



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

**PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE SNACK DE MAIZ CON SAL DE  
MARAS A ESTADOS UNIDOS, 2022**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTENER EL  
TITULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y  
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR**  
**Bach. GALICIA PIMIENTA ALEXANDER**  
<https://orcid.org/0000-0002-5230-4976>

**ASESOR:**  
**Mg. Margot Cecilia Corilla Condor**  
<https://orcid.org/0000-0002-1578-6558>

**CUSCO-PERÚ**

## DEDICATORIA

El presente trabajo se lo dedico  
primeramente, a Dios y  
seguidamente  
a mis padres que siempre me  
apoyaron  
en cada decisión que tuve.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por siempre acompañarme, a  
mis

padres por siempre apoyarme y a

mis docentes que estuvieron

en este largo proceso de aprendizaje

## INTRODUCCION

El presente trabajo de Suficiencia Profesional tiene como objetivo analizar y evaluar la exportación de un producto a base de maíz del cusco, el cual es uno de los mejores que tiene nuestro país, dándole a este un valor agregado el cual convertirá a un “SNACK DE MAIZ CON SAL DE MARAS” una combinación del maíz cusqueño con sal de maras, el cual también tiene bastantes propiedades, y al igual que el maíz su producción esta en el cusco, en uno de los distritos del valle sagrado de los incas.

Nuestro mercado de destino es ESTADOS UNIDOS, el cual, según las fuentes de la Sunat, es el principal exportador del maíz con este valor agregado que es snack.

Este trabajo cuenta con doce (12) capítulos donde cada capítulo nos dará la información detallada de todo el del proyecto, desde la información de nuestra materia directa, información del producto, información del exportador, las importancias de las maquinarias y sus funciones, los proveedores, los detalles y pasos para una exportación exitosa, y los cuadros financieros que son primordiales para la ejecución.

## RESUMEN

Dentro del presente trabajo de investigación cuyo título es SNACK DE MAIZ CON SAL DE MARAS, este compuesto por trece (13) capítulos el cual están sub divididos en distintos temas.

Comenzando por describir el producto que se exportara, junto con la empresa encargada de la producción, las cuales estarán mas detalladas en las diferentes fichas técnicas, pasando luego a evaluar y seleccionar a los diferentes proveedores de los diferentes ingredientes y productos a utilizar para la elaboración del producto.

Se vera también el tema del almacenamiento, características y demás junto con todo el proceso del empaçado, rotulado, embalado, las respectivas agencias y demás que aran posible el transporte de nuestra mercancía hacia el país de destino que este caso será el mercado de Estados Unidos, y su punto de llegada será el puerto de New York.

También podremos ver y evaluar el ámbito económico del proyecto, los precios y costos de las diferentes acciones insumos e instrumentos que se utilizaran en todo el proceso tanto de producción como de fabricación, junto a ello la evaluación financiera, para poder ver si este proyecto es o no rentable.

<b>INDICE</b>	<b>PÁG</b>
<b>Dedicatoria .....</b>	<b>ii</b>
<b>Agradecimiento .....</b>	<b>iii</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>iv</b>
<b>Resumen .....</b>	<b>v</b>
<b>Índice de tablas y figuras.....</b>	<b>vi</b>

## I

<b>PRODUCTO A EXPORTAR .....</b>	<b>1</b>
1.1 PRODUTO A EXPORTAR SNACK DE MAIZ CON SAL DE MARAS .....	1
1.1.1 MAIZ DEL VALLE SAGRADO DEL CUSCO.....	1
1.1.2 SAL DE MARAS.....	2
1.1.3 BENEFICIOS DEL MAIZ Y SAL DE MARAS .....	3
1.2 FICHA TECNICA DEL PRODUCTO .....	4
1.3 CLASIFICACION ARANCELARIA DEL PRODUCTO .....	6
1.4. FLUJO GRAMA DEL PROCESO PRODUCTIVO .....	7
1.4.1 FLUJOGRAMA DE COSECHA DE MAIS .....	8

## II

<b>APROVISIONAMIENTO .....</b>	<b>10</b>
2.1. Proveedores potenciales .....	10
2.1.1 ¿Qué es un proveedor? .....	10
2.2. Matriz de selección de proveedores .....	17
2.3. Control de calidad .....	21
2.4. Costo de producción .....	23

## III

<b>ALMACENAMIENTO .....</b>	<b>26</b>
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	26
3.2. Lay-out de almacén .....	27
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento .....	27

3.4. Costo fijo de almacén.....	39
---------------------------------	----

#### IV

### **ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO .....31**

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto .....	31
4.2. Normas técnicas aplicable .....	33
4.3. Proceso de rotulado .....	34
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado .....	35

#### V

### **EMPAQUE .....36**

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado .....	36
5.2. Criterios usados para la selección del empaque .....	37
5.3. Proceso de empaque .....	38
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado .....	39

#### VI

### **EMBALAJE.....40**

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	40
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	41
6.3. Proceso de embalaje .....	41
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje .....	42

#### VII

### **UNITARIZACION (Únicamente si aplica al producto).....43**

7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado .....	43
7.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	44
7.3. Proceso de contenedorización .....	44
7.4. Plano de estiba del contenedor.....	45
7.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	45

#### VIII

### **CONTENEDORIZACION (Únicamente si aplica el producto).....46**

8.1. Ficha técnica de selección de pallet y significado.....	46
--	----

8.2. Criterios usados para la selección del pallet .....	47
8.3. Proceso de contenedorización .....	47
8.4. Plano de estiba del pallet .....	48
8.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado .....	48

## IX

<b>TRANSPORTE.....</b>	<b>50</b>
9.1. Proveedores del transporte interno .....	50
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight) .....	51
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional .....	51
9.4. Cotizaciones de flete marítimo .....	52

## X

<b>SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>	<b>53</b>
10.1. Agentes de aduana .....	53
10.2. Costo de agenciamiento .....	54
10.3. Aseguradoras.....	54
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	54
10.5. Terminales de almacenamiento .....	56

## XI

<b>INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO .....</b>	<b>57</b>
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	57
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino .....	58
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc .....	58
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino .....	59

## XII

<b>DISTRIBUCION .....</b>	<b>61</b>
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor .....	61
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución. (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)...	62



12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	62
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc. ....	62
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización .....	62
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal	63

### XIII

<b>MATRICES DE COSTOS DE EXPORTACION .....</b>	<b>64</b>
13.1 activos tangibles.....	64
13.2 activos intangibles.....	65
13.3 capital de trabajo.....	66
13.4 inversión total.....	66
13.5 financiamiento .....	67
13.6 financiamiento total de la empresa.....	67
13.7 costos de producción .....	67
13.7.1 materiales directos .....	68
13.7.2 costos de exportación .....	68
13.7.3 mano de obra indirecta .....	68
13.7.4 materiales indirectos .....	70
13.7.5 gastos generales.....	70
13.7.6 gastos administrativos.....	70
13.8 estado de pérdidas y ganancias .....	71
13.9 flujo de caja.....	72
13.10 evaluación económica y financiera .....	73
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>75</b>

