



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

**“EXPORTACIÓN DE HARINA DE QUINUA A ESTADOS UNIDOS –  
CALIFORNIA”**

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

**PRESENTADO POR**

BACH. FIORELLA BOZA LACHO

<https://orcid.org/0000-0003-0079-6099>

**ASESOR**

DRA. MIRIAN E. AREVALO RODRIGUEZ

<https://orcid.org/0000-0003-3730-3577>

**HUANCAVELICA – PERÚ  
2022**

## DEDICATORIA

La presente monografía está dedicada a mi padre Flavio Boza Sulca que guía mis pasos, mi madre que me apoya, Teniendo la fortaleza de poder enfrentarme a obstáculos y Por desearme lo mejor en mi vida.

## **AGRADECIMIENTO**

Mediante esta investigación agradezco a Dios en haberme otorgado una familia hermosa, A mi madre y hermanos quienes han puesto su confianza en mí, A la universidad, por sus enseñanzas en mi vida profesional.

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad la importancia de exportar productos naturales es un tema muy conoedor y sobre todo genera grandes ganancias para las empresas peruanas. Por ende, la comercialización del producto harina de quinua está siendo acogido por el interés masivo de los comensales estadounidenses, por lo que, la producción de harina de quinua radica en nuestro país, llegando a ser un producto imprescindible.

Esta monografía está determinada por la ejecución de un proyecto en base a la exportación de harina de quinua hacia el mercado de Estados Unidos de la empresa “BOLAFI ORGANIC S.A.C.”. Por ende, el principal problema estuvo centrado en que la empresa aún no cuenta con estrategias de exportación, asimismo, no poseen herramientas tecnológicas adecuadas para su producción, el cual no le permite ser competitivo. Por ello, piensa en comenzar sus exportaciones mediante la siguiente interrogante: ¿De qué modo exportará la empresa “BOLAFI ORGANIC S.A.C.” al mercado de Estados Unidos?

El objetivo de la investigación monográfica ha consistido en determinar de qué modo la empresa BOLAFI ORGANIC S.A.C exportará la harina de quinua al mercado de Estados Unidos. Por ello, este producto es de alta calidad nutricional presentando mayor demanda en el mercado internacional, cuyo producto es una interesante oportunidad para satisfacer las expectativas de los clientes.

Según las estadísticas manifestadas menciona las exportaciones de harina de quinua incrementaron el mes de marzo del 2020 a 29.6 millones dólares, en paralelo a los 27.2 millones dólares del año pasado; es decir, se mostró un aumento del 8.7% de posicionamiento en el mercado (Diario Andina, 2020).

Es así como, la harina de quinua es un producto de gran consumo para el entorno comercial estadounidense. Asimismo, el producto de “BOLAFI ORGANIC S.A.C.” asume como propósito comercializar la harina de quinua orgánica acompañado de una característica peculiar lo que permitirá posicionar la marca de la empresa; por ello, es importante que la producción de quinua se diferencie del resto de la competencia en específico.

Finalmente, se describe los capítulos posteriores comenzando en el Capítulo I: está comprendido por la descripción del producto, ficha técnica y su partida arancelaria.

El Capítulo II: comprende los proveedores, control de calidad y los costos de producción.

El Capítulo III: describe el almacenamiento, layout y los costos de almacén.

En el capítulo IV: detalla el rotulado y etiquetado con las normas técnicas del producto.

En el capítulo V: manifiesta el empaque de acuerdo con la ficha técnica, su proceso y los costos de empaque.

En el capítulo VI: comprende el embalaje con ficha técnica, su proceso y los costos de embalaje.

En el capítulo VII: detalla la unitarización del producto.

En el capítulo VIII: describe la contenedorización sobre el producto.

En el capítulo IX: manifiesta el medio de transporte que se va utilizar para el traslado del producto, contando con los proveedores y su respectiva cotización de vía marítima y área.

En el capítulo X: detalla el proceso del comercio internacional contando con el agente de aduanas y la póliza de seguros.

En el capítulo XI: describe la infraestructura del mercado estadounidense mediante el análisis de los puertos.

En el capítulo XII: detalla los canales de distribución por el cual el producto va ser trasladado al mercado final.

En el capítulo XIII: describe los costos de exportaciones sobre el producto.

## RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación que lleva por título “Exportación de harina de quinua hacia el mercado de EE. UU de la empresa “BOLAFI ORGANIC S.A.C.”, cuyo objetivo principal es determinar de qué modo la empresa BOLAFI ORGANIC S.A.C exportará la harina de quinua al mercado de Estados Unido. Por el cual, se basa en la formulación del problema: ¿De qué modo exportará la empresa “BOLAFI ORGANIC S.A.C.” al mercado de Estados Unidos?

El crecimiento de harina de quinua permitió incrementar la demanda en el país de California. Al mismo tiempo, se describió el producto orgánico con partida 10. 08.50.90.00 posicionando a Estados unidos como un país potencial. Por ende, los habitantes de dicho país están cautivados por adquirir la harina de quinua, por la razón que este producto tiene beneficios que mejora la salud de cada cliente. Por otro parte, procede realizar los requisitos respectivos para la exportación de harina de quinua. Finalmente, muestra ser viable alcanzando mayor rentabilidad, en el cual se representa en el VAN valorizado en \$ 1,106,786.14 y TIR de 269.62 %.

**Palabras clave:** comercialización, investigación monográfica, harina de quinua, California.

## ABSTRAC

The present investigation that is entitled "Business plan for the export of quinoa to the US market of the company "BOLAFI ORGANIC S.A.C.", whose main objective is to determine how the company BOLAFI ORGANIC S.A.C will export the flour of quinoa to the United States market. For which, it is based on the formulation of the problem: How will the company "BOLAFI ORGANIC S.A.C." to the US market?

The growth of quinoa flour allowed to increase the demand in the country of California. At the same time, the organic product with heading 10.08.50.90.00 was described, positioning the United States as a potential country. Therefore, the inhabitants of that country are captivated by acquiring quinoa flour, for the reason that this product has benefits that improve the health of each client. On the other hand, it is appropriate to carry out the respective requirements for the export of quinoa flour. Finally, it shows to be viable reaching higher profitability, in which it is represented in the VAN valued at \$ 1,106,786.14 and IRR of 269.62%.

**Keywords:** commercialization, monographic research, quinoa flour, California.

# ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN EJECUTIVO	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE FIGURAS	xii
<b>CAPITULO I</b>	<b>13</b>
<b>1. PRODUCTO A EXPORTAR</b>	<b>13</b>
1.1. Ficha técnica del producto	14
1.2. Clasificación arancelaria del producto	15
<b>CAPITULO II</b>	<b>17</b>
<b>2. APROVISIONAMIENTO</b>	<b>17</b>
2.1. Proveedores potenciales	17
2.2. Matriz de selección de proveedores	18
2.3. Control de calidad	19
2.4. Costo de fabricación	19
<b>CAPITULO III</b>	<b>21</b>
<b>3. ALMACENAMIENTO</b>	<b>21</b>
3.1. Estrategia de almacenamiento	21
3.2. Lay-out de almacén	22
3.3. Detalle de mobiliario en almacenamiento	22
3.4. Costo fijo de almacén	23
<b>CAPITULO IV</b>	<b>24</b>
<b>4. ROTULADO Y ETIQUETADO</b>	<b>24</b>
4.1. Modelo de etiquetas y rotulado del producto	24
4.2. Normas técnicas aplicable	25
4.3. Proceso de rotulado	26
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado	26
<b>CAPITULO V</b>	<b>27</b>
<b>5. EMPAQUE</b>	<b>27</b>
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado	27
5.2. Criterios usados para la selección del empaque	27
5.3. Proceso de empaque	28
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado	28
<b>CAPITULO II</b>	<b>29</b>
<b>6. EMBALAJE</b>	<b>29</b>
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado	29

