciones en una aduana.

También es muy importante que este agente este capacitado con respecto a la normativa aduanera y cuando se presentes modificaciones en las leyes y reglamentos.

En nuestro caso la empresa realizará la exportación en el Incoterm FOB, asimismo para identificar a nuestros potenciales clientes, revisaremos la plataforma de SUNAT, cabe mencionar que usaremos el medio de transporte marítimo y el envío será a través del Puerto del Callao, y tomamos en cuenta a los siguientes agentes quienes brindan el servicio.

Tabla 38

Reporte de agentes de aduana

AGENTES DE ADUANA				
Código	Denominación	Cod. Jurisdicción	Jurisdicción	Estado
0014	DHL express aduanas Perú sac	118	maritima del callao	habilitado
0032	Global forwarding aduanas	118	maritima del callao	habilitado
0069	Transel agencia de aduana sa	118	maritima del callao	habilitado
0091	Agencia Ransa sac	118	maritima del callao	habilitado
0127	A.E. Smith sac agente de aduana	118	maritima del callao	habilitado
0177	Corporación interandina sa	118	maritima del callao	habilitado
0190	Garcia Persico sac	118	maritima del callao	habilitado
0221	Palacios asociados agente de aduanas	118	maritima del callao	habilitado
0235	Augusto Bedoya sa	118	maritima del callao	habilitado
0280	Carlos Bello sac	118	maritima del callao	habilitado

Nota: Extraído de Aduanet.gob.pe

10.2 Costos

10.2.1 Costo de agenciamiento

Mercator Perú (2022), los costos de agenciamiento son aquellos que se dan en cuanto se toma el servicio brindado por el agente de

aduanas, el costo deberá asumirlo la persona que realiza el contrato con el agente.

Considerar que si el producto a exporta es considerado tradicional o no tradicional en el mercado destino, puesto a que de ello dependerá algunos cobros extras.

En este caso la empresa tomo los servicios de GARCIA PERSICO SAC como agente de aduana, los costos son el siguiente:

Tabla 39

Costo de agenciamiento

DETALLE	20'/40' DRY		
	S/,	\$	UNIDAD
Control documentario de agencia	295.00	74.87	B/L
Coordinación y supervisión de embarque	504.00	127.92	Contenedor
Gasto administrativo	20.00	5.08	Factura
TOTAL	819.00	207.87	

Tipo cambio: 3.94

Nota: Extraído de García Pérsico SAC

10.2.2. Aseguradoras

MAPFRE (2022), las empresas aseguradoras que brindan este servicio de seguro actúan sobre las mercaderías como un medio de resguardo que tiene un respaldo por si llegará haber un accidente o siniestro y sobre todo para asegurar la mercadería, la indemnización se le brinda por si se da el caso, la entrega se hace a la persona o empresa que lo contrata.

Las empresas aseguradoras más importantes que brinda ese servicio en el Perú:

- MAPFRE
- PACÍFICO
- RIMAC
- LA POSITIVA
- HDI SEGUROS

10.2.3. Póliza de seguros (cobertura y costo)

Superintendencia de Banca y Seguro (2022), Es el conjunto de condiciones que se especifican dentro del contrato de seguros, en donde reflejará los derechos y obligaciones que adquiere la persona o empresa al adquirir dicho seguro.

Como ya se mencionó nuestra empresa hará uso del Incoterms FOB, el cual solo necesitaremos contratar un seguro de cobertura interna, ya que no es necesario contratar un seguro internacional porque sería responsabilidad del cliente.

Haciendo nuestra respectiva investigación como empresa, optamos por contratar el servicio de la empresa asegurado MAPFRE. Detallamos la información.

Tabla 40

Póliza de seguros

SEGURO DE TRANSPORTE -MAPFRE	
CONCEPTO	Cubrirá la mercadería que nuestra empresa transporte a nivel nacional.
COSTO	Asciende al 1,5% del valor de la mercadería.
COBERTURA	La compañía indemnizará al ASEGURADO las pérdidas y/o daños sobre los bienes y/o cosas descritos en las condiciones particulares como consecuencia directa de hechos ocurridos durante su transporte terrestre y/o aéreo y/o marítimo y/o fluvial dentro del territorio nacional, hasta el límite de la suma asegurada.

10.3. Terminales de almacenamiento

Los terminales de almacenamiento son aquellos lugares donde se almacena la mercadería que se va a exportar. Mencionaremos algunas de ellas:

- Tramarsa
- Unimar
- Ransa
- Imupesa
- Transmar
- Neptunia

Nuestra mercadería saldrá del puerto del Callao y todas las empresas mencionadas se encuentran dentro de ese distrito.

CAPITULO XI

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DE DESTINO

Beetrack (2020), menciona que la infraestructura logística es primordial para el correcto desempeño del comercio internacional, para obtener buen resultado en la cadena de suministros.

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

Tabla 41

Puertos y terminales del país destino

PRINCIPALES PUERTOS DE CARGA DE EEUU		
Orden	Puerto	
1	Puerto de los Angeles	
2	Puerto de Long Beach	
3	Puerto de New York y New Jersey	
4	Puerto de Georgia	
5	Puerto de Seattle Tacoma	
6	Puerto de Virginia	
7	Puerto de Houston	
8	Puerto de Carolina del Sur	
9	Puerto de Oakland	
10	Puerto de Miami	

Nota: Elaboración propia

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

MyJ IMPLEMENTS E.I.R.L., exportaremos nuestra mercadería a EE.UU., este país dispone de una significativa cantidad de puertos, el cual facilitará en poder elegir a que puerto nos conviene enviar la mercadería o en todo caso, el cliente es el que tiene que decidir qué puerto le conviene.