## INDICE DE TABLAS Y FIGURAS

### INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Principales países importadores de snack de maíz .....	4
Tabla 2 Ficha técnica del producto .....	6
Tabla 3 Descripción de la partida arancelaria .....	7
Tabla 4 Proveedor de maíz multiservicios Pitusiray E.I.R.L .....	11
Tabla 5 Proveedor de maíz agrícola del sur .....	12
Tabla 6 Proveedor de maíz Andean Fusion S.A.C .....	12
Tabla 7 Proveedor de sal Parroquia San francisco Asís de Maras .....	13
Tabla 8 Proveedor de sal Peruvian Export Herbs S.A.C.....	13
Tabla 9 Proveedor de Plástico Europlast S.A.C.....	14
Tabla 10 Proveedor de Plástico Plásticos 200 S.R.L.....	15
Tabla 11 Proveedor de Plástico Melafrom S.A.C .....	15
Tabla 12 Proveedores de cartón Sociedad de comercial limitada .....	16
Tabla 13 Proveedores de cartón Papelsa .....	16
Tabla 14 Proveedores de cartón Packingtech S.A.C .....	17
Tabla 15 Matriz de selección de proveedores de maíz.....	18
Tabla 16 Criterios de selección .....	19
Tabla 17 Matriz de selección de proveedores de Sal .....	19
Tabla 18 Matriz de selección de proveedores de plástico .....	20
Tabla 19 Matriz de selección de proveedores de cartones .....	20
Tabla 20 Materia prima .....	24
Tabla 21 Mano de obra directa .....	24
Tabla 22 Costos indirectos de fabricación .....	25
Tabla 23 Detalles de mobiliario de almacén .....	29
Tabla 24 Costos de almacenamiento .....	30

Tabla 25 tiempos y costos del proceso de etiquetado .....	35
Tabla 26 ficha técnica .....	37
Tabla 27 criterios de selección .....	38
Tabla 28 tiempo y costos de proceso de empacado .....	39
Tabla 29 Ficha técnica de contenedor .....	41
Tabla 30 Criterios de selección .....	41
Tabla 31 Tiempos y costos de proceso de embalaje .....	42
Tabla 32 Ficha técnica.....	44
Tabla 33 tiempo y costo de contenedorizacion .....	45
Tabla 34 ficha técnica de pallet .....	47
Tabla 35 Capacidad de pallet .....	48
Tabla 36 Tiempos y costos de paletizado .....	49
Tabla 37 Costo portuarios marítimos .....	51
Tabla 38 Costos de transporte interno.....	51
Tabla 39 Costos de agenciamiento .....	54
Tabla 40 aseguradoras .....	56
Tabla 41 Puertos y terminales .....	57
Tabla 42 diagrama de procesos.....	60
Tabla 43 Activos tangibles .....	64
Tabla 44 Muebles .....	65
Tabla 45 Activos intangible .....	66
Tabla 46 Capital de Trabajo .....	66
Tabla 47 Inversión total.....	66
Tabla 48 Financiamiento .....	67

Tabla 49 Inversión total .....	67
Tabla 50 Materia prima .....	68
Tabla 51 Costos de exportación .....	68
Tabla 52 Mano de obra indirecto .....	69
Tabla 53 Materiales indirectos .....	71
Tabla 54 Gastos generales .....	70
Tabla 55 Materiales de oficina .....	72
Tabla 56 Estado de pérdidas y ganancias .....	73
Tabla 57 Flujo de Caja .....	74
Tabla 58 evaluación económica y financiera .....	75

### **INDICE DE FIGURAS**

Figura 1 Valle sagrado de los Incas .....	2
Figura 2 Salineras del distrito de maras.....	2
Figura 3 Producto antes de ser empacado .....	7
Figura 4 Cultivos de maíz .....	9
Figura 5 Presentación del producto .....	32
Figura 6 Rotulado del producto.....	33
Figura 7 Caja de cartón .....	39
Figura 8 Apilado de cajas en un pallet .....	42
Figura 9 Contenedor .....	45
Figura 10 Transporte de contenedor por la grúa portica .....	48
Figura 11 Puerto de new york .....	58
Figura 12 Ruta marítima del puerto Callao al puerto de New York .....	59
CONCLUSIONES .....	

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA .....

## **CAPITULO I**

### **PRODUCTO A EXPORTAR**

#### **1.1 PRODUCTO A EXPORTAR MAIZ CON SAL DE MARAZ: ESTADOS UNIDOS**

El país de destino de nuestro producto será el país de Estados Unidos, principalmente por ser el país que encabeza la lista mundial de países que importan el maíz en esta modalidad.

##### **1.1.1 Maíz del valle sagrado del Cusco**

Este producto (maíz) es considerado como un producto bandera de la zona del Valle Sagrado de los Incas, el cual colinda desde el distrito de San Salvador hasta la comunidad campesina de Chilca en el distrito de Ollantaytambo, todos los distritos y pueblos que abarca todo el valle sagrado colinda con el río Vilcanota.

El cultivo de este producto se da entre las provincias de Calca y Urubamba, el cual desde tiempos antiguos (los incas) ya se realizaba el cultivo como tal.

A lo largo de este hermoso valle podemos encontrar una gran variedad de productos desde frutas y hortalizas y junto a ellos nuestro producto que es el maíz. El maíz pequeño que es cultivado dentro de la provincia de La Convención y por otro lado los maíces de textura suave y de grano gigante los cuales son propios de las provincias de Urubamba, Calca y junto a ellos el de la provincia de Quispicanchis.



**Figura 1**

En el estudio histórico cultural sobre el maíz blanco gigante (2019) en lo referente a su gran importancia alimenticia para el ser humano, y a sus condiciones para su mejor comercialización, podemos ver y distinguir dos ecotipos principales:

a) Maíz Blanco Gigante Cusco: Es el maíz del que su producción son en mayores cantidades, esto tanto para el mercado local de la región del Cusco y también para el mercado extranjero.

b) Maíz Amarillo Oro: Es semiduro y de grano grande y es transformada para la alimentación de múltiples formas como por ejemplo en maná o como es nuestro caso frito y/o tostado, por otro lado también este es utilizada para la fabricación de una de las bebidas más resaltantes del Cusco, que es la chicha.

### 1.1.2 Sal de maras

Es denominado de esa manera por el lugar de donde procede, pues este proviene de un poblado de la provincia de Urubamba en el departamento del Cusco el cual tiene por nombre Maras. La fuente es un manantial de agua salada que brota de las entrañas de la tierra ubicada dentro de una quebrada, dentro del cual se instaló las famosas salineras.



Figura 2

Salineras - Cusco

### 1.1.3 Beneficios del Maíz y de la Sal de Maras

**MAIZ DEL VALLE SAGRADO** este es un producto considerado como un alimento completo, ya que contiene muchas vitaminas y minerales que ayudan a nuestro metabolismo, dentro de los diferentes beneficios que podemos obtener en el consumo del maíz podemos mencionar las siguientes:

- Es antioxidante
- Es saciante, ya que este ayuda a calmar y/o controlar nuestro apetito
- Bueno para el cerebro, ya que contiene ácido fólico y otras vitaminas, es buen aliado para diferentes funciones cerebrales.
- Bueno para el corazón, ya que contiene bastante vitamina B1 el cual ayuda en la disminución de la Homocisteína<sup>1</sup>
- Matiné los huesos fuertes, esto debido a que contiene una buena cantidad de calcio.

---

<sup>1</sup> La homocisteína es un tipo de aminoácido, una sustancia química que el cuerpo utiliza para producir proteínas. Normalmente, la vitamina B12, la vitamina B6 y el ácido fólico descomponen la homocisteína y la transforman en otras sustancias que el cuerpo necesita.



**SAL DE MARAS** es muy bueno para la salud, ya que contiene menos concentración de sodio que la sal marina que todos conocemos, esta (sal de maras) es muy recomendada para personas que sufren de hipertensión<sup>2</sup>

Por otro lado, esta sal también tiene propiedades desinflamantes junto a cicatrizantes.

**TABLA N° 1** Principales importadores de Maíz en esta modalidad según la Sunat

N°	país	%var 18-17	%part 18	Total de imp 2018
1	ESTADOS UNIDOS	-2%	12%	394.17
2	Canadá	16%	10%	281.44
3	Francia	-8%	7%	258.30
4	Reino Unido	-3%	7%	238.36
5	Alemania	9%	5%	161.56
6	España	-10%	5%	187.11
7	Irlanda	-6%	4%	152.81
8	Países Bajos	6%	3%	104.92
9	Bélgica	-20%	3%	138.34
10	Suecia	-4%	3%	88.14
11	Otros Países (137)	-28%	40%	1,821.30

**Tabla 1**

## 1.2 Ficha técnica

Este es un instrumento por el cual nosotros podremos ver y recolectar toda la información del producto, junto con los diferentes datos de la empresa exportadora.