6.2.	Criterios usados para la selección de embalaje	30
6.3.	Proceso de embalaje	30
6.4.	Tiempos y costos del proceso de embalaje	30
<b>CAPITULO II</b>		31
7.	<b>UNITARIZACIÓN</b>	31
7.1.	Ficha técnica del contenedor seleccionado	31
7.2.	Criterios usados para la selección del contenedor	31
7.3.	Proceso de contenedorización	32
7.4.	Plano de estiba del contenedor	32
7.5.	Tiempo y costos del proceso de contenedorización	33
<b>CAPITULO VIII</b>		34
8.	<b>CONTENEDORIZACIÓN</b>	34
8.1.	Ficha técnica de contenedor seleccionado	34
8.2.	Criterios usados para la selección del pallet	34
8.3.	Proceso de contenedorización	35
8.4.	Plano de estiba del pallet	35
8.5.	Tiempos y costos del proceso de paletizado	35
<b>CAPITULO IX</b>		36
9.	<b>TRANSPORTE</b>	36
9.1.	Proveedores del transporte interno	36
9.2.	Costo de transporte interno	37
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional	37
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	37
<b>CAPITULO X</b>		39
10.	<b>Servicio de soporte al comercio internacional</b>	39
10.1.	Agentes de aduana	39
10.2.	Costo de agenciamiento	39
10.3.	Aseguradoras	40
10.4.	Póliza de seguros	40
10.5.	Terminales de almacenamiento	41
<b>CAPITULO XI</b>		43
11.	<b>INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO</b>	43
11.1	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres	43
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.	43
11.3	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	44
11.4	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos)	44
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial	45
11.6	Proveedores de servicios logísticos en país destino	46
<b>CAPITULO XII</b>		47
12.	<b>DISTRIBUCIÓN</b>	47
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	47

<b>12.2.</b>	<b>Identificación y descripción de canales de distribución</b>	<b>48</b>
<b>12.3.</b>	<b>Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)</b>	<b>48</b>
<b>12.4.</b>	<b>Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto</b>	<b>49</b>
<b>12.5.</b>	<b>Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.</b>	<b>49</b>
<b>12.6.</b>	<b>Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.</b>	<b>53</b>
<b>12.7.</b>	<b>Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.</b>	<b>53</b>
	<b>CAPITULO VIII</b>	<b>54</b>
<b>13.</b>	<b>MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN</b>	<b>54</b>
	<b>CONCLUSIONES</b>	<b>56</b>
	<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>57</b>
	<b>REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS</b>	<b>58</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Ficha técnica del producto	13
<b>Tabla 2.</b> Clasificación arancelaria del producto	13
<b>Tabla 3.</b> Proveedores Potenciales	16
<b>Tabla 4.</b> Matriz de selección de proveedores	17
<b>Tabla 5.</b> Costo de fabricación o adquisición	18
<b>Tabla 6.</b> Costo fijo de almacén	21
<b>Tabla 7.</b> Costos del proceso de empaçado	24
<b>Tabla 8.</b> Ficha técnica de empaque seleccionado	24
<b>Tabla 9.</b> Tiempo y costo del proceso de empaçado	25
<b>Tabla 10.</b> Ficha técnica de embalaje	26
<b>Tabla 11.</b> Tiempos y costos del proceso de embalaje	27
<b>Tabla 12.</b> Ficha técnica del contenedor seleccionado	28
<b>Tabla 13.</b> Selección del contenedor	29
<b>Tabla 14.</b> Tiempo y costos del proceso de contenedorización	30
<b>Tabla 15.</b> Tiempos y costos del proceso de paletizado	32
Tabla 16. Transporte interno	33
<b>Tabla 17.</b> Costo de agenciamiento	35
<b>Tabla 18.</b> Ficha de Perfil	43
<b>Tabla 19.</b> Matriz de costos de exportación	48

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Producto a exportar	12
<b>Figura 2.</b> Flujo grama de proceso de productivos	14
<b>Figura 3.</b> Layout de almacén	20
<b>Figura 4.</b> Mobiliario en almacenamiento	21
<b>Figura 5.</b> Logo del producto	22
<b>Figura 6.</b> rotulado del producto	22
<b>Figura 7.</b> Plano de estiba del contenedor	29
<b>Figura 8.</b> Plano de estiba del pallet	31
<b>Figura 9.</b> Proveedores del transporte interno	32
<b>Figura 10.</b> Proveedores de servicio de transporte internacional	33
<b>Figura 11.</b> Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	34
<b>Figura 12.</b> Agentes de aduana	35
<b>Figura 13.</b> Aseguradoras	36
<b>Figura 14.</b> Póliza de seguros	37
<b>Figura 15.</b> Terminales de almacenamiento	38
<b>Figura 16.</b> Servicios logísticos en el país destino	41

## CAPITULO I

### 1. PRODUCTO A EXPORTAR

Las exportaciones de producto orgánicos a mercados internacionales han mejorado en el transcurso del tiempo, permitiendo posicionar la marca en el país estadounidense. Por ello, esta investigación se puntualiza de harina de quinua cuyo producto es muy atractivo para los comensales estadounidenses, de esta manera, el centro de mercado a seleccionar es Los Ángeles en el estado de California, por su alta demanda en productos orgánicos. Además, Estados Unidos se ha convertido en el país más demandante en importaciones. Por ello, la empresa BOLAFI ORGANIC S.A.C. estableció el lugar de producción y comercialización en la ciudad de Huancavelica, departamento con mayores niveles de producción.

*Figura 1. Producto a exportar*



## 1.1. Ficha técnica del producto

Tabla 1. Ficha técnica

<b>HARINA DE QUINUA</b>	
<b>Sub Partida Nacional</b>	10. 08.50.90.00
<b>Nombre del producto</b>	Harina de Quinua
<b>Procedencia</b>	Departamento de Huancavelica – Perú
<b>Características del producto</b>	Color: blanco
	Peso: 250gr - 500gr – 1kg
	Aspecto: Polvo
<b>Información nutricional</b>	47 gr. calcio
	14 gr. de proteínas
	22 gr. de vitamina C
	4.5 gr. de hierro
<b>Forma de conservación</b>	Almacenar en un ambiente estéril
<b>Vida útil</b>	1 año después a su elaboración
<b>Imagen</b>	