11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos

La empresa tiene como principal puerto de destino el de New York, ya que se encuentra más cerca al punto de llegada donde fue la elección del cliente. Cabe mencionar que la embarcación debe seguir la ruta indicada por SIICEX – Rutas marítimas 2022.

Figura 7

Ruta Costa – Este EE. UU



Nota: Extraído de SIICEX (2022).

Tabla 42

Principales líneas navieras de la Ruta Callao – Nueva York

Línea naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
MSC	MSC PERU	LICSA	14	SEMANTAL
HAPPAG LLOYD	TRAMARSA	DPWORLD	14	SEMANTAL

Nota: Extraído de SIICEX (2022).

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

Con respecto al proceso de importación y nacionalización de nuestra mercadería en el país destino (EE. UU) de acuerdo con el incoterm FOB la responsabilidad será del comprador, ya que se encuentra plasmado en el contrato pactado con el cliente, que quiere

dejar en claro que la responsabilidad de la empresa exportadora termina una vez que la mercadería está en el puerto de salida.

El proceso de importación en EE. UU implica: Entrada, inspección, valoración o volumen, clasificación, liquidación y pago o exclusión de impuestos o aranceles. Tienes la responsabilidad legal de declarar el valor, la clasificación y la tasa impositiva aplicable a la mercancía que deseas llegue a EE.UU.

CAPITULO XII

12. DISTRIBUCIÓN

Coll (2021), es un aspecto fundamental y determinante para tener en cuenta en el mundo empresarial. La distribución forma parte de la estrategia adoptada en el marketing mix, las mismas que forma parte de las 4 P's del marketing.

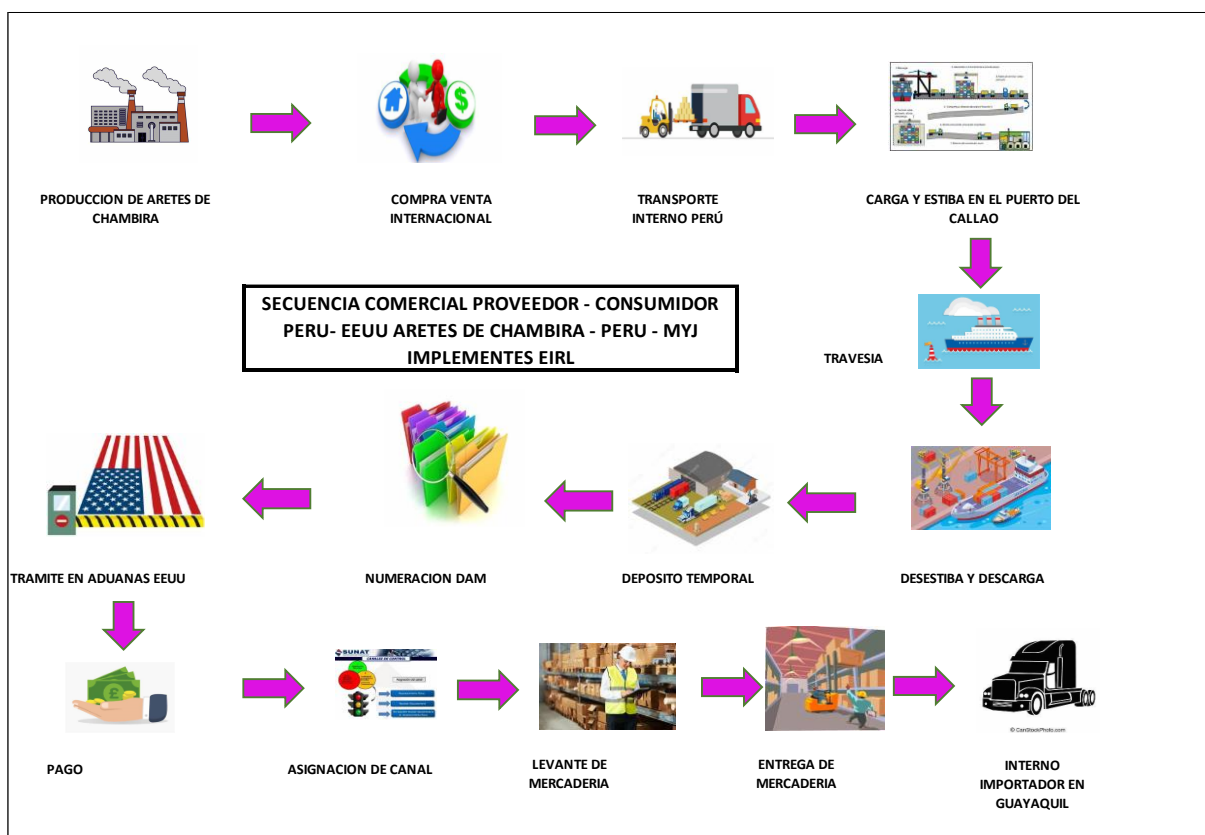
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor

El mapeo de la secuencia comercial proveedor se deberá seguir ciertos pasos en un negocio internacional, es un factor fundamental la buena relación que debe haber entre el proveedor y el consumidor.

El mercado de EE.UU. es muy exigente, y a la hora de clasificar a sus proveedores buscan los más competentes, revisan las características importantes que tiene el producto y que cumplan con los estándares de calidad para no tener problemas en el ingreso a su país.

Figura 8

Proceso de secuencia comercial proveedor – consumidor



Nota: Elaboración propia

12.2. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor

GestioPolis (2022), define a los canales de distribución como los medios que utiliza la empresa exportadora para llevar su mercadería

hacia el consumidor, buscando siempre todo se de en forma eficiente y de calidad.