Diario del exportador (2018) Una herramienta con la siempre contara el que va a exportar para así de esa manera pueda informar de manera más sencilla y

<sup>2</sup> HIPERTENCION. La tensión arterial es la fuerza que ejerce la sangre contra las paredes de las arterias, que son grandes vasos por los que circula la sangre en el organismo. Se considera que la persona presenta hipertensión cuando su tensión arterial es demasiado elevada.

comprensible y detallada de todas las características técnicas que tiene el producto a exportar.

Seguidamente se presentará la ficha técnica del producto que se exportará exportar, junto a ello todos los datos necesario e imprescindibles del exportador.

Ficha técnica – Snack de Maíz con sal de Maras (VALLE DEL INKA)	
Nombre de la Empresa	<b>W.F.J-EXPORT</b> 
Lugar de Origen	Cusco – Perú
Lugar de Despacho	Lima
Contacto	Alexander Galicia – alexandergalicia26mail.com
Teléfonos	915114188
Sitio Web	.....
NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	Snack de Maíz con Sal de Maras
FOTO DEL PRODUCTO	DESCRIPCION DEL PRODUCTO
	Producto para el consumo Humano
	MATERIA Maíz (98%) y Sal de Maras
	CONSTITUTIVA (2%)
	PRESENTACION Bolsas individuales de un contenido neto de (100 gr) para cada unidad
	USO Para consumo
	UNIDADES POR CAJA 40 unidades por caja
	PESO POR CAJA 1140 Kilos por caja

	ATRIBUTOS	Producto 100% natural
PARTIDA		1904100000
ARANCELARIA		
CANTIDAD DE PRODUCCION MENSUAL		6,000 unidades
PRECIOS REFERENCIALES		US\$ 2.5 unidad (caja US\$ 95)
DESCUENTOS / VOLUMEN FORMA DE PAGO		5% (hasta 7,000 unidades) 10% (+ de 7,000)
FORMA Y MEDIO DE PAGO		T/T in advance 50% / 50% - L/C – CAD – Otras
LIBERACION ARANCELARIA		100% de liberación arancelaria
LIBERACION NO ARANCELARIA		.-----.
OBSERVACIONES ADICIONALES		Exonerados de derechos específicos
OTRAS CARACTERISTICAS		Cumple los estándares internacionales
DOCUMENTOS COMERCIALES ADUANEROS		Lista de Precios, Factura Proforma y Comercial, Packing List, Contrato de Compra Venta Internacional, Certificado de Origen y demás documentos solicitados por el cliente.

**Tabla 2**

### 1.3 Clasificación arancelaria del producto

La clasificación arancelaria es aquella en la que se asigna un respectivo código numérico el cual fue creado por la organización mundial de aduanas a las diferentes mercancías que transitan a nivel mundial, dentro del cual su mayor objetivo es tener un mayor control en la identificación de todas las mercancías que se llegan a

importar y exportar, y así también de esa manera poder fijar los diferentes impuestos.

A continuación, se le presenta el código arancelario del principal producto a exportar.