Fuente: Elaboración propia

## 1.2. Clasificación arancelaria del producto

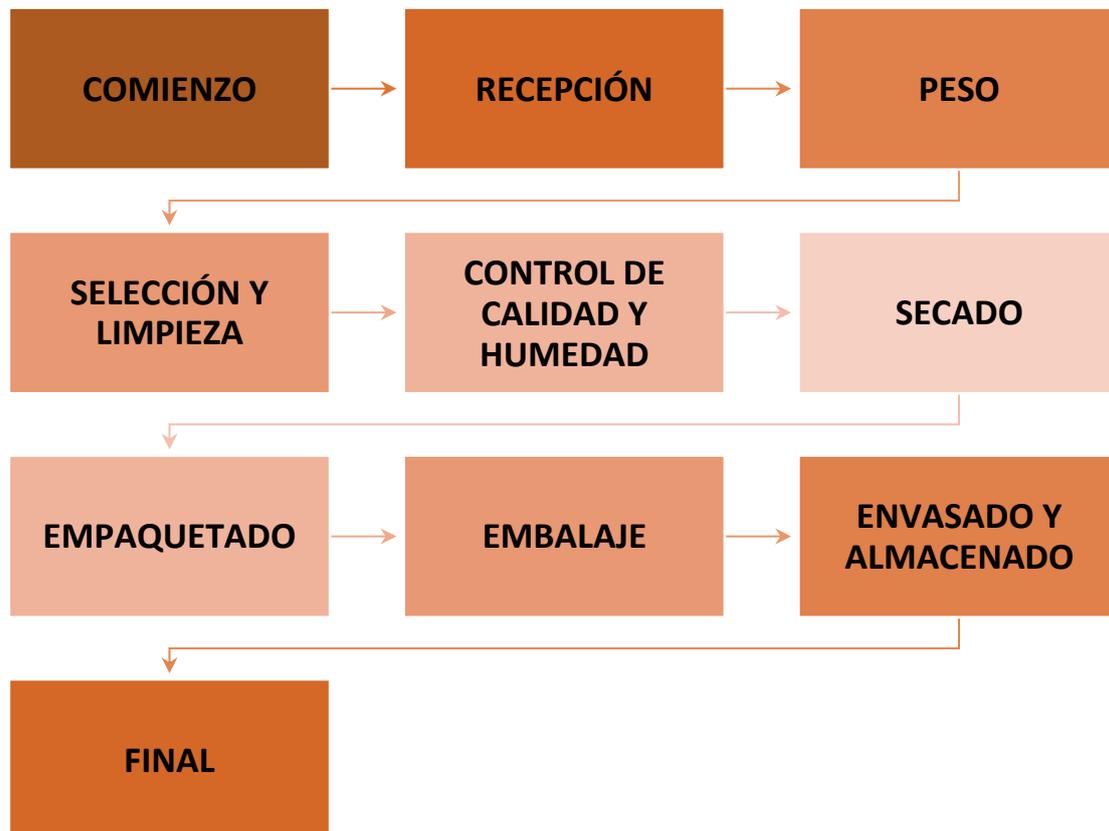
*Tabla 2. Clasificación arancelaria*

Partida	DESCRIPCIÓN
10.08	Harina de quinua y polvo de las hortalizas.
<b>10. 08.50.90.00</b>	Quinua (Chenopodium quinoa Willdenow)

Fuente: Datos obtenidos SUNAT – 2022

## 1.3. Flujo grama de proceso de productivos

*Figura 2. Flujo grama de proceso de productivos*



Fuente: Elaboración propia

## **Descripción del proceso productivo:**

- **Recepción**

Se realiza el proceso de recepción para el producto harina de quinua procediendo a seleccionar la calidad del producto.

- **Peso**

Luego de ser recepcionado el producto se da el siguiente paso de Pesaje, cuya función es de obtener el peso del producto a través de balanza industrial.

- **Control de calidad y humedad**

Posterior, se pasa al proceso de control de calidad, cuya área se encarga de realizar la gestión de calidad en el producto de acuerdo a la norma estipulada y también medir la humedad del producto.

- **Limpieza, selección y clasificación**

Después del anterior proceso, se da el paso de clasificar y seleccionar el producto de harina de quinua mediante una máquina clasificadora, cuya función es limpiar las posibles impurezas y, por último, obtener un producto limpio y seco.

- **Empaquetado y embalaje**

Por último, se realiza el respectivo empaque y embalaje del producto seleccionado, luego se procede el etiquetado que servirá como identificación del producto a exportar.

## CAPITULO II

### 2. APROVISIONAMIENTO

#### 2.1. Proveedores potenciales

*Tabla 3. Proveedores Potenciales*

EMPRESA	ACTIVIDAD	CARACTERÍSTICAS	MONEDA	ORIGEN
COMERSA TRADING S.A.C	maquinaria para selección de quinua y demás granos	maquinaria para selección	Soles	Lima
GOLDEN FRUIT E.I.R.L	diseño de planes de negocio, análisis de la cadena productiva	implementación y monitoreo de certificación orgánica	Soles	Piura
CORAL INVESTMENT S.A.C	abono 100% orgánico	Bio acondicionador de suelos	Soles	Lima
BETHLEHEM ENTERPRISES S.A.C	empaques flexibles en polietileno	bolsas doy pack con cierre ziplod, laminas y bolsas formadas con impresión flexográfica	Soles	Lima

<b>CORPORATIVOS FACOMET E.I.R.L.</b>	elaboración de maquinaria para producción	de para	producción y procesamiento de quinua.	soles	Puno
--	---	------------	---	-------	------

**Fuente:** Elaboración propia

## 2.2. Matriz de selección de proveedores

**Tabla 4.** Matriz de selección

DESARROLLO	PESO	COMERSA TRADING S.A.C		AGROSERVIC E GOLDEN FRUIT E.I.R.L		CORAL INVESTMEN T S.A.C		BETHLEHEM ENTERPRISE S S.A.C		CORPORATIVO S FACOMET E.I.R.L.	
		PTOS	VALOR	PTOS	VALOR	PTOS	VALOR	PTOS.	VALOR	PTOS	VALOR
Eficiencia	20%	4	0.80	4	0.80	4	0.80	3	0.60	3	0.60
Eficacia	30%	4	1.20	3	0.90	3	0.90	2	0.60	4	1.2
Servicio	25%	3	0.75	4	1.00	4	1.00	3	1.00	3	0.75
Fecha de entrega	15%	3	0.45	4	0.60	3	0.45	4	0.60	2	0.30
Servicio post venta	10%	3	0.30	3	0.30	3	0.30	2	0.20	2	0.30
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>3.5</b>		<b>3.60</b>		<b>3.45</b>		<b>3.00</b>		<b>3.15</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Este proceso de selección de proveedores se obtuvo como ponderación de 3.60 determinando de acuerdo a los requerimientos determinados por **BOLAFI ORGANIC S.A.C.**, lo que quiere decir que la empresa **AGROSERVICE GOLDEN FRUIT E.I.R.L.** ha sido elegido como nuestro proveedor.

### 2.3. Control de calidad

- Gestión de Calidad

BOLAFI ORGANIC S.A.C. tendrá que realizar un control de calidad al producto de harina de quinua, cuyo proceso consiste en un sistema de control que certifique las condiciones óptimas, el cual, permitirá instituir mejoras en el proceso de calidad, cuya finalidad es tener productos con altos estándares de calidad. Asimismo, se busca en el sistema lo siguiente:

- El sistema de calidad debe estar en buenas condiciones y realizar un análisis de manera correcta.
- Realizar análisis de muestras para determinar el estado del producto.
- Considerar las limitaciones de los equipos de producción.

### 2.4. Costo de fabricación

*Tabla 5. Costo de fabricación*

Costo de producción	\$2.09
Embalaje	\$0.58
Paletizado	\$0.60
Constancia de Origen	\$11.24
Control SENASA	\$23.10

**Fuente:** Elaboración propia

## INFORMACION ADICIONAL

Cantidad de bolsa x caja	55	BOLSAS
Cantidad de cajas x pallet	110	CAJAS
Cajas	110	
Pallet	15	
Peso x unid	0.20	KILOS
Peso x caja	11.10	KILOS
Peso total de cajas	1.232	KILOS

**Fuente:** Elaboración propia

## **CAPITULO III**

### **3. ALMACENAMIENTO**

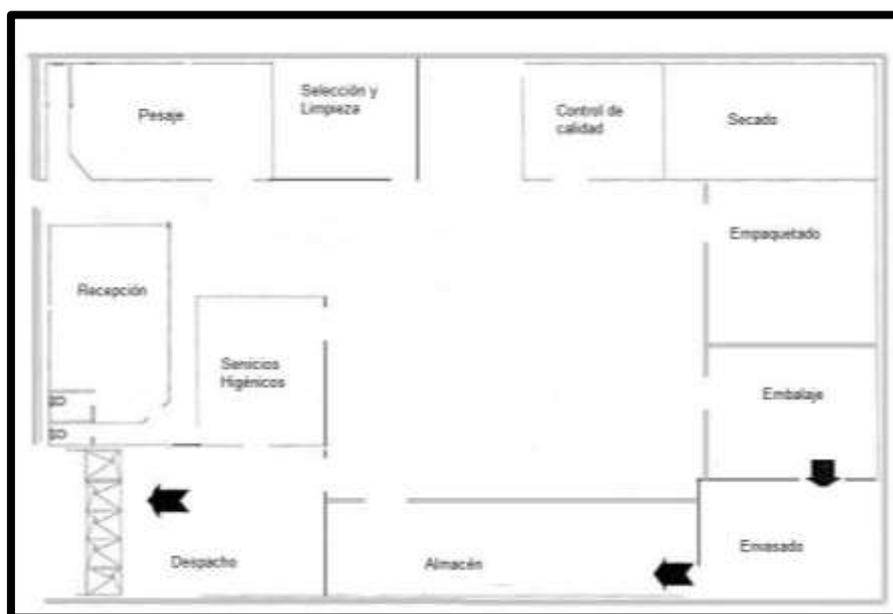
#### **3.1. Estrategia de almacenamiento**

El encargado del almacén verifica que la mercadería este en correcta condición desde la salida del producto terminado hasta el traslado en el almacén. La harina de quinua será acopiada en el almacén de la empresa para luego ser inspeccionada mediante el proceso de desinfección, cuyo fin es mantenerla en un ambiente fresco y ventilado para prevenir posibles defectos en el producto. Posteriormente, se procede a transportarla desde el almacenamiento hasta los contenedores mediante un montacargas, lo cual estos contenedores tienen que estar desinfectados. Por ende, el contenedor será de 40 pies.