A través de estos canales se puede determinar la relación que existe entre el productor y el consumidor, a través de ello nuestro cliente puede llevarse una buena o mala impresión.

Los canales de distribución más utilizados son:

- **Directos:** Cuando el fabricante del producto proporciona el bien al vendedor final sin hacer uso de ningún intermediario.
- **Indirectos:** cuando el fabricante hace uso de uno o varios intermediarios para entregar el producto al vendedor final.

Conociendo los conceptos de los canales de distribución, la empresa tomo la decisión de uso de canal indirecto, ya que nosotros negociaremos con un vendedor final.

12.3. Identificación y descripción de canales de distribución

Nuestro cliente es una empresa formal que dedica a la venta de artesanía en los EE.UU., es una de las tiendas con mayor acogida ya que los productos que venden son elaborados artesanalmente.

Cabe mencionar que nosotros somos una empresa nueva en el mercado y no contamos con una cartera de clientes el cual nos permita negociar directamente con los consumidores finales de nuestro producto, motivo por el cual decimos optar por canales indirectos, para poder realizar negociaciones con otros clientes. Esta empresa

importadora nos ayudará a distribuir nuestro producto a los consumidores finales.

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

Para que nuestro producto ingrese al mercado americano, no necesitamos de tener un intermediario comercial, porque la negociación se realizó directamente con el comprador. Cabe mencionar que utilizaremos el incoterm FOB, en donde el comprador se hará responsable de 100% de la distribución del producto en los distintos mercados del país de destino.

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

Por hechos fortuitos inesperados de la pandemia COVID 19 en donde tuvimos que paralizar todas las actividades ya sea de exportación e importación por un extenso tiempo, el cual afecto bastante a muchos empresarios de manera significativa ya que esto se dio en todo el mundo, el cual Perú no fue la excepción.

Esta pandemia trajo consigo mucha pérdida económica a distintos comercios ya sean de producción comestibles, alimentos, naviera, etc. Puesto a que no podía salir ni ingresar ningún tipo de mercadería por protocolos de seguridad y sobre todo por las restricciones que establecía cada país.

Según SUNAT, EE.UU. es el principal comprador de artesanía en todas sus variedades, ya que en los últimos años ha liderado la compra de dicho producto, siempre debemos tener en cuenta que, así como hubo una gran pérdida de muchos negocios a raíz de esta pandemia, también debemos reconocer que se abrieron nuevos mercados.

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

Tendencias actuales: estas son de gran ayuda, ya que nos ayudan a hacernos conocidos en otros países sin necesidad de intermediarios, simplemente es contar con redes sociales que gracias a esa ventaja podemos ser conocidos en todo el mundo. También tenemos puntos a favor porque las personas están optando por usar bisutería natural eco amigable.

Exigencias de la compra: para que se dé una adecuada comercialización, ambos negociadores tanto como el vendedor y comprador deben estar en constante comunicación, porque les permitirá tener claras las acciones que deberán realizar ambas partes. Y cumplir con todo lo establecido que pide el mercado americano.

Competencias de productos por canal: en la actualidad es factible ingresar con nuestro producto americano, gracias a los acuerdos comerciales que tienen ambos países y las diferentes ventajas.

CAPITULO XIII

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

Salguero (2020), refiere que es un factor primordial para que haya un mejor flujo para el desarrollo de un país, y una gran oportunidad para incursionar en nuevos mercados para las empresas; por lo que; los costos de exportación son una variable a considerar al evaluar la posibilidad de expandir un negocio, pues de una correcta estimación de los mismos, depende poder definir la viabilidad de las operaciones y el retorno de capital.

Como empresa tenemos un concepto de que los costos de exportación son una gran inversión, pero que posteriormente se tiene una retribución con

ganancias por haber exportado un bien o servicio, en nuestro caso la exportación de los aretes de chambira.

13.1. Inversiones y Financiamiento

Tabla 43

Activo Tangibles

TIPO DE BIEN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO		PRECIO TOTAL	
		S/,	\$	S/,	\$
MUEBLES Y ENSERES					
Pallets	12	22.00	5.58	264.00	67.01
Celulares	3	799.00	202.79	2397.00	608.38
USB	3	26.00	6.60	78.00	19.80
Teléfono	1	168.00	42.64	168.00	42.64
Impresora Epson 3150	2	350.00	88.83	700.00	177.66
Laptop HACER Aspire 3	1	2200.00	558.38	2200.00	558.38
Silla giratoria	2	280.00	71.07	560.00	142.13
Armario para archivadores	1	350.00	88.83	350.00	88.83
Escritorio de melamine de 180 cm	1	400.00	101.52	400.00	101.52
Extintor de 50kg	1	80.00	20.30	80.00	20.30
Silla giratoria con respaldar	1	250.00	63.45	250.00	63.45
Estantes de melamine	1	280.00	71.07	280.00	71.07
Total MyE		5205.00	1321.07	7727.00	1961.17
EQUIPOS Y MAQUINARIAS					
Balanza electronica	1	400.00	101.52	400.00	101.52
Contenedores de plástico	4	170.00	43.15	680.00	172.59
Sellador de plasticos	1	550.00	139.59	550.00	139.59
		1120.00	284.26	1630.00	413.71
Total EyM		2240.00	568.53	3260.00	827.41
Total		7445.00	1889.59	10987.00	2788.58

Tipo cambio: 3.94

Nota: Elaboración propia.