DESCRIPCION DE LA	
SUB PARTIDA	19.04.10.0000
ARANCELARIA	



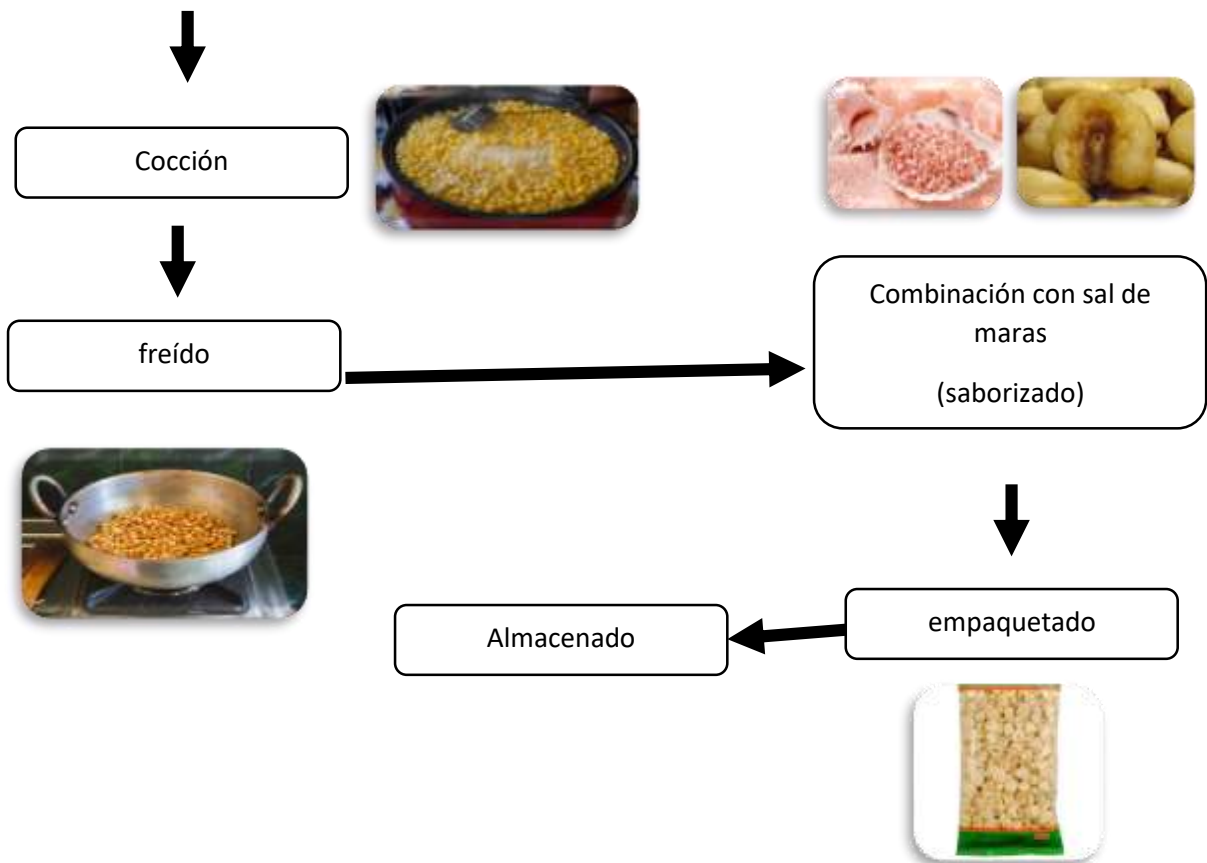
**Tabla 3**

**Figura 3**

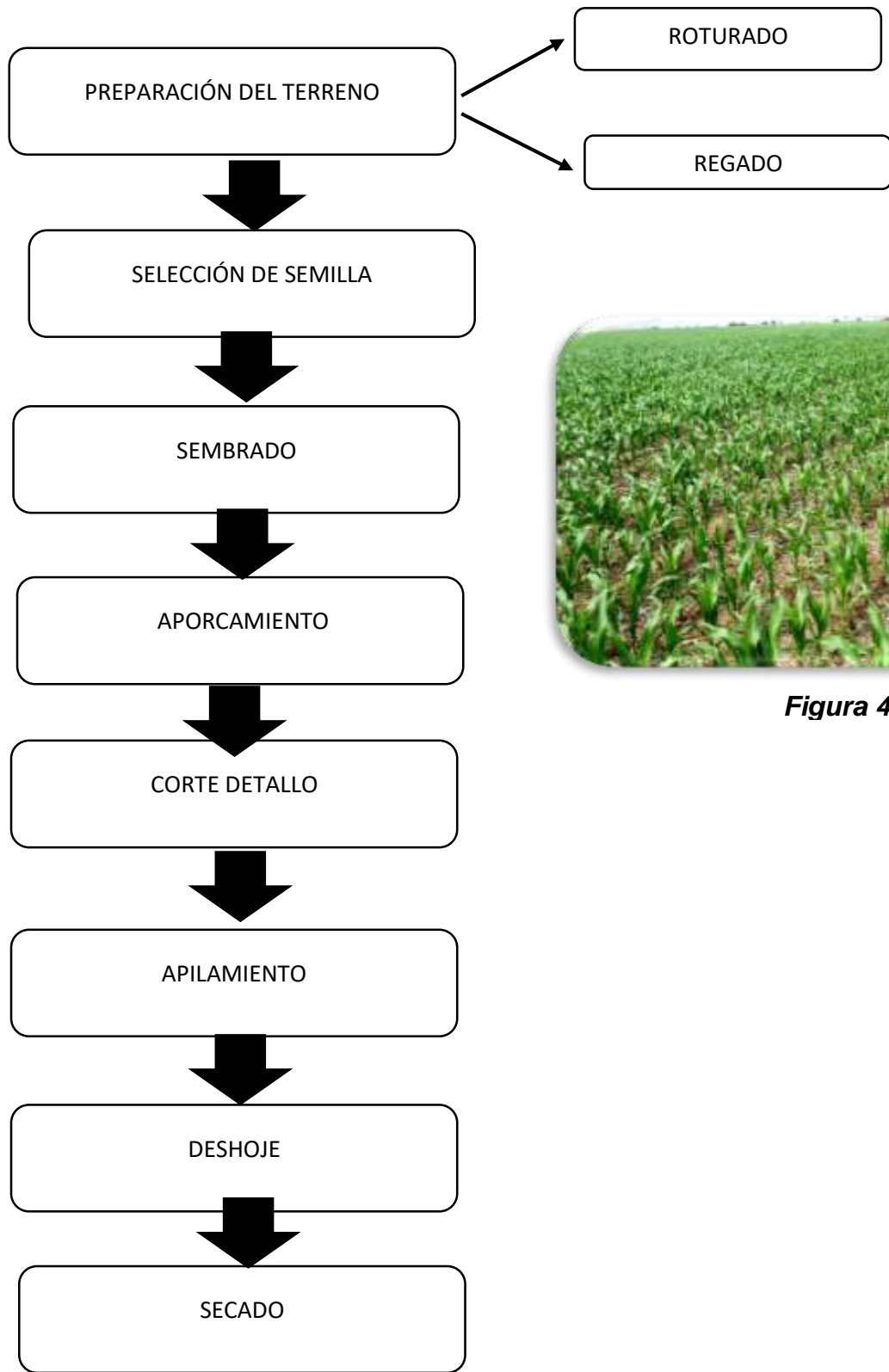
#### 1.4 Flujograma de proceso productivo

El flujograma es aquella herramienta que no ayuda a identificar los procesos que se realiza dentro de una empresa, de manera gráfica y junto a esta nos ayuda a la resolución de los diferentes problemas que uno puede encontrar a lo largo de la producción y así de esa manera darle una solución buena y sobre todo una solución rápida, a continuación, veremos los diferentes flujogramas, tanto de nuestro proveedor como de nuestra empresa.





#### 1.4.1 Flujograma de cosecha del maíz



**Figura 4**

## **CAPITULO II**

### **APROVISIONAMIENTO**

#### **2.1. Proveedores Potenciales**

Un proveedor es aquel que brinda abastecimiento a una determinada empresa, la cual hoy en día cumple una función muy importante, debido a que el desempeño, la calidad y fiabilidad y la confianza que genere la empresa estará apoyada y dependerá en gran medida de todo el desempeño que realice la base de proveedores que tiene.

SACHARE CASTRO, Willian Ariel, CASTRILLON GOMEZ, Omar Danilo, ORTIZ FRANCO, Luisa Fernanda (2009), para que una empresa pueda seleccionar algún proveedor, se tiene que ver principalmente como es la capacidad del proveedor de trabajar y mejorar bajo las diversas políticas de cofabricación, claro está sin dejar de lado de las características de calidad de producto, del precio y de los diferentes modelos de pago.

La buena selección de un proveedor, esto es la calidad del producto o servicio, el método de abastecimiento, la ubicación etc., hace que la empresa tenga o mejor dicho obtenga un punto más para la empresa para obtener mejores resultados, ya que es una de las principales estrategias competitivas que tendrá implementar para poder tener una ventaja competitiva.

## PROVEEDORES DE MAIZ

---

INFORMACION DEL PROVEEDOR:	
Multiservicios Pituseray E.I.R.L.	
RUC	20600108868
Razón Social	Multiservicios Pituseray
Nombre Comercial	
Tipo de Empresa	Emnpresa Individual de resp. Ltda.
Condición	Activo
Fecha de Inicio de	4/02/2015
Actividades	
Actividades	Cultivo de cereales
Comerciales	
Dirección Legal	Km. 45 Sicllacasa
Distrito – Ciudad	Lamay
Departamento	Cusco
Teléfono	

---



**Tabla 4**

---

INFORMACION DEL PROVEEDOR: Agricola del Sur Sac	
RUC	20442749061
Razón Social	AGRICOLA DEL SUR SAC
Nombre Comercial	
Tipo de Empresa	Sociedad Anonima Cerrada
Condición	Activo
Fecha de Inicio de	20/julio / 1999
Actividades	
Actividades	Cultivo de cereales
Comerciales	

---



Dirección Legal	Car. Taray - Paullo Km. 1.3 otr. Hacienda Sarapampa S/n
Distrito – Ciudad	Taray
Departamento	Cusco
Teléfono	203239

**Tabla 5**

INFORMACION DEL PROVEEDOR: Andean Fusion Sociedad Anonima Cerrada	
RUC	20564499499
Razón Social	ADEAN FUSION SOCIEDAD ANONIMA CERRDA – ADEAN FUSION S.A.C.
Nombre Comercial	
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha de Inicio de Actividades	05/ noviembre / 2014
Actividades Comerciales	Venta al por mayor de productos
Dirección Legal	Av. Diagonal Angamos Mza. A Lote 21 (media cuadra de lavadero de carros)
Distrito – Ciudad	Wanchaq
Departamento	Cusco
Teléfono	

**Tabla 6**

**PROVEEDORES DE SAL**

INFORMACION DEL PROVEEDOR: Sal de Maras – Parroquia San francisco de Asís - Maras	
RUC	20148381985

Razón Social	ARZOBISPADO DEL CUSCO
Nombre Comercial	Parroquia San Francisco de Asís
Tipo de Empresa	Eclesiástica
Condición	Activo
Fecha de Inicio de	15 / febrero / 1933
Actividades	
Actividades Comerciales	Actividades otras Asociaciones
Dirección Legal	-----
Distrito – Ciudad	Urco
Departamento	Cusco
Teléfono	965070303

**Tabla 7**

INFORMACION DEL PROVEEDOR: PERUVIAN EXPORT HERBS S.A.C	
RUC	20601053960
Razón Social	PERUVIAN EXPORT HERBS S.A.C
Nombre Comercial	PERUVIAN EXPORT HERBS S.A.C
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha de Inicio de	09 / marzo / 2016
Actividades	
Actividades Comerciales	Elaboración de otros productos alimenticios
Dirección Legal	Jr. Las Arcillas Maz y Lote 7 Dpto.2 Int. 2
Distrito – Ciudad	San Carlos, San Juan de Lurigancho
Departamento	Lima – Peru
Teléfono	-----