### 3.2. Lay-out de almacén

El procedimiento basado en que el encargado del acopio realiza la inspección del producto, acondicionando la recepción hasta la ubicación en el almacén.

*Figura 3. Lay-out de almacén*



Fuente: Elaboración propia

### 3.3. Detalle de mobiliario en almacenamiento

Se cuentan con aparatos para el almacenamiento del producto para asegurar el orden del almacén:

- Estanterías

Equipo caracterizado por poseer varios niveles con división entre cada estructura metálica para almacenar el producto de harina de quinua.

- Racks Selectivos

Los racks están diseñados para estructurar la suma de pallets en cada nivel dentro del almacén.

**Figura 4.** Mobiliario en almacenamiento



**Fuente:** Elaboración Propia

### 3.4. Costo fijo de almacén

*Tabla 6. Costo fijo de almacén*

<b>DESARROLLO</b>	<b>PRECIO</b>
<b>MATERIA PRIMA</b>	S/. 3,250.00
<b>MANO DE OBRA</b>	S/. 5,500.00
<b>precio total</b>	S/. 8,750.00

**Fuente:** Elaboración propia

## CAPITULO IV

### 4. ROTULADO Y ETIQUETADO

#### 4.1. Modelo de etiquetas y rotulado del producto

*Figura 5. Logo del producto*



**Fuente:** Elaboración propia

**Figura 6.** Rotulado del producto



**Fuente:** Elaboración propia

#### **4.2. Normas técnicas aplicable**

La normativa para etiquetado y rotulado del producto se basa en cumplir con los protocolos de acuerdo al Código de Regulaciones Federales. En caso contrario de no acatar la normativa estipulada, las autoridades estadounidenses impedirán el ingreso del producto al mercado. Por ello, en el Anexo P-05 se muestran los requerimientos concernientes al etiquetado del producto orgánico, de los cuales son ajustables al dicho anexo:

- Etiquetado del producto
- Rotulado General
- Tabla Nutricional
- Código de Barras
- Lugar de producción
- Caducidad

### 4.3. Proceso de rotulado

La FDA utiliza el rotulado cumpliendo con los requisitos para productos terminados. Después, la normativa solicita que el rotulado del producto cuente con etiquetado en el idioma castellano como el inglés:

- Razón Comercial: Quinoa Organic Powder
- Descripción: Quinoa Organic
- Peso: 250 gr y 500 gr 1 kg
- Caducidad: 2 años
- Sede de la empresa
- Origen de la mercadería

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

*Tabla 7. Costos del proceso de empaçado*

DESARROLLO	DURACIÓN	PRECIO
Rotulado	5 h (semana)	S/. 341.00 (S/.0.62* 110 cajas*5 h)
Etiquetado	5 h (semana)	S/ 352.00 (S/.0.64* 110* 5 h)
<b>TOTAL</b>	10 h (total a la semana)	S/ 693.00
imagen		

Fuente: Elaboración propia

## CAPITULO V

### 5. EMPAQUE

#### 5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

*Tabla 8. Ficha técnica de empaque seleccionado*

<b>HARINA DE QUINUA</b>	
<b>Nombre</b>	Harina de quinua
<b>Descripción</b>	Color: blanco
	Peso: 250 gr – 500 gr – 1kg
	Aspecto: Polvo homogéneo
<b>Lugar</b>	Huancavelica – Perú
<b>Presentación Comercial</b>	
<b>Empaque</b>	Papel filtro termosellable
<b>Caducidad</b>	2 años
<b>Condiciones de almacenamiento</b>	Preservar en un ambiente fresco

Fuente: Elaboración propia

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

- Empaque Primario

Este empaquetado en bolsas trilaminadas de polietileno teniendo la presentación que envuelve los beneficios, el peso del producto y el QR donde los clientes se sientan atraídas por la presentación del producto.

### 5.3. Proceso de empaque

- Producto terminado

El proceso de empaque es en bolsas trilaminadas de polietileno con paquetes de caja de cartón corrugado y teniendo dimensiones de 50 x 35 x 25 donde cada pallet posee 110 cajas, con altura máxima de 1,5 metros. De esta manera las medidas son:

- Largo: 50 cm
- Ancho: 35 cm
- Alto: 25 cm

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

*Tabla 9. Tiempo y costo del proceso de empacado*

Concepto	Duración	Precio
Empacado	5 h (semana)	S/. 412.00 (S/.0.75*110 cajas* 5 h)
TOTAL	5 h (total por semana)	S/ 412.00
imagen del empacado		

Fuente: Elaboración propia

## CAPITULO II

### 6. EMBALAJE

#### 6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Tabla 10. Ficha técnica de embalaje

<b>HARINA DE QUINUA</b>	
<b>Descripción del producto</b>	Harina de Quinua
	Color: blanco
	Peso: 250gr - 500gr - 1kg
	Aspecto: Polvo
<b>Lugar</b>	Huancavelica
<b>Presentación Comercial</b>	
<b>Embalaje</b>	bolsas trilaminadas de polietileno
<b>Embalaje</b>	papel kraft y cajas de cartón corrugado.
<b>Caducidad</b>	2 años.
<b>Condiciones de almacenamiento</b>	Preservar en un ambiente fresco
<b>figura</b>	

Fuente: Elaboración propia

## 6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

Este criterio se basa en la envoltura de papel kraft y cajas de cartón corrugado que manejará “Bolafi Organic S.A.C” con la ventaja de fácil manejo, resistente a diversos obstáculos.

## 6.3. Proceso de embalaje

La empresa “Bolafi Organic S.A.C” utiliza las cajas de cartón corrugado para asegurar que la mercancía este seguro, cuyo embalaje debe contener con las medidas y características correspondiente:

- Lugar de Partida.
- Lugar de Destino (puerto)
- Nombres completos del exportador
- Dimensión del empaque
- Código de barras
- extinción

## 6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

*Tabla 11. Costos de embalaje*

Desarrollo	Tiempo	Costo
Embalaje	7 h (semana)	S/. 446.60 (S/.0.58 * 110 cajas * 7 h)
Paletización	5 h (semana)	S/. 330.00 (S/.0.60 * 110 cajas * 5 h)
TOTAL	12 h (total por semana)	S/ 776.60
imagen del embalaje		

Fuente: Elaboración propia

## CAPITULO II

### 7. UNITARIZACIÓN

#### 7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

*Tabla 12. Ficha técnica del contenedor seleccionado*

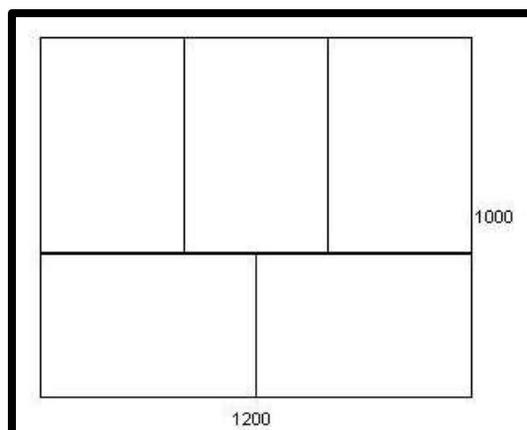
Denominación	Containers 40 pies.	
Características	Largo	6.10 m
	Ancho	2.47 m
	Alto	2.63 m
	Tamaño	40 pies
	Peso	3500
	Carga	30,000

Fuente: Elaboración propia

#### 7.2. Criterios usados para la selección del contenedor

Consiste como primer paso seleccionar la estiba del contenedor, describiendo la dimensión y cuantificar la cantidad de mercadería que va entrar en cada estiba, el cual se visualiza en la figura 7.