Tabla 44

Activos Intangibles

DESCRIPCION	PRECIO TOTAL	PRECIO TOTAL \$
Constitucion de la empresa		
Inscripcion de razón social SUNARP	45.00	11.42
Documento del acto constitutivo	50.00	12.69
Costos registrales	50.00	12.69
Elaboración de la escritura pública	115.00	29.19
Inscripción en registros publicos	45.00	11.42
Inscripción RUC	45.00	11.42
Abono de capital y bienes	2,000.00	507.61
Licencia de funionamiento	40.00	10.15
Otros costos	40.00	10.15
Creación de la pagina web	200.00	50.76
Diseño del logo de la marca	50.00	12.69
Permiso de INDECI	60.00	15.23
Total	2,740.00	695.43

Tipo cambio: 3.94

Nota: Elaboración propia.

Tabla 45*Capital de trabajo*

Concepto	Costo Mensual S/.	Costo Anual S/.	Costo Mensual \$	Costo Anual \$
Costo de producción				
Materia Prima	S/ 705.00	S/ 8,460.00	\$ 178.93	\$ 2,147.21
Total	S/ 705.00	S/ 8,460.00	\$ 178.93	\$ 2,147.21
Embalaje Rotulado				
Cajas para embalaje	S/ 40.00	S/ 480.00	\$ 10.15	\$ 121.83
Embases	S/ 400.00	S/ 4,800.00	\$ 101.52	\$ 1,218.27
embalado y rotulado	S/ 265.00	S/ 3,180.00	\$ 67.26	\$ 807.11
Total	S/ 705.00	S/ 8,460.00	S/ 178.93	S/ 2,147.21
Materiales Indirectos				
Total	S/ 212.80	S/ 2,553.60	\$ 54.01	\$ 648.12
Gastos Fijos				
Agua	S/ 155.00	S/ 1,860.00	\$ 39.34	\$ 472.08
Luz	S/ 200.00	S/ 2,400.00	\$ 50.76	\$ 609.14
Internet y Telefono	S/ 165.00	S/ 1,980.00	\$ 41.88	\$ 502.54
Alquiler local	S/ 1,500.00	S/ 18,000.00	\$ 380.71	\$ 4,568.53
Total	S/ 2,020.00	S/ 24,240.00	S/ 512.69	S/ 6,152.28
Gastos Administrativos				
Costo de personal	S/ 7,341.00	S/ 50,292.00	\$ 1,863.20	\$ 12,764.47
Articulos de oficina				
Hojas Bond		S/ 90.00		\$ 22.84
Hojas Membretadas		S/ 125.00		\$ 31.73
Folder		S/ 15.00		\$ 3.81
Sobre Manila		S/ 14.80		\$ 3.76
Engrapadora		S/ 31.00		\$ 7.87
Perforador		S/ 29.60		\$ 7.51
Lapicero		S/ 14.80		\$ 3.76
Sellos		S/ 73.50		\$ 18.65
Archivadores		S/ 118.80		\$ 30.15
Tinta		S/ 199.60		\$ 50.66
Total		S/ 712.10	S/ -	\$ 180.74
Costo Total S/.	S/ 10,983.80	S/ 94,717.70	S/ 2,787.77	S/ 24,040.03

Nota: Elaboración propia.

Tabla 46*Inversión total*

DETALLE	COSTO S/.	COSTO \$
Activo tangible	S/ 3,260.00	S/ 827.41
Activo intangible	S/ 2,740.00	S/ 695.43
Capital de trabajo	S/ 94,717.70	S/ 24,040.03
Total	S/ 100,717.70	S/ 25,562.87

Tipo cambio : 3.94

Nota: Elaboración propia.

Tabla 47*Aporte de accionistas*

Accionistas	Cant accionistas	Costo total	
		S/.	\$
Jorge Rosas Uculmana	1	S/ 30,000.00	7614.21
Sonia Zagaceta Lozano	1	S/ 17,000.00	4314.72
Melissa Zambrano Olortegui	1	S/ 13,430.62	3408.79
TOTAL		S/ 60,430.62	15337.72

Tipo cambio: 3,94

Nota: Elaboración propia.

Tabla 48*Financiamiento de la Empresa*

CANT	AÑO	SALDO	AMORTIZACION	INTERESES	CUOTA
0	2022	S/ 40,287.08			
1	2023	S/ 35,081.75	S/ 5,205.33	S/ 8,863.16	S/ 14,068.49
2	2024	S/ 28,731.25	S/ 6,350.50	S/ 7,717.99	S/ 14,068.49
3	2025	S/ 20,983.63	S/ 7,747.61	S/ 6,320.87	S/ 14,068.49
4	2026	S/ 11,531.55	S/ 9,452.09	S/ 4,616.40	S/ 14,068.49
5	2027	S/ 0.00	S/ 11,531.55	S/ 2,536.94	S/ 14,068.49
	TOTAL		S/ 40,287.08	S/ 30,055.36	

TIPO CAMBIO: 3,94

Nota: Elaboración propia.

En la presente tabla refleja el préstamo que se realizó al Banco de Crédito del Perú con una tasa efectiva anual (TEA) es de 22% para poder completar el monto que necesitamos para iniciar con nuestro proyecto de exportación de aretes a EE.UU.

Tabla 49*Financiamiento total de la empresa*

Accionista	Participación		
	%	S/,	\$
Capital propio	60		
Financieamiento	40		
Préstamo bancario		S/ 40,287.08	\$ 10,225.15
Aporte propio		S/ 60,430.62	\$ 15,337.72
INVERSION TOTAL	100	S/ 100,717.70	\$ 25,562.87

Tipo de cambio 3,94

Nota: Elaboración propia.