**Tabla 8**

**PROVEEDORES DE PLASTICOS**

---

**INFORMACION DEL PROVEEDOR: EUROPLAST S.A.C.**

---

RUC	20100277213
Razón Social	<b>EUROPLAST S.A.C</b>
Nombre Comercial	<b>EUROPLAST S.A.C</b>
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha de Inicio de	01 / junio / 2016
Actividades	
Actividades	Fabricación de productos plásticos
Comerciales	
Dirección Legal	Cal. Los hilanderos Nro. 151
Distrito – Ciudad	ate
Departamento	Lima – Peru
Teléfono	3480886 – 3480920 -3485633

---

**Tabla 9**

---

**INFORMACION DEL PROVEEDOR: PLASTICOS 2000 S.R.LTDA**

---

RUC	20317082062
Razón Social	<b>PLASTICOS 2000 S.R.LTDA</b>
Nombre Comercial	<b>PLASTICOS 2000 S.R.LTDA</b>
Tipo de Empresa	Soc.Com.Respons. Ltda
Condición	Activo
Fecha de Inicio de	01 / Febrero / 1996
Actividades	
Actividades	Otros tipos de venta al por menor
Comerciales	Transporte y carga por carretera
Dirección Legal	Pza. San Francisco Nro. 369 Interior Segundo Patio (Cerca al Arco Santa Clara y Botica Btl)
Distrito – Ciudad	Cusco - Cusco
Departamento	Cusco - Perú
Teléfono	239181

---

**Tabla 10**

INFORMACION DEL PROVEEDOR: MELAFROM S.A.C	
RUC	20505203748
Razón Social	<b>MELAFROM S.A.C</b>
Nombre Comercial	<b>MELAFROM S.A.C</b>
Tipo de Empresa	Sociedad Anónima Cerrada
Condición	Activo
Fecha de Inicio de	04 / OCTUBRE / 2002
Actividades	
Actividades Comerciales	Fabricación de productos plásticos
Dirección Legal	Jr. Los Amutas Nro. 111
Distrito – Ciudad	San Juan de Lurigancho
Departamento	Lima – Peru
Teléfono	4588217 - 4590026

**Tabla 11**

### **PROVEEDORES DE CAJAS DE CARTÓN**

INFORMACION DEL PROVEEDOR: PRDUCTOS DE CARTON SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	
RUC	20101610960
Razón Social	<b>PRDUCTOS DE CARTON SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA</b>
Nombre Comercial	<b>PRDUCTOS DE CARTON SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA</b>
Tipo de Empresa	RESPONSABILIDAD LIMITADA
Condición	Activo

Fecha de Inicio de	13 / NOVIEMBRE / 1979
Actividades	
Actividades	Fabricación de otros artículos
Comerciales	
Dirección Legal	Av. Huasares de Junín
Distrito – Ciudad	Ate
Departamento	Lima – Perú
Teléfono	3512191 - 3512430

**Tabla 12**

INFORMACION DEL PROVEEDOR: PAPELSA	
RUC	20101927904
Razón Social	<b>PAPELSA</b>
Nombre Comercial	<b>PAPELSA</b>
Tipo de Empresa	SOCIEDAD ANONIMA
Condición	Activo
Fecha de Inicio de	13 / NOVIEMBRE / 1979
Actividades	
Actividades	ENVACES DE PAPEL Y CARTON
Comerciales	
Dirección Legal	Av. LA CAPITANA
Distrito – Ciudad	LURIGANCHO
Departamento	Lima – Perú
Teléfono	3581825

**Tabla 13**

INFORMACION DEL PROVEEDOR: PACKINGTECH PERU S.A.C	
RUC	20602703828
Razón Social	<b>PACKINGTECH PERU S.A.C</b>

Nombre Comercial	<b>PACKINGTECH PERU S.A.C</b>
Tipo de Empresa	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Condición	Activo
Fecha de Inicio de Actividades	13 / DICIEMBRE / 2017
Actividades Comerciales	ENVACES DE PAPEL Y CARTON
Dirección Legal	CAL. CERO 270
Distrito – Ciudad	ATE
Departamento	Lima – Peru
Teléfono	3581825

**Tabla 14**

## **2.2 MATRIZ DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES**

Las siguientes matrices nos permitirán evaluar de mejor manera cada proveedor de cada producto, para poder así tomar una decisión mas asertiva y elegir el proveedor que mejor convenga para nuestra empresa, tanto en el campo económico como en el de calidad.

Cada matriz se compone de algunos criterios de evaluación, lo cuales nuestra empresa la diseño viendo y evaluando nuestras preferencias a continuación las matrices de evaluación o selección de proveedores, según producto.

### **MAIZ**

Factores de éxito	Ponderación	Empresa 1 Multiservicios Pituseray E.I.R.L	Empresa 2 Agrícola del Sur Sac	Empresa 3 Andean Fusion Sociedad Anónima Cerrada
Criterios	100 %	PE SO	PU NT OS	PE SO PU NT OS
calidad de productos	30	3	0.9	4 1.2
limpieza del local	20	2	0.4	1 0.2
Ubicación comercial	30	4	1.2	2 0.6
precios	20	4	0.8	2 0.4
Total - resultados	100 %		3.3	2.4 3

**Tabla 15**

Criterios de selección	
Debilidad mayor (muy malo)	1
Debilidad menor (malo)	2
Fortaleza menos (bueno)	3
Fortaleza mayor (muy bueno)	4

**Tabla 16**

## SAL DE MARAS

Factores de éxito	Ponderación	Empresa 1 Parroquia san fransisco de asis - Maras		peruvian export herbs s.a.c	
Criterios	100 %	PE SO	PU NT OS	PE SO	PU NT OS
calidad de productos	30	4	1.2	4	1.2
limpieza del local	20	2	0.4	3	0.9
Ubicación comercial	30	4	1.2	1	0.3
precios	20	4	0.8	2	0.4
Total - resultados	100 %		3.6		2.8

**Tabla 17**

## PLASTICOS

Factores de éxito	Ponderación	Empresa 1 EUROPLAS T S.A.C.		Empresa 2 PLASTICO S 2000		Empresa 3 MELAFR OM S.A.C	
Criterios	100 %	PE SO	PU NT OS	PE SO	PU NT OS	P E S O	PU NT OS
calidad de productos	30	3	0.9	4	1.2	4	1.2
limpieza del local	20	1	0.2	1	0.2	3	0.6
Ubicación comercial	30	1	0.3	4	1.2	1	0.3
precios	20	3	0.6	3	0.6	2	0.4



Total - resultados	<b>100</b> %	<b>2</b>	<b>3.2</b>	<b>2.5</b>
--------------------	-----------------	----------	------------	------------

**Tabla 18**

### CAJA DE CARTONES

Factores de éxito	Ponderación	Empresa 1 PAPELSA	Empresa 2 SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	Empresa 3 PACKING TECH PERU S.A.C			
Criterios	100 %	PE SO	PUN TOS	PE SO	PU NTOS	P E S O	PUN TOS
calidad de productos	<b>30</b>	<b>3</b>	<b>0.9</b>	<b>4</b>	<b>1.2</b>	<b>4</b>	<b>1.2</b>
limpieza del local	<b>20</b>	<b>3</b>	<b>0.6</b>	<b>1</b>	<b>0.2</b>	<b>3</b>	<b>0.6</b>
Ubicación comercial	<b>30</b>	<b>4</b>	<b>1.2</b>	<b>2</b>	<b>0.6</b>	<b>3</b>	<b>0.9</b>
precios	<b>20</b>	<b>4</b>	<b>0.8</b>	<b>2</b>	<b>0.4</b>	<b>3</b>	<b>0.6</b>
Total - resultados	<b>100</b> %		<b>3.5</b>		<b>2.4</b>		<b>3.3</b>

**Tabla 19**

### 2.3 Control de Calidad

J.M JURAN, FRANC M. Gryna Jr. S.R Bingham, dentro de control de calidad podremos encontrar varios significados como, por ejemplo:

- Es el proceso de ordenamiento el cual nos ayudara a medir toda la calidad real y compararla con las diferentes normas para así luego actuar sobre la diferencia.
- Es un proceso de inspección de un determinado producto.
- Como nombre de un departamento el cual se dedica a la función de calidad.
- Como las herramientas y diversidad de conocimientos que se dedican a las diferentes funciones de calidad.