**Figura 7.** Selección de la estiba para el contenedor



Fuente: Elaboración propia

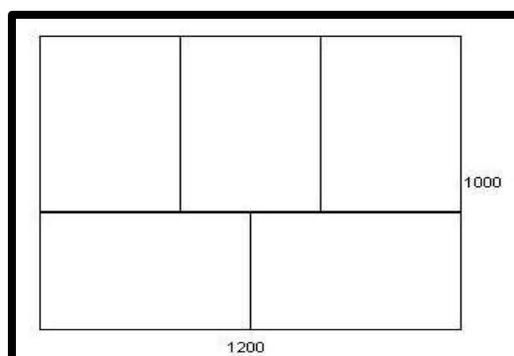
### 7.3. Proceso de contenedorización

En este procedimiento el contenedor se describe la secuencia del traslado del producto hasta el respectivo contenedor, mediante el cual el producto de harina de quinua es transportado con la máquina de montacargas para posteriormente llevarla al contenedor. El contenedor seleccionado en este proceso es: Contenedor 40' pies

### 7.4. Plano de estiba del contenedor

La estiba se dividirá por 5 columnas repartida en 3 columnas verticales y 2 horizontales, cuantificando 110 cajas por pallets.

**Figura 8.** Plano de estiba del contenedor



Fuente: Elaboración propia

## 7.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización

*Tabla 13. Tiempo y costos del proceso de contenedorización*

<b>DESARROLLO DE CONTENERIZACIÓN</b>		
<b>Definición</b>	<b>Tiempo</b>	<b>Costo</b>
<b>Trámite Aduanero</b>	3 h	S/. 1,500.00
<b>Sellado de contenedor</b>	4 h	S/. 320.00
<b>Inspección</b>	1 h	S/. 1450.00
<b>Total</b>	8 h	S/. 3,270.00
<b>Figura</b>		

**Fuente:** Elaboración propia

## CAPITULO VIII

### 8. CONTENEDORIZACIÓN

#### 8.1. Ficha técnica de contenedor seleccionado

*Tabla 14. Ficha Técnica de contenedorización*

<b>FICHA TECNICA DE CONTENEDORIZACIÓN</b>		
<b>Identificación</b>	<b>Pallets de madera</b>	
<b>Características de Pallet</b>	Largo	1300 mm
	Ancho	1100 mm
	Alto	139 mm
	Capacidad	1300 kg
	número de cajas	100
	Peso	53 kg
<b>Normativa</b>	Norma ISO 3394	
<b>calidad</b>	Firmeza al impacto	
<b>Figura</b>		

Fuente: Elaboración propia

#### 8.2. Criterios usados para la selección del pallet

Este desarrollo de selección indica que se tiene que manejar pallets en buenas condiciones acreditada mediante la certificación SENASA, entidad encargada de gestionar el proceso de selección de pallets para productos orgánicos, permitiendo evitar posibles plagas en la madera que deterioren las paletas.

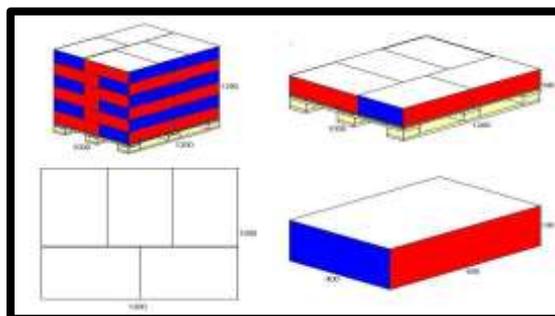
### 8.3. Proceso de contenedorización

Luego de trasladar al almacén, el producto de harina de quinua será llevada en un contenedor de 40" para luego ser ingresadas al puerto con la respectiva carga de acuerdo estipulada en el contrato de transporte y la ruta de envío solicitada.

### 8.4. Plano de estiba del pallet

La estiba dividirá 5 columnas, repartidas en 3 columnas verticales y 2 horizontales, cuantificando 100 cajas por pallets.

*Figura 9. Plano de estiba del pallet*



Fuente: Elaboración propia

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

*Tabla 15. Tiempos y costos del proceso de paletizado*

TIEMPO Y COSTO DE PROCESO DE PALETIZADO		
Descripción	Tiempo	Costo
Proceso de paletizado	3 h (semana)	S/. 420.00 (S/. 140.00 * 3 h)
Total	3 h (total por semana)	S/. 420.00
Figura del pallet		

Fuente: Elaboración propia

## CAPITULO IX

### 9. TRANSPORTE

#### 9.1. Proveedores del transporte interno

En este proceso de traslado interno será con la empresa RANSA.

*Figura 10. Proveedor del transporte interno*



Fuente: Ransa S.A.

## 9.2. Costo de transporte interno

Tabla 16. Transporte interno

Transporte interno		
Descripción	Tiempo	Costo
Proceso de traslado interno	4 horas (semana	S/. 740.00 (S/. 185.00 * 4 horas)
<b>Total</b>	4 horas (total por semana)	S/. 740.00

Fuente: Elaboración propia

## 9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

La empresa “Stock Logistic” es el encargado del servicio internacional.

Figura 11. Proveedores de servicio de transporte internacional



Fuente: Stock Logistic

## 9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Figura 12. Cotización de flete marítimo y aéreo

### Flete marítimo

Terminal	Quien Cobra	Categoría	US\$/contenedor		
			20 pies	40 Pies	
APM	01 Depósito Temporal	Extra-Portuario	243.14	304.86	
	02 Depósito de Vacíos	Gate Out	128.00	130.00	
	03 Línea Naviera	Flete	1,250.00	1,400.00	
		THC (Terminal Handling Charges)	-	-	
	04 Agente Marítimo	Doc Fee		65.00	80.00
		Box Fee		115.00	115.00
Gastos Administrativos			4.00	4.00	
05 Agente de Aduana	Trámite Aduanas		45.00	45.00	
06 Agencias del Estado	SENASA/SANIPES				
<b>APM Total</b>			<b>1,850.14</b>	<b>2,078.86</b>	
DPW	01 Depósito Temporal	Extra-Portuario	259.14	318.43	
	02 Depósito de Vacíos	GateOut	128.00	130.00	
	03 Línea Naviera	Flete	1,250.00	1,400.00	
		THC (Terminal Handling Charges)	-	-	
	04 Agente Marítimo	Doc Fee		65.00	80.00
		Box Fee		115.00	115.00
Gastos Administrativos			4.00	4.00	
05 Agente de Aduana	Trámite Aduanas		45.00	45.00	
06 Agencias del Estado	SENASA/SANIPES				
<b>DPW Total</b>			<b>1,866.14</b>	<b>2,092.43</b>	

### Flete Aéreo

#### **Comisión de Agencia de Carga:**

- Corte de guía: \$110.00
- Handling: 0.05kg
- Revisión documentaria: \$ 95.00

#### **Terminal de Carga de la Aerolínea:**

- Gastos Administrativos: \$ 60.00
- Servicio de Control de Carga: 0.05 kg

Fuente: Siicex

## CAPITULO X

### 10. Servicio de soporte al comercio internacional

#### 10.1. Agentes de aduana

Contaremos con la empresa NOVOTRANS LOGISTICS en los movimientos logísticos.