13.2. Costos de producción

Tabla 50

Costos de materiales directos

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD DE	COSTO		COSTO MENSUAL		COSTO ANUAL		
			S/.		S/.	\$	S/.	\$	
Materia prima			88.70		705.00		178.93	8460.00	2147.21
Fibra de chambira	50	kg	8.50		425.00		107.87	5,100.00	1,294.42
Acero	1000	pares	0.20		200.00		50.76	2,400.00	609.14
Aplicaciones	1	pqte	80.00		80.00		20.30	960.00	243.65
Envasado			0.40		400.00		101.52	4800.00	1218.27
Envases de bolsa de tela	1000	unidades	0.30		300.00		76.14	3,600.00	913.71
Plaquitas de plástico porta aretes	1000	unidades	0.10		100.00		25.38	1,200.00	304.57
Empaquetado			61.00		305.00		77.41	3660.00	928.93
Cajas de carton corrugada 40x20x20	5	unidades	8.00		40.00		10.15	480.00	121.83
			53.00		265.00		67.26	3180.00	807.11
Cinta film biod.	5	unidades	45.00		225.00		57.11	2,700.00	685.28
Cinta de embalaje	5	unidades	8.00		40.00		10.15	480.00	121.83
TOTALES					1,410.00		357.87	16,920.00	4,294.42
Tipo de cambio	3.94								

Nota: Elaboración propia.

Tabla 51

Costos de exportación

DESCRIPCION	COSTO	
	S/.	\$
Certificado de origen	190.00	\$156.00
Comisión agente de aduanas	1600.00	\$1,440.00
Derecho de embarque	450.00	\$420.00
Gastos administrativos	540.00	\$180.00
Total	2780.00	\$2,196.00

Tipo de cambio: 3,94

Nota: Elaboración propia.

Tabla 52*Costos de personal*

Personal	Cant	Sueldo	ONP 13%	ESSALUD 9%	GRATIF	CTS	TOTAL MENSUAL		TOTAL ANUAL	
							S/.	\$	S/.	\$
Mano de obra directa e indirecta de producción										
Jefe de producción	1	S/ 1,800.00	S/ 234.00	S/ 162.00	S/ 300.00	S/ 75.00	S/ 2,337.00	\$ 593.15	S/ 24,294.00	\$ 6,165.99
Receptor (verifica y pesa)	1	S/ 1,200.00	S/ 156.00	S/ 108.00	S/ 200.00	S/ 50.00	S/ 1,558.00	\$ 395.43	S/ 16,896.00	\$ 4,288.32
Operadores	4	S/ 1,200.00	S/ 156.00	S/ 108.00	S/ 200.00	S/ 50.00	S/ 1,558.00	\$ 395.43	S/ 16,896.00	\$ 4,288.32
Sub total							S/ 5,453.00	\$ 1,384.01	S/ 58,086.00	\$ 14,742.64
Mano de Obra Indirecta (gastos administrativos remunerativos)										
Administrador	1	S/ 1,200.00	S/ 156.00	S/ 108.00	S/ 1,450.00	S/ 725.00	S/ 3,483.00	\$ 884.01	S/ 24,396.00	\$ 6,191.88
Asistente	1	S/ 600.00	S/ 78.00	S/ 54.00	S/ 850.00	S/ 425.00	S/ 1,929.00	\$ 489.59	S/ 12,948.00	\$ 3,286.29
Operario de limpieza	1	S/ 600.00	S/ 78.00	S/ 54.00	S/ 850.00	S/ 425.00	S/ 1,929.00	\$ 489.59	S/ 12,948.00	\$ 3,286.29
Sub total							S/ 7,341.00	\$ 1,863.20	S/ 50,292.00	\$ 12,764.47
Totales							12,794.00	\$ 3,247.21	108,378.00	\$ 27,507.11

Tipo cambio: 3,94

Nota: Elaboración propia

Tabla 53*Gastos Administrativos*

DESCRIPCION	CANT	UM	COSTO TOTAL	
			S/.	\$
Hojas bond	3	millar	S/ 90.00	22.84
Hojas membretadas	1	millar	S/ 125.00	31.73
Folder	1	paq	S/ 15.00	3.81
Sobre de manila	1	paq	S/ 14.80	3.76
Engrapador	2	unid	S/ 31.00	7.87
Perforador	2	unid	S/ 29.60	7.51
Lapiceros	1	doc	S/ 14.80	3.76
Sellos	3	unid	S/ 73.50	18.65
Archivadores	6	unid	S/ 118.80	30.15
Tinta epon 544	4	unid	S/ 199.60	50.66
TOTAL			712.10	180.74

Nota: Elaboración propia.

Tabla 54*Materiales Indirectos*

DETALLE	CAN T	COSTO MENSUAL		COSTO ANUAL	
		S/.	\$	S/.	\$
Ambientador	1	S/ 15.00	\$3.81	180.00	\$45.69
Tacho de basura	2	S/ 8.00	\$2.03	96.00	\$24.37
Lejia de 1 lt.	2	S/ 20.00	\$5.08	240.00	\$60.91
Papel higienico x 24 unid	2	S/ 76.00	\$19.29	912.00	\$231.47
Recogedor	2	S/ 8.00	\$2.03	96.00	\$24.37
Trapeador	2	S/ 24.00	\$6.09	288.00	\$73.10
Jabón líquido	2	S/ 17.80	\$4.52	213.60	\$54.21
Alcohol de 1lt	2	S/ 20.00	\$5.08	240.00	\$60.91
Escoba	2	S/ 24.00	\$6.09	288.00	\$73.10
Total		212.80	54.01	2,553.60	648.12

Tipo de cambio: 3,94

Nota: Elaboración propia.