Por otro lado, todo el sistema de gestión y control de calidad se llegaría a definir como aquel servicio que ayudara a mejorar los diferentes aspectos y componentes de un empresa o compañía que no llegaron a cumplir en la satisfacción del consumidor o cliente, es por ende que buscan asegurar el ciclo de vida de su producto.

En los sistemas de gestión y control de calidad podemos encontrar los siguientes:

NORMAS ISO. - Estos son todos los documentos en los cuales se especifican todos aquellos requerimientos que pueden ser empleados por las diversas empresas u organizaciones para poder así garantizar que todos los productos y/o servicios cumplen con sus objetivos.

MODELO EUROPEO EFQM. - Este llega a promover y aumentar toda la competitividad de las empresas para de una o de otra manera posicionar su involucramiento internacional, el cual define la capacidad de lograr y mantener los mejores resultados y así definir a la empresa teóricamente excelente.

El proceso de control de calidad nos proporciona diversos beneficios, por ende, un buen control de calidad, nos permitirá:

- tener una buena y mejor visión de todos los procesos que tenemos dentro de nuestra empresa
- nos permite hace un seguimiento más cercano de todas las operaciones que se realizan en la empresa.

- Nos permite y ayuda a identificar todos los errores y problemas, para poder así tomar riendas del asunto y corregirlos
- Nos ayudan a identificar qué es lo que esperan nuestros clientes, que modelo de calidad esperan de nuestro producto.
- Ayuda a mejorar el compromiso que tienen los empleados dentro de la empresa, fidelizando así a nuestros propios empleados
- Fortalece la imagen de la marca de la empresa ante el mundo

Alan (2021) a lo largo de la historia, la alimentación que tenemos siempre a contado con los cereales como una fuente exclusiva y potencial de calorías y diversas proteínas que nuestro organismo necesita, ya que los cereales, en este caso los maíces proporcionan una fuente muy importante de aminoácidos azufrados como la metionina y la cisteína<sup>3</sup>

Las normas ISO sobre todo de la serie 9000 llegaron a obtener un fuerte impulso en el mundo, de tal manera que en los últimos años se convirtió en la serie que tuvo más ventas hasta el momento.

El éxito que está obteniendo esta serie, es debido a todo el desarrollo y/o proceso de la internacionalización de todas las economías, un proceso de globalización, dentro de las cuales todos los consumidores tienen y necesitan asegurarse la calidad de todos los bienes o servicios que llegan a adquirir, y como bien sabemos, esto desde un punto de vista personal como global, todos los consumidores siempre priorizarán y comprarán todos aquellos productos cuya calidad este de una o de otra manera asegurada y que cumpla con todas aquellas normas de calidad.

Por otro lado, si un producto no llegase a cumplir con las diferentes normas de calidad, el mismo producto o empresa, se crea diferentes barreras de entrada, el cual le afectara sobremanera.

---

<sup>3</sup> la metionina (un aminoácido azufrado), mientras que la cisteína es un aminoácido no esencial, ya que se puede formar a partir del anterior, Los aminoácidos azufrados se diferencian del resto en que contienen azufre en su composición

El producto a exportar es orgánico, (maíz) de tal manera es preciso que solicitemos la certificación, para que así se verifique todo el proceso de producción de nuestro producto **“SNACK DE MAIZ CON SAL DE MARAS”**

Para tal caso, nuestro producto será evaluado por la SENASA, el cual es la autoridad competente para la fiscalización y verificación de toda nuestra producción orgánica,

Para tener una exportación exitosa también nuestra empresa tiene que obtener la certificación de ADMINISTRACION DE ALIMENTOS Y MEDICAMENTOS, por sus siglas en ingles FDA, el cual se llega a encargar de que todo este en orden en el cumplimiento de la ley que protegen la salud del consumidor, para esto la empresa exportadora tendrá el deber y la obligación de registrarse en la FDA.

## 2.4 COSTO DE PRODUCCION

Dentro de la elaboración de un producto, siempre estará delante todos los costos de adquisición de los diferentes productos e insumos que se necesitaran para poder realizar o mejor dicho, comenzar con la producción del producto, el cual también tiene sus costos.

Este es un punto fundamental, ya que corresponde al valor contable de la empresa y que nos ayudara a guiar económicamente para poder elaborar nuestro producto (snack de maíz con sal de maras).

En el cuadro que apreciaremos a continuación, se presentara todos los gastos tanto unitarios como en cantidad de los diferentes insumos que se necesitara para la elaboración de nuestro producto, dentro del cual todo se esta realizando con un tipo de cambio del 3.87 soles por dólar.

CONCEPTO	CANTIDA D	UNIDADE S	COSTO UNITARI O EN SOLES	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL	COSTO ANUAL EN DOLARES
----------	--------------	--------------	-----------------------------------	------------------	----------------	------------------------------

MATERIA PRIMA (MAIZ )	500	KG	S/ 7.00	3,500.00	42,000.00	10,909.09
MATERIA PRIMA (SAL)	1.5	KG	S/ 10.00	15.00	180.00	46.75
<b>TOTAL</b>				<b>3,515.00</b>	<b>42,180.00</b>	<b>10,955.84</b>

**Tabla 20**

MANO DE OBRA DIRECTA	CANTIDAD	UNIDADES	REMUNERACION MENSUAL	REMUNERACION ANUAL	EN DOLARES
OPERARIOS AYUDANTE DE CARGA Y LIMPIEZA DEL PRODUCTO COCINERO	2		525.00	6,300.00	1,636.36
PERSONAL DE EMBOLSADO TIPO DE CAMBIO	2		1,050.00	12,600.00	3,272.73
	3.85				
<b>TOTAL</b>			S/ 2,100.00	S/ 25,200.00	S/ 6,545.5

**Tabla 21**

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	PRECIO ANUAL	EN DOLARES
TRANSPORTE DEL MAIZ	1	100.00	100.00	1,200.00	311.69
ALQUILER DE LOCAL	1	450.00	450.00	5,400.00	1,402.60
COSTO DE LUZ	1	80.00	80.00	960.00	249.35
COSTO DE AGUA	1	100.00	100.00	1,200.00	311.69
PEROLES	4	132.00	528.00	6,336.00	1,645.71
COCINA INDUSTRIAL	2	1,200.00	2,400.00	28,800.00	7,480.52
RECIPIENTES O BATEAS DE METAL	5	50.00	250.00	3,000.00	779.22

<b>CUCHARONES</b>	5	20.00	100.00	1,200.00	311.69
<b>COLADORES</b>	2	30.00	60.00	720.00	187.01
<b>ESTANTES</b>	2	200.00	400.00	4,800.00	1,246.75
<b>SALEROS</b>	5	5.00	25.00	300.00	77.92
<b>ACEITE BALDES</b>	2	183.00	366.00	4,392.00	1,140.78
<b>ETIQUETADO</b>	6000	0.50	3,000.00	36,000.00	9,350.65
<b>EMPACADO</b>	1	1,250.00	1,250.00	15,000.00	3,896.10
<b>ESCRITORIO DEMELAMINA 1.20 X 0.80 CON TRES CAJONES</b>	1	314.00	314.00	3,768.00	978.70
<b>MESA DE 3 X 1.20 EN MELAMINA</b>	1	320.00	320.00	3,840.00	997.40
<b>ESTANTE DE METAL 2 X 3</b>	2	250.00	500.00	6,000.00	1,558.44
<b>SILLA ERGONOMICA GIRATORIA</b>	1	150.00	150.00	1,800.00	467.53
<b>SILLAS DE MADERA</b>	5	80.00	400.00	4,800.00	1,246.75
<b>LUCES DE EMERGENCIA</b>	1	50.00	50.00	600.00	155.84
<b>LAPTOP HP I5 DE 13G</b>	1	3,500.00	3,500.00	42,000.00	10,909.09
<b>IMPRESORA HP</b>	1	550.00	550.00	6,600.00	1,714.29
<b>TOTAL</b>		9,014.50	14,893.00	178,716.00	46,419.74