*Figura 13. Agentes de aduana*



Fuente: Pagina web Novotrans Logistic

#### 10.2. Costo de agenciamiento

Con respecto al producto de harina de quinua se detallará en la siguiente tabla:

**Tabla 17. Costo de agenciamiento**

Descripción		
Agenciamiento	Tiempo	Costo
	4 h	S/. 960.00 (S/. 240.00*4 h)
<b>Total</b>	4 h	S/. 960.00

Fuente: Elaboración propia

### 10.3. Aseguradoras

Para el transporte de nuestro producto harina de quinua ya embalado y paletizado se procederá a contactar con “Mapfre S.A.” que realizará la operación de traslado interno.

**Figura 14. Aseguradora**



Fuente: Mapfre

### 10.4. Póliza de seguros

Contaremos con la empresa MAPRE para el seguro de transporte:

Figura 15. Póliza de seguros



Av. Isidora Goyenechea 33520, C.P. 755 - 0371, Las Condes, Santiago Chile  
 TF 000 700 4000 (línea celular) TF 56 22 894 7560 www.mapfre.cl

## POLIZA

**HIPOTECARIO COLECTIVO**      N° 137 - 10732 - 011 64

MAPFRE seguros generales considerando:  
 La propuesta de seguros presentada por el contratante o la cotización efectuada por el asegurador y su aceptación por parte del contratante y con arreglo a las condiciones generales y particulares estipuladas e incorporadas a este contrato, conocidos y aceptados por ambas partes, todo lo cual se considera parte integrante de la presente póliza, asegura a:

**IDENTIFICACION DE LA POLIZA**

Producto	Harina de Quilmas	Periodo de vigencia
Sucursal	BANCA SEGUROS TRADICIONAL	Desde las 00:00 hrs. del 12 - 04 - 2022
Corredor	BBVA Corredora Técnica de Seguros Ltda.	Hasta las 24:00 hrs. del 13 - 05 - 2023
RUT Corredor	89.546.400-4	

**IDENTIFICACION DE LA POLIZA**

Proponente	BOLARI ORGANIC S.A.C.		
Asegurado	RIRELLA BOZA LACHO	RUT Asegurado	97.032.000-9
Dirección	Jr. Torre Tagle N° 336 - Corcado de Huancavelica	Fono	
Comuna	Las Condes	Ciudad	Huancavelica

**CONDICIONES DEL CONTRATO**

Póliza Hipotecaria Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Chile (BBVA y/o Banco)

Cartera Incendio

\* Contratante: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Chile  
 \* Beneficiario: Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Chile

**\* VIGENCIA DE LA COBERTURA**

Inicio: 00:00 hrs del 12de Abril e 2022  
 Término: 24:00 hrs del 13 de Mayo 2023

Página 1 de 17

p.p. Mapfre Cia. De Seguros Generales de Chile S.A.

Fuente: Datos obtenidos de Mapfre

## 10.5. Terminales de almacenamiento

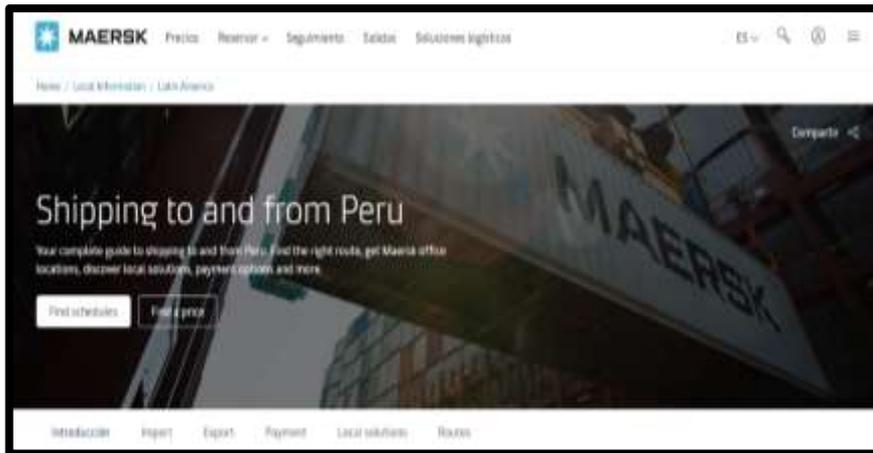
### MAERSK S.A

Su cargo es de controlar el establecimiento de mercadería, asimismo, se encargan de tramitar el proceso de sus inventarios con respecto a la dimensión que asegure la mercancía.

Negocia el área requerida

Recepción de la cantidad del producto a exportar.

Figura 16. Terminal de almacenamiento



Fuente: Maersk.com

## **CAPITULO XI**

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

#### **11.1 Puertos, aeropuertos o terminales terrestres**

- **EE. UU California – Los Ángeles**

Considerado como uno de los puertos influyentes en el país de Estados Unidos, a su vez, es la principal entrada de comercio donde recibe más de mil embarcaciones de diferentes países en todo el mes. De esta manera, la empresa Bolafi Organic S.A.C. ha seleccionado este puerto por la mayor demanda del producto a exportar.

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

- **Transporte marítimo**

El transporte aumentó cinco mil novecientos millones de mercaderías puestas en el buque. Para ello, la gran parte de importaciones de manufactura provienen de países desarrollados y de productos agrícolas provenientes de países subdesarrollados.

- **Transporte por tierra**

El comercio se realiza mediante el traslado de mercadería por tierra con respecto al comercio total, por lo que, es considerado como el segundo medio de transporte más utilizado.

- **Transporte aéreo**

Ha ido aumentando con el tiempo por el cual se transportan por aire en un promedio de 7 % en 2001 en términos de valor. Así mismo, la tecnología y la comunicación poseen particularidades optimizando la facilidad y suministrar la relación de actividades lejanas.

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

#### **Transporte Marítimo.**

- California - Los Ángeles

Situado al sur de Estado Unidos, donde cuenta con la ventaja competitiva en sus operaciones de cargamento y es ilustre por las decisiones ambientales, infraestructuras entretenidas y pedagógicas.

#### **Transporte Aéreo.**

- Puerto de Miami

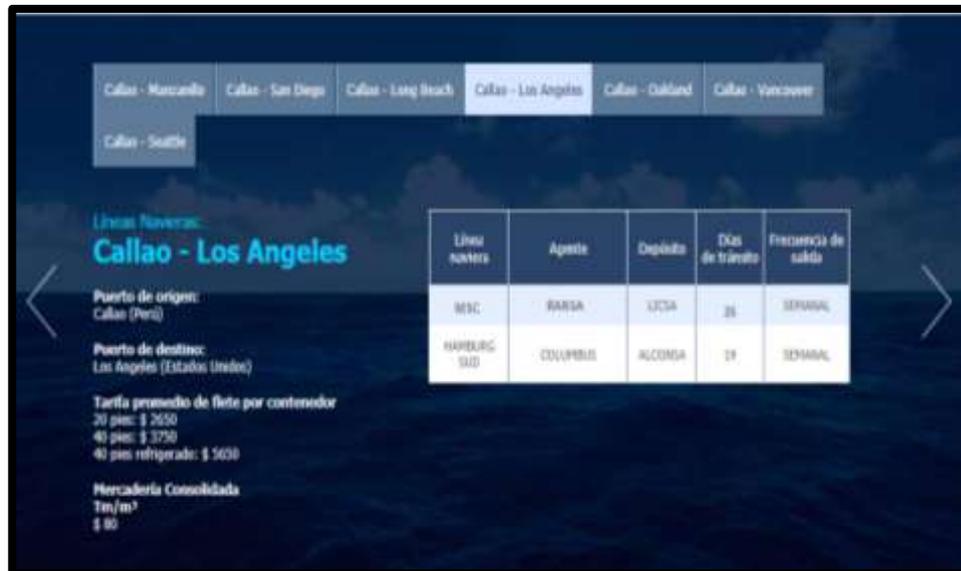
Miami acreditada como la entrada de “vinculo” es considerada como principal puerto de embarcaciones dentro del país. También, se manifiesta por ser primordial dentro de la operatividad de almacén del Norte y Sur que favorece a la firmeza de las economías respecto al mercado estadounidense.