Tabla 55*Costos Generales*

DESCRIPCION	COSTO MENSUAL		COSTO TOTAL	COSTO TOTAL \$
	S/.	\$		
Pago de alquiler de local	S/ 1,500.00	\$ 380.71	S/ 18,000.00	\$ 4,568.53
Servicio de luz	S/ 200.00	\$ 50.76	S/ 2,400.00	\$ 609.14
Servicios de agua	S/ 155.00	\$ 39.34	S/ 1,860.00	\$ 472.08
servicio de teléfono e internet	S/ 165.00	\$ 41.88	S/ 1,980.00	\$ 502.54
Total	2,020.00	512.69	24,240.00	6,152.28

Tipo cambio: 3,94

Nota: Elaboración propia

CAPITULO XIV

14. EVALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA

Coll (2020), hace referencia a la medición del valor de los distintos bienes y servicios, con base en una utilidad esperada en la inversión realizada. También donde se pueda determinar si un proyecto es viable o no.

Tabla 56

Presupuesto de Egresos

Egresos	Año				
	1	2	3	4	5
I. Costo del servicio	44,330.00	44,330.00	44,330.00	44,330.00	44,330.00
I.1 Costos directos	11,576.00	11,576.00	11,576.00	11,576.00	11,576.00
I.1.1 Materiales directos	8,460.00	8,460.00	8,460.00	8,460.00	8,460.00
I.1.2 Mano de obra directa	3,116.00	3,116.00	3,116.00	3,116.00	3,116.00
I.1 Costos indirectos	32,754.00	32,754.00	32,754.00	32,754.00	32,754.00
I.2.1 Materiales indirectos	8,460.00	8,460.00	8,460.00	8,460.00	8,460.00
I.2.2 Mano de obra indirecta	24,294.00	24,294.00	24,294.00	24,294.00	24,294.00
I.2.3 Otros costos indirectos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
II. Gastos de operación	51,004.10	51,004.10	51,004.10	51,004.10	51,004.10
II.1 Gastos de venta	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
II.2 Gastos administrativos	51,004.10	51,004.10	51,004.10	51,004.10	51,004.10
II.2.1 Gastos administrativos de personal	50,292.00	50,292.00	50,292.00	50,292.00	50,292.00
II.2.2 Gastos de materiales de oficina	712.10	712.10	712.10	712.10	712.10
III. Depre. de activo fijo y amort. de intang.	652.00	652.00	652.00	652.00	652.00
IV. Gastos de operación	14,068.49	14,068.49	14,068.49	14,068.49	14,068.49
IV.1 Interes prestamo y amortización	14,068.49	14,068.49	14,068.49	14,068.49	14,068.49
IV.2 Mantenimiento, seguros y comisiones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total egresos	110,054.59	110,054.59	110,054.59	110,054.59	110,054.59

Nota: Elaboración propia.

En el presupuesto de egresos podemos encontrar todas las salidas de dinero que tendrá el proyecto, tanto como las depreciaciones realizadas.

Tabla 57

Estado de resultados (ganancias y pérdidas)

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos	576,000.00	576,000.00	576,000.00	576,000.00	576,000.00
(-) Costo del servicio	44,330.00	44,330.00	44,330.00	44,330.00	44,330.00
UTILIDAD BRUTA	531,670.00	531,670.00	531,670.00	531,670.00	531,670.00
(-) GASTOS DE OPERACIÓN	51,004.10	51,004.10	51,004.10	51,004.10	51,004.10
Gasto de venta	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos administrativos	51,004.10	51,004.10	51,004.10	51,004.10	51,004.10
(-) DEPREACIÓN DE ACT. FIJO	652.00	652.00	652.00	652.00	652.00
UTILIDAD OPERATIVA	480,013.90	480,013.90	480,013.90	480,013.90	480,013.90
(-) GASTOS FINANCIEROS O INTERESES	8,863.16	7,717.99	6,320.87	4,616.40	2,536.94
UTILIDAD ANTES DEL IMPTO	471,150.74	472,295.91	473,693.03	475,397.50	477,476.96
(-) IMP. RENTA 30%	141,345.22	141,688.77	142,107.91	142,619.25	143,243.09
UTILIDAD NETA	329,805.52	330,607.14	331,585.12	332,778.25	334,233.87

Tipo de cambio: 3,94

Nota: Elaboración propia.

Culminando ya con el presente resultado de nuestro estado de pérdidas y ganancias, podemos observar que nuestro proyecto es viable teniendo una rentabilidad neta de **S/. 329,805.52** soles de forma anual, este monto es referencial. Cabe mencionar que la utilidad depende de las ventas que se realicen, dejando una probabilidad de que pueda subir o mantenerse, en nuestro caso la proyección que se observa en este cuadro es ascendente.

Tabla 58

Flujo de caja

Concepto	Año				
	1	2	3	4	5
I. Ingresos	576,000.00	576,000.00	576,000.00	576,000.00	576,000.00
Ingresos por venta	576,000.00	576,000.00	576,000.00	576,000.00	576,000.00
Valor residual	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
II. Egresos	236,679.32	237,022.87	237,442.01	237,953.35	238,577.19
II.1 Inversión total	100,717.70				
II.2 Costos del servicio	44,330.00	44,330.00	44,330.00	44,330.00	44,330.00
II.3 Gastos de operación	51,004.10	51,004.10	51,004.10	51,004.10	51,004.10
II.4 Impuesto a la renta	141,345.22	141,688.77	142,107.91	142,619.25	143,243.09
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-100,717.70	339,320.68	338,977.13	338,557.99	338,046.65
préstamo	40,287.08				
Servicio de deuda	11,409.54	11,753.09	12,172.23	12,683.57	13,307.41
Amortización	5,205.33	6,350.50	7,747.61	9,452.09	11,531.55
Interés	8,863.16	7,717.99	6,320.87	4,616.40	2,536.94
Escudo tributario	2,658.95	2,315.40	1,896.26	1,384.92	761.08
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-60,430.62	327,911.14	327,224.03	326,385.77	324,115.41
Aporte de capital	60,430.62				
Saldo de caja residual	0.00				
Saldo de caja acumulada	0.00	327,911.14	655,135.17	981,520.94	1,306,884.02
				1,306,884.02	1,630,999.43

Tipo cambio: 3.94

Nota: Elaboración propia.