**Tabla 22**

## **CAPITULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

#### **3.1 ESTRATEGIA DE ALMACENAMIENTO**

Un siglo antes del que nos encontramos se podía ver y apreciar que muchas empresas llegaban a manejar sus bodegas o sus distintos depósitos sin la manea adecuada de almacenamiento, donde no llegaba existir un método correcto para las diferentes operaciones que se realizaba dentro de tal, ocasionando que se tenga una infraestructura inadecuada y deficiente y una condición interna muy precaria.

Había un abandono casi total de esta área de la empresa, sin pensar que es una de las áreas importantes que se tiene y que no tiene que ser olvidada y/o dejada a responsabilidad de otras áreas que no tienen conocimiento mínimo de las funciones y operaciones que se tiene dentro de un almacén.

TORRES Ortiz Joyce Janina (2018) en la actualidad las empresas son conscientes de la importancia y criticidad de sus bodegas y/o almacenes y la manejan ahora de la mejor manera, con gente capacitada pues, este es un factor clave del éxito de la empresa, porque con un buen control del almacén se la empresa podrá tener mejor rentabilidad es por ello que muchas empresas hoy en día consideran como un punto estratégico el buen control del almacén.

#### **3.2 LAY-OUT DE ALMACEN**

Esta etapa es muy importante dentro de la empresa, ya que este será el lugar donde ingresará, almacenará y se despachará toda la mercancía, es por ende que el diseño debe de cumplir diferentes objetivos como como los siguientes:

- optimizar de mejor manera y al máximo todo el espacio
- reducir todos los tiempos posibles en distancias etc.
- tener un rápido y mejor acceso a la mercancía.
- Facilitar todo el stock encontrado en el almacén.

Cuando una empresa realiza un adecuado y buen lay-out hará que la empresa tenga muchos beneficios y por así decirlo obtener mucha ventaja competitiva, el cual, hoy en día, es fundamental para que una empresa crezca y se desarrolle dentro de un mercado, un adecuado Lay – out hará que la empresa tenga una mayor rentabilidad, ayuda a evitar diversas perdidas y sobre todo ayudara a fidelizar a nuestros clientes.

### **3.3 DETALLE DE MOBILIARIO USADO EN ALMACENAMIENTO**

Para tener una mejor comodidad dentro de la producción del producto, es bueno la implementación del almacén con diferentes instrumentos para la mejor manipulación de los diferentes insumos y así facilitar y reducir tiempos en la fabricación

A continuación, una lista con nombres, imágenes y su objetivo de lo que se usara para la fabricación del snack de maíz con sal de maras.

**NOMBRE**

**IMAGEN**

---



**ESCRITORIO**



- Para la realización y control monitoreado de la mercancía

**MESA**



- para realizar diferentes procesos

**ESTANTES**



- Utilizada para ubicar los diferentes productos

## PALLETS



- Utilizada para el apilamiento de las mercancías

## PALETA MANUA



- Utilizada para la manipulación de los pallets

*Tabla 23*

### 3.4 COSTO FIJO DE ALMACEN

<b>COSTOS DE ALMACENAMIENTO</b>	<b>SOLES</b>	<b>SOLES</b>
Servicio de Transporte Local de calca a Cusco	S/ 100.00	S/ 0.02
Alquiler de local /6000	S/ 450.00	S/ 0.08
Costo de Luz / 6000	S/ 80.00	S/ 0.01
Costo de Agua / 6000	S/ 100.00	S/ 0.02
<b>COSTO TOTAL DE ALMACENAMIENTO</b>	<b>S/ 730.00</b>	<b>S/ 0.12</b>

**Tabla 24**

## **CAPITULO IV**

### **ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO**

#### **4.1 MODELO DE ETIQUETAS / ROTULADO DE PRODUCTO**

En el mundo empresarial en la venta de productos, la etiqueta es muy importante, ya que esta será el rostro visible de la empresa a nivel mundial y junto a ella tiene el gran poder de hacer ver o revelar el contenido de nuestro producto, es por ende que nuestra etiqueta tiene que ser muy llamativa, pues como bien sabemos en la actualidad todo ingresa por los ojos, y si un producto no es atractivo a los ojos de nuestros consumidores pues la misma empresa perderá demasiado y esto mucho más en el tema de exportación, como lo será nuestro producto, pues teniendo conocimiento que al mercado al cual será enviado nuestro producto, es un mercado de mucha competitividad y sobre todo del primer mundo, con mucho más razón nuestra etiqueta tiene que ser más llamativa.

Dentro de la información que tiene que tener el rotulado es:

- 1- Nombre y denominación del producto
- 2- El país donde fue elaborado
- 3- Si la mercadería es perecible o no
  - a. La fecha de elaboración

- b. La fecha de vencimiento del producto
- c. Diferentes observaciones
- 4- El contenido neto del producto
- 5- Si tiene algún elemento que represente peligro para el consumo
- 6- El nombre y residencia de la empresa fabricante
- 7- Advertencias
- 8- Si en caso tiene algún problema medico por el consumo, el tratamiento, esto cuando llegue a ser aplicable.



**Figura 5**



**Figura 6**

#### **4.2 NORMAS TECNICAS APLICABLE**

Dentro de las normas técnicas aplicables que nuestra empresa tiene que tener en cuenta para poder realizar la exportación de nuestra mercadería son:

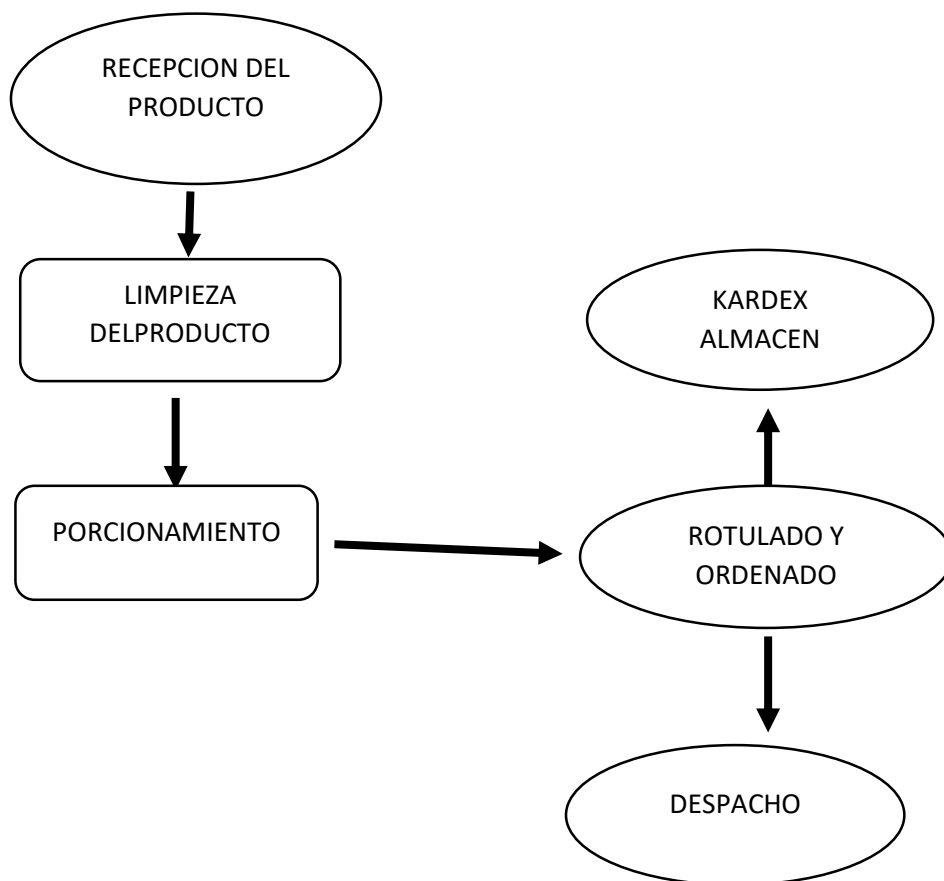
- 1- La ley número 29571 del código de protección y defensa del consumidor