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

- Proceso marítimo del Perú a California (Estados Unidos)

En este proceso de transporte marítimo que brindan el servicio a dicho puerto se ha reconocido que los vínculos por las navieras los tiempos ofrecidos son entre 25 y 30 días.

**Figura 17.** Conectividad marítima y aérea del Perú- EE. UU



Fuente: Siicex

## 11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Estas mercancías están compuestas en relación a los requerimientos de las muestras sin valor comercial, de esta manera, son de la siguiente manera:

- Tener RUC.
- Verificar si es un producto restringido.
- Examinar si es beneficioso realizar contratos.

## 11.6 Proveedores de servicios logísticos en país destino

*Figura 18. Servicios logísticos en el país destino*

### Líneas navieras



### Líneas Aéreas



Fuente: Elaboración Propia

## CAPITULO XII

### 12. DISTRIBUCIÓN

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

Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.



Importadores:

Cuya función es distribuir el producto deshidratado a mercado de Hamburgo, donde juegan tácticas estratégicas para el posicionamiento de la marca.

Mayoristas:

Especialistas en realizar la comercialización a Hipermercados, o supermercados con el fin de asegurarse un mejor aprovisionamiento y realizar un control de las ventas.

Cliente final:

Se manifiesta como la persona que adquiere el producto mediante la compra estructurada.

## 12.2. Identificación y descripción de canales de distribución

El canal se describe en la primera fase como comercialización de anexos con tiendas como Whole Foods y Trade Joe's que poseen un segmento específico dentro de las ciudades de estados unidos.

## 12.3. Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)

Tabla 18. Ficha de Perfil

EMPRESA	MARCA	PUNTOS DE VENTA	PRECIO	DIRECCIÓN	DESCRIPCIÓN	IMAGEN
CGS GENERAL DISTRIBUTION INC	sunoud	Supermercado	\$ 8.98	<a href="http://aisinternational.com/">http://aisinternational.com/</a>	Bolsa rígida.	
UHTCORPORATION	Sprouted	Market	\$ 12.56	<a href="http://www.peruvianimport.com/">http://www.peruvianimport.com/</a>	Bolsa vertical rígida.	
STRYKABOTANICALS	Antony	Hipermercado	\$ 6.16	<a href="http://www.bioactiveresources.com/">http://www.bioactiveresources.com/</a>	Bolsa rígida.	

<b>VILLA ANDINA SAC</b>	MACA	Market	\$ 21.39	<a href="http://www.tradicionesandinas.com/">http://www.tradicionesandinas.com/</a>	Bolsa de plástico rígida.	
<b>MG NATURA PERU S.A.C.</b>	Maca Powder	Supermercado	\$ 17.59	<a href="http://www.fitoglobal.com/">http://www.fitoglobal.com/</a>	Frasco plástico PET	

Fuente: Elaboración propia

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

El flujo más influyente en la distribución es por medio de puntos de venta entendida en productos orgánicos:

- Whole Foods
- Trade Joe's
- Sprouts market
- Fine Foods.
- Costco

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

## CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL

Conste por el presente documento el contrato de COMPRA Y VENTA INTERNACIONAL de mercancías que celebran por una parte la empresa BOLAFI ORGANIC S.A.C., debidamente representada por su Gerente General Fiorella Boza Lacho, identificada con Documento de Identidad N° 71931628 a quien en lo sucesivo se le designará como "EL VENDEDOR" y por otra parte la empresa WINTER KONIJN S.A.C. a quien adelante se le designará como "EL COMPRADOR", en los términos y condiciones siguientes.

**Clausula Primera:** "El vendedor" se obliga a suministrar 3000 unidades de harina de quinua marca Quinua Organio Power y el comprador se obliga a adquirirlas.

**Clausula Segunda:** El precio unitario de producto objeto de este Instrumento que "EL COMPRADOR" se compromete a pagar será la cantidad de \$ 957, 909. 57 FOB Incoterms 2010 en el Puerto de Callao – Lima, Perú.

**Clausula Tercera:** El presente contrato tendrá vigencia hasta el 15 de mayo del 2022, contados a partir de la firma de la misma. En caso que una de las partes quiera rescindir el contrato, deberá pre avisar a la otra parte con una antelación de 30 (treinta) días, por escrito.

**Clausula Cuarta:** Forma de envío: "EL VENDEDOR" se obliga a enviar las mercancías objeto de este contrato al lugar señalado en la cláusula anterior cumpliendo las siguientes especificaciones. Los envases de Harina de quinua deben de estar empaquetados y embalados adecuadamente. Igualmente "EL VENDEDOR" se obliga a enviar los documentos requeridos por el "EL COMPRADOR" en los términos del presente Instrumento.

**Cláusula Quinta: Forma de Pago:** "EL COMPRADOR", se obliga a pagar al vendedor el precio pactado en la Cláusula Segunda mediante transferencia telegráfica (T/T) y pagadera a 30 días posterior a la fecha del Documento de Transporte (B/L).

**Cláusula Sexta: Entrega de la Mercancía:** "EL VENDEDOR", se obliga a enviar y entregar las mercancías a bordo del buque designado por "EL COMPRADOR", en el puerto Callao, Lima el día 14 de abril 2022 y, dar aviso inmediato a "EL COMPRADOR" de este hecho.

**Cláusula Séptima: Embalaje y Gastos de Verificación:** "EL VENDEDOR" se obliga a sufragar los costos de embalaje, y operacionales de verificación como control de calidad, de medida, peso y recuento, que se realice para que "EL COMPRADOR" pueda hacerse cargo de las mercancías.

**Cláusula Octava: Riesgos y Gastos de Entrega:** "El Vendedor" se obliga a sufragar los gastos y asumir todos los riesgos de las mercancías hasta el momento en que efectivamente hayan estado a bordo del buque en el lugar y fecha señalados en la Cláusula Quinta, incluyendo gastos derivados de los trámites que haya que realizar para la carga de las mercancías a bordo del buque.

**Cláusula Novena: Documentos varios:** " El Vendedor" se obliga a otorgar por su cuenta y riesgo los documentos de Exportación (Factura, Packing List, Certificado de Origen y Certificado de Calidad), el documento limpio habitual que pruebe que las mercancías, han sido entregadas a bordo del buque designado (Bill of Lading) y cualquier otra autorización que resulte necesaria para la exportación de las mercancías, y a prestar a "EL COMPRADOR" por cuenta y riesgo de este último, si así lo solicita la ayuda necesaria para obtener el conocimiento de embarque y cualquier otro documento expedido por el país de procedencia y/u origen y aquel que pueda necesitar para poder importar al país destino.

**Cláusula Décima: Certificación del Producto:** A fin de certificar el producto "EL VENDEDOR" se obliga a proporcionar a "EL COMPRADOR", el certificado de ORGANIC USDA y la certificación HACCP expedido por la empresa **BOLAFI ORGANIC S.A.C.** la cual reconocen y aceptan ambas partes.

**Cláusula Décima Primera: Vigencia del Contrato:** Ambas partes convienen en que una vez que "EL VENDEDOR" haya cumplido plenamente con todas y cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, operará automáticamente la terminación de su vigencia.

**Cláusula Décimo Segunda: Rescisión por Incumpliendo:** Ambas partes podrán rescindir este contrato en el caso que una de ellas Incumpla con sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar dicho Incumplimiento.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión, deberá dar aviso a la otra, cumplido que sea el término a que se refiere el párrafo anterior.

**Cláusula Décima Tercera: Insolvencia:** "EL VENDEDOR" podrá dar por rescindido este contrato en caso de que "EL COMPRADOR" fuera declarado en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

**Cláusula Décima Cuarta:** En todo lo convenido y en lo que no se encuentre expresamente previsto, este contrato se rige por las leyes vigentes de la República del Perú, y en su defecto por los usos y prácticas comerciales reconocidas por éstas.