En la presente tabla podemos observar las salidas y entradas netas del dinero que tiene nuestro proyecto en un periodo determinado. Cabe mencionar que el flujo de caja es la liquidez con que cuenta nuestra empresa o en este caso nuestro proyecto,

así mismo nos permitirá tomar decisiones muy importantes que nos ayude con el buen funcionamiento de parte financiera del proyecto.

Tabla 59

Evaluación Económica y Financiera

Concepto	0	1	2	3	4	5
I. Ingresos		576,000.00	576,000.00	576,000.00	576,000.00	576,000.00
Ingresos por venta		576,000.00	576,000.00	576,000.00	576,000.00	576,000.00
II. Egresos		236,679.32	237,022.87	237,442.01	237,953.35	238,577.19
II.1 Inversión total	100,717.70					
II.2 Costos del servicio		44,330.00	44,330.00	44,330.00	44,330.00	44,330.00
II.3 Gastos de operación		51,004.10	51,004.10	51,004.10	51,004.10	51,004.10
II.4 Impuesto a la renta		141,345.22	141,688.77	142,107.91	142,619.25	143,243.09
Flujo de caja financiero	-100,717.70	339,320.68	338,977.13	338,557.99	338,046.65	337,422.81
VAN	1,182,669.09					
TIR	336.58%					
TKO	10.00%					
Prestamo	40,287.08					
Servicio de deuda		11,409.54	11,753.09	12,172.23	12,683.57	13,307.41
Amortización		5,205.33	6,350.50	7,747.61	9,452.09	11,531.55
Interes		8,863.16	7,717.99	6,320.87	4,616.40	2,536.94
Escudo Tributario		2,658.95	2,315.40	1,896.26	1,384.92	761.08
Flujo de caja financiero	-60,430.62	327,911.14	327,224.03	326,385.77	325,363.08	324,115.41
VANF	1,039,103.4					
TIRF	542.36%					
WACC	14.80%					

Nota: Elaboración propia.

A través del EVA realizado para nuestros resultados fueron favorables y esto nos permite tomar decisiones de inversión a largo plazo. Mencionar que el VAN que tenemos como resultado nos plantea que nuestro proyecto debe llevarse a cabo porque es superior a cero. El TIR en el cuadro no indica que se obtendrá una gran rentabilidad ya que la tasa de corte excede, por ende nuestro proyecto es viable.

CONCLUSIONES

En relación a toda la investigación efectuada, se llega a la conclusión que el producto propuesto a exportar aretes de chambira al mercado americano es viable, rentable e innovador por ser 100% natural y contribuye al respeto a la protección del medio ambiente, situación que le da un valor agregado considerable entiendo la nueva filosofía de climatización.

La justificación que tengo por la elección de este producto es porque considero que es un producto 100% natural, es antialérgico, fuera de lo común, diseños muy bonitos y sobre todo que está hecho de manera artesanal, cuya confección está con amor y mucho cuidado, así mismo el consumo es para todas las edades tanto para niñas y adultos.

MyJ Implements EIRL, es una empresa peruana con grandes proyecciones como fue, la exportación de bisutería natural como los aretes de chambira elaboradas de manera artesanal donde llegamos a la conclusión de vender al mercado americano basándonos en información de SUNAT, porque es un mercado muy demandante, sobre todo porque están optando por productos innovadores como es el caso de nuestros aretes.

El presente proyecto es un negocio rentable, por los resultados obtenidos en nuestra valuación económica.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Añez, J. (s/f). Aprovisionamiento. *Economía360*.

<https://www.economia360.org/aprovisionamiento/>

Beetrack (s/f). *Layout de un almacén: definición, tipos y ejemplo*.

<https://www.beetrack.com/es/blog/layout-de-un-almacen-definicion-tipos-y-ejemplo>

Bureau, V. (2011). *Logística Integral*. Fundacion Confemetal. Madrid.

Coll, F. (9 de julio, 2019). Evaluación de proyectos de inversión. *Economipedia.com*

<https://economipedia.com/definiciones/evaluacion-proyectos-inversion.html#:~:text=La%20evaluaci%C3%B3n%20de%20proyectos%20de,c%C3%B3mo%20generar%20un%20proyecto%20rentable>.

Coll, F. (15 de mayo, 2021). Distribución. *Economipedia.com*

<https://economipedia.com/definiciones/distribucion.html#:~:text=Con%20distribuci%C3%B3n%20estamos%20haciendo%20referencia,la%20empresa%20y%20del%20marketing>

Correa, C. (2022). *Aporte y actualización al manual de procedimientos operativos en las actividades de pulling y work over para la empresa Estrella International Energy Services Perú*. [Trabajo para licenciatura, Universidad Alas Peruanas] Repositorio UAP. <https://hdl.handle.net/20.500.12990/10223>

Del Águila, J., y Sangama, L. (2022). *Uso sostenible de la fibra de chambira en artesanía y los beneficios económicos en el centro poblado de Padrecocha*,

año 2021. [Tesis de Licenciatura, Universidad Científica del Perú]. Repositorio UCP. <http://repositorio.ucp.edu.pe/handle/UCP/1827>

Del Corona & Scardigli (13 de setiembre, 2021). *La emergencia de los contenedores*. <https://www.linkedin.com/pulse/la-emergencia-de-los-contenedores-del-corona-scardigli-mexico/?originalSubdomain=es>

El Peruano. (31 de diciembre, 2021). *Arancel de Aduanas 2022. Aprobado por decreto supremo N.º 404-2021-EF*. https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2676619/DS404_2021EF.pdf.pdf

Gasbarrino, F. (s/f). ¿Qué son y cómo calcular los costos fijos? *HubSpot*. <https://blog.hubspot.es/sales/costos-fijos>

GestioPolis.com Experto. (12 de abril, 2021). *Canales de distribución. Qué son, clasificación, tipos*. <https://www.gestiopolis.com/que-es-un-canal-de-distribucion/>

Hernández, O. (16 de enero de 2019). Clasificación arancelaria: qué es y cuál es su estructura. *Logística360*. <https://www.logistica360.pe/clasificacion-arancelaria-que-es-y-cual-es-su-estructura/?en=3.700.1>

Hino (2022). *Modelos de camión de carga*. <https://www.hinoperu.com.pe/vehiculos/camiones>

Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (2018). *Guía informativa sobre etiquetado*. Indecopi. https://www.indecopi.gob.pe/documents/51783/2254804/guia_informativa_etiquetado2018.pdf/e295639e-8ff4-5292-12e7-15c986a47b91

Instituto Nacional de Estadística y Informática (2018). Perú: Estructura Empresarial, 2018.

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaes/Est/Lib1703/libro.pdf

Kotler, P. (1997). Gary Armstrong. *Principles of marketing*, 250.

Machuca, F. (20 de junio de 2022). Aprende a diseñar la ficha técnica de un producto y mejora las ventas de tu negocio. *Crehana*.

<https://www.crehana.com/blog/negocios/ficha-tecnica-producto/>

MAPFRE (2022). *Seguro de inversión*. <https://landing.mapfre.com.pe/certivida/>

Mascontainer (21 de junio, 2020). *Contenedorización: qué es, origen, proceso y beneficios*. <https://www.mascontainer.com/contenedorizacion-que-es-origen-proceso-y-beneficios/>

Mckinsey & Company. (18 de marzo, 2022). Transformando las cadenas de suministro: ¿Su empresa tiene lo necesario para acelerar sus capacidades?

McKinsey & Company. <https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/transforming-supply-chains-do-you-have-the-skills-to-accelerate-your-capabilities/es-ES>

Mecalux (9 de junio, 2020). Unitarización: seguridad de la mercancía. *Mecalux Esmena*. <https://www.mecalux.es/blog/unitarizacion-de-la-carga>

Mercator Perú (2022). Agenciamiento Portuario. *Mercator Perú*. <https://www.mercator.pe/tarifa-agenciamiento-portuario>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2009). *Guía de Envases y Embalajes*. Mincetur. <https://www.mincetur.gob.pe/wp->

content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs_taller/envases%20y%20embalajes.pdf

Nasapack (19 de agosto, 2020). *Unitarización: qué es y por qué es importante en la logística*. <https://www.nasapack.com/que-es-unitarizacion-en-logistica/>

Orellana, P. (4 de mayo, 2020). Control de calidad. *Economipedia.com* <https://economipedia.com/definiciones/control-de-calidad.html>

Páez, G. (18 de febrero, 2020). Estiba. *Economipedia.com* <https://economipedia.com/definiciones/estiba.html>

Páez, G. (5 de mayo, 2020). Embalaje. *Economipedia.com* <https://economipedia.com/definiciones/embalaje.html>

Ractem (8 de octubre, 2019). Qué es el lay-out del almacén. *Ractem Racking system*. <https://www.ractem.es/blog/layout-del-almacen>

RAM-PROMPERÚ (2022). Requisitos de Acceso al Mercado. *Ram*. <http://ram.promperu.gob.pe/index.html>

Salguero, S. (2019). *Costeo de una exportación e importación*. Cámara de Comercio de Bogotá. <https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/14391/Gu%C3%ADa%20pr%C3%A1ctica%20costeo%20de%20una%20exportaci%C3%B3n%20e%20importaci%C3%B3n%20%28002%29.pdf?sequence=5&isAllowed=y>

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior. (2022). *Calculador de fletes*. https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=598.59700

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior. (2022). Simulador de rutas marítimas. *SIICEX Rutas marítimas*. <https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/>

Spiegato (s/f). ¿Qué es el costo de fabricación? <https://spiegato.com/es/que-es-el-costo-de-fabricacion>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. (2021). Resolución de clasificación arancelaria N.º 000328-2021-SUNAT/313300. <http://www.aduanet.gob.pe/ol-ad-caInter/regclasInterS01Alias?cmbCriterio=1&txtValor=7117900000>

Thompson, I. (2009). El Empaque. *Marketing-Free*. <https://www.marketing-free.com/producto/empaques.html>

Vasco, L. (7 de marzo, 2016). Logística de Aprovisionamiento. *Gestiopolis*. <https://www.gestiopolis.com/logistica-de-aprovisionamiento/>

Westreicher, G. (15 de julio, 2020). Almacenamiento. *Economipedia.com* <https://economipedia.com/definiciones/almacenamiento.html>

YoSEO (junio, 2019). Qué es una ficha técnica de producto y qué importancia tiene. <https://www.yoseomarketing.com/blog/que-es-una-ficha-tecnica-de-producto-seo/>