Se firma este contrato en la ciudad de Lima – Perú el día 14 de Abril del mes 2022 del año 2018

---

VENDEDOR

---

COMPRADOR

*Fuente: Modelo de Contrato de compraventa Internacional (Obregón, 2012)*

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

“Bolafi Organic S.A.C.” manejará estrategias de comercio digital, entre ellas tenemos el diseño de manual corporativo y el sitio web, detallando la descripción de la empresa y sus respectivos productos para que tengan conocimiento los clientes potenciales. También, se incluirá el manejo del correo electrónico para comunicar las promociones respectivas en cada producto exportado.

Por consiguiente, otras de las estrategias empleadas por la empresa es implementar publicaciones mediante revistas dirigidas por público objetivo con expectativas similares, por otro parte, revistas de estilos de vida saludables conteniendo argumentos de alimentación. En este aspecto, es promocionar la harina de quinua con el valor agregado que beneficiará a todos los comensales estadounidenses.

Por último, también se empleará la estrategia de involucramiento en ferias internacionales el objetivo es posicionar la marca y fidelizar nuevos clientes potenciales.

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

Durante el año 2020 las empresas peruanas de comercialización de harina de quinua se incrementaron en treinta cuatro millones de dólares, concentrándose el 95% de exportaciones. Asimismo, el país de EE.UU. fue el primer importador a nivel mundial, posicionándose con el 33.3% de participación en el mercado internacional; luego Canadá con 9.4% y Alemania con 8.4% (Agencia Agraria, 2021).

## CAPITULO VIII

### 13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Dentro del INCOTERM manejado es el “FOB” cuyo producto al ser exportado mediante el contenedor se da a través de FCL, a continuación, se detalla:

*Tabla 19. Matriz de costos de exportación*

CONCEPTO	COSTO
<b>PRECIO DEL PRODUCTO TERCERIZADO</b>	
Transporte de materia prima de harina de quinua	\$ . 246.00
Transporte del maquilador hacia almacén	\$ . 173.00
<b>PRECIO DE EXPORTACIÓN</b>	
Póliza de carga	\$ . 277.00
Transporte almacén - puerto	\$ . 120.00
Derechos del embarque	\$ . 115.00
Trámite documentario	\$ . 325.86
Gasto administrativo	\$ . 26.00
Agentes portuarios	\$ . 232.00
Gastos Operativos	\$ . 110.00
Aforo físico	\$ . 195.00
Gastos de Almacén	\$ . 240.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ . 2,059.86</b>

<b>Control SENASA</b>	\$ . 28.80
<b>Sello del contenedor</b>	\$ . 60.00
<b>Transporte interno</b>	\$ . 189.87
<b>Paliza de seguro</b>	\$ . 78.70
<b>Booking</b>	\$ . 190.00
<b>Hadling</b>	\$ . 200.00
<b>FOB</b>	\$ . 24,433.04
<b>Certificado de origen</b>	\$ . 42.48
<b>Agenciamiento de Aduanas</b>	\$ . 249.33

Fuente: Elaboración propia

## CONCLUSIONES

1. Esta monografía se basa en exportación de harina de quinua ejecutado por la empresa “BOLAFI ORGANIC S.A.C.”, basada al comercio de cereales hacia el nicho estadounidense.
2. El mercado seleccionado es California como el gran consumidor que accede a nuevos productos, puesto que, llega a obtener acogida por los comensales, por ello, la exportación de producto se embarcará en un container de 40 pies.
3. Desde el enfoque comercial el producto es muy rentable y posee buenos beneficios para mejorar la salud del cliente, por lo que, se convierte de gran importancia. Por otra parte, el incoterm es el “FOB” efectuado en el contrato. Por su parte, “BOLAFI ORGANIC S.A.C.” contará con “NOVOTRANS LOGISTICS” como agente logístico.
4. La investigación monográfica posee una buena rentabilidad, por ende, la exportación de harina de quinua se solicitó una inversión de S/.190,928.16 del cual S/.105,928.16 estuvieron capitalizados por la entidad financiera “BBVA”. Finalmente, las ganancias de la empresa se expresa un VAN de \$ 1,106,786.14 y un TIR de 269.62 %.

## RECOMENDACIONES

1. Se sugiere que los accionistas inviertan en exportaciones sobre productos demandados y sobre todo añadiendo un valor adicional con el fin de posicionar el nombre de la empresa dentro del mercado internacional.
2. Es recomendable aumentar un portafolio de nuevos productos teniendo una diversidad de otros productos con valor nutricional altamente provechosa para el cliente. De esta manera, se direcciona a ser una marca posicionada en el mercado de California.
3. Se recomienda realizar tácticas de marketing digital usando las redes sociales como Facebook, Instagram y WhatsApp Bussines, asimismo, participar en las ferias de consumo más grandes del sector alimentos.
4. Se recomienda contar con un plan de contingencia que apunte a ejecutar buenas decisiones en caso que se presente posibles accidentes dentro de la empresa.

## REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS

Agencia Agraria. (2021, July 6). "Es vital impulsar la exportación de quinua con valor agregado." <https://agraria.pe/noticias/es-vital-impulsar-la-exportacion-de-quinua-con-valor-agregad-24813>

Avalos, T. (2021, September 22). *Mobiliario para bodega o almacén*. <https://k-espacio.com/mobiliario-para-bodega-o-almacen/>

Caravedo, L. (2017). Exportación de harina de quinua a california, estados unidos. *Universidad de Lima*.

CIEN. (2021). Panorama del sector Agroindustrial: Quinua. *Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales*.

Diario Andina. (2020, July 6). Mercados internacionales demandan quinua con valor agregado | Noticias | Agencia Peruana de Noticias Andina. <https://andina.pe/agencia/noticia-mercados-internacionales-demandan-quinua-valor-agregado-852016.aspx>

González, J. (2019). Logística internacional de la exportación de quinua. *Especialización en Negocios Internacionales e Integración Económica*.

Gutiérrez, M. (2020). Elaboración: inteligencia comercial. *Incasur*.

Hernández, L. (2019). Ficha técnica harina de quinua. *Exportaciones En El Mercado Internacional*.

Kamiya, M., & Gamero, R. (2022). Plan de exportación de quinua y derivados con destino a Estados Unidos Item Type info:eu-repo/semantics/masterThesis.

*Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.* <http://hdl.handle.net/10757/325980>

Mendoza, R. (2018). Exportación de quinua orgánica. *Universidad San Martín de Porres.*

Mincetur. (2019). *Plan de Desarrollo de Mercado.*

Mincetur. (2020). *Costos Portuarios y Marítimos en el Perú.* Grupo Banco Mundial.  
[https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/facilitacion\\_comercio\\_exterior/Costos\\_Portuarios\\_Maritimos\\_Peru.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Costos_Portuarios_Maritimos_Peru.pdf)

Minsa. (2020). *Análisis de Mercado Internacional.* Sierra y Selva Exportadora.  
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1479275/Análisis de Mercado - Quinoa 2015 - 2020.pdf>

Obregón, R. (2012). *Modelos de contratos internacionales.* Realizado para Departamento de Facilitación de Exportaciones PROMPERÚ.  
[www.promperu.gob.pe](http://www.promperu.gob.pe)

Pereira, C. (2021). *Plan de exportación de quinua “Quinoa boom” con destino a la ciudad de Ft. Lauderdale, en el país de Estados Unidos.* Universidad Científica.  
<https://repositorio.cientifica.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12805/1864/TB-Pereira C.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

Promperú. (2019, May). *Las principales regiones productoras de Quinoa en el país.*  
[https://recursos.exportemos.pe/final quinua referencia.pdf](https://recursos.exportemos.pe/final%20quinua%20referencia.pdf)

Promperú. (2020). *Rutas Aéreas-Portal Web.* <https://rutasaereas.promperu.gob.pe/>

Siicex. (2020). *Simulador-Rutas marinas.* Simulador Siicex.  
<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,17>

Zapata, J. (2018). *Proyecto de prefactibilidad para la exportación de harina de quinua.*

Zúñiga, A. (2018). Viabilidad económica para la exportación de quinua hacia el mercado los ángeles. *Universidad Católica de Santa María*.