- 2- El circular numero 012-2005 - sunat el cual establece diferentes instrucciones sobre todo lo que es el rotulado de diferentes mercancías, esto de acuerdo a la ley número 28405.
- 3- El decreto supremo 20 del 2005, el cual aprueban los reglamentos de la ley de rotulado de diferentes mercancías industriales que fueron manufacturadas

### 4.3 PROCESO DE ROTULADO



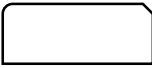



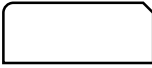



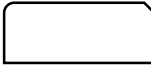


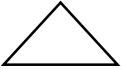


Todo el proceso de rotulado tiene que ser hecho de manera detallada, pues es en este punto donde se especificara todos los componentes del producto, junto con ellos todas las propiedades de que tiene nuestro producto,

El rotulado tiene la misión de suministrar toda la información del producto



diseño propio

#### 4.4 TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE ETIQUETADO

DIAGRAMA DE PROCESOS					
ETIQUETADO DE BOLSAS					
ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMOSTRACIÓN	TIEMPO DE EJECUCIÓN
Revisar la etiqueta					3 min
Colocación de etiqueta en la pistola					3 min
Colar la etiqueta con la pistola					2 min
Ordenar la prenda para el despacho					2 min
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>10</b>

**Tabla 25** Figura: diseño propio



## **CAPITULO V**


### **EMPAQUE**

#### **5.1 FICHA TECNICA DE EMBALAJE SELECCIONADO**

Tanto el Envase, Empaque, Embalaje, Etiqueta, el cual llegan a ser denominadas como las 4 E de toda la logística, estos cuatro elementos son los que llega a hacer realidad que un determinado producto pueda llegar o alcanzar un determinado consumidor sea este nacional o un consumidor en el mercado internacional, estos son de vital importancia ya que ayudan a la obtención de un mercado y sobre todo la fidelización de consumidores. En la actualidad vivimos en mundo globalizado el cual nos pide más sobre estos temas, nos pide nuevos y novedosos diseños que resalten en el mercado nacional e internacional y así conquistar nuevos mercados. Dentro del mercado todo entra por así decirlo, por la vista es justamente por ese motivo que nuestro producto tiene que tener ese aspecto llamativo al consumidor.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, sistema de empaque, envase, embalaje y etiquetas.

Bolsa al vacío	Ficha técnica del empaque	Envase de plástico reciclable con cierre hermético
	<b>Materia prima y/o insumo</b>	<b>Bolsa de plástico con cierre hermético</b>
<b>Descripción física del producto</b>	Las bolsas que se utilizan para envasar al vacío están compuestas de poliamida polietileno, el cual este último tiene mayor proporción. Poliamida es conocido también como nylon, una fibra sintética de características principales.	
<b>Características físicas</b>	Ancho	12 cm
	Largo	15 cm
	Alto	15 cm
	Resistencia a compresión vertical	930
	Resistencia a compresión horizontal	4
	Calibre	
	Color	blanco

**Tabla 26**

## 5.2 CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL EMPAQUE

Dentro de los criterios que se utilizó para poder la selección de este empaque fueron las siguientes:

N°	Criterios
1	Espacio seguro que no permite el fácil acceso a organismos que puedan dañar el producto
2	Fácil manejo, abrir y cerrar, por su cierre hermético
3	Ayuda a prolongar la vida útil del producto
4	Conserva los sabores

**Tabla 27**

### **5.3 PROCESO DE EMPAQUE**

Todos los productos que son y fueron fabricados y/o transformados para el consumo humano son empacados en para contener dicho producto, protegerlo de algún tipo de contaminación y para la mejor manipulación y distribución al consumidor.

Este es una forma para poder asegurar un producto en su manipulación y mantenerlos hasta que llegue al consumidor final, pues sin un adecuado empaque, se podría sufrir pérdidas y/o mermas.

Para este proceso nuestra empresa principalmente tiene que verificar cual va ser la modalidad de exportación, en este caso se eligió el INCOTERMS FOB, es de acuerdo a esta que se elegirá un empaque que tenga mayor resistencia, un empaque que sea resistente, para que así nuestro producto llegue en las mejores condiciones posible al destino.

Para nuestra exportación de SNACK DE MAIZ CON SAL DE MARAS, nuestra empresa eligió las cajas de cartón con las medidas de 40 cm (largo) x 30 cm (ancho) x 10 cm (alto)



**Figura 7**

**5.4 TIEMPOS DE COSTOS DEL PROCESO DE EMPACADO**

<b>PROCESO DE EMPACADO DE 150 CAJAS DE 40 SOBRES CADA CAJA QUE ES IGUAL A 6000</b>				
<b>CONCEPTO</b>	<b>COSTO EN SOLES</b>	<b>COSTO EN DOLARES</b>	<b>TIEMPO</b>	
ROLLO DE PAPEL FILTRO 120 m	S/ 500.00	129.87	5 min	
CARTON CORRUGADO 40X35	S/ 350.00	90.91	5 min	
ETIQUETA DE BOLSAS	S/ 400.00	103.90	5 min	
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 1,250.00</b>	<b>324.68</b>		

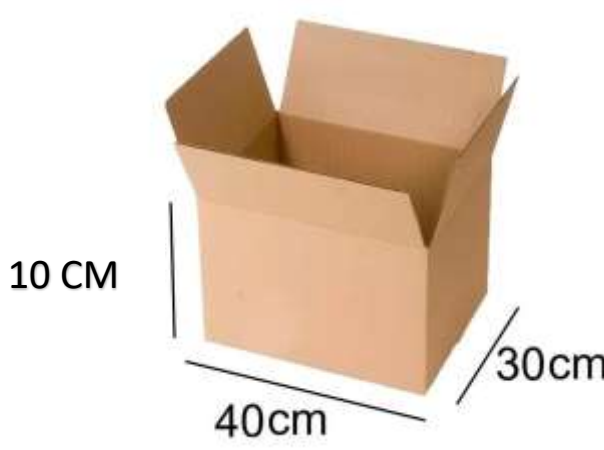
**Tabla 28**

## CAPITULO VI

### EMBALAJE

#### 6.1 FICHA TECNICA DEL CONTENEDOR SELECCIONADO

---

<b>CARTON</b>	
<b>USO</b>	La capacidad de cartón es de 5 kg de maíz está en la presentación de 40 bolsas al vacío
<b>Imagen</b>	 <p>Diagrama de un cartón con medidas: 40cm de ancho, 30cm de profundidad y 10cm de altura.</p>
<b>Medidas</b>	<b>40x30x20</b>
<b>Peso neto de caja</b>	<b>12.00 kg</b>

---

<b>Peso bruto en caja</b>	<b>12.00 kg</b>
---------------------------	-----------------

**Tabla 29**

## 6.2 CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DE EMBALAJE

El embalaje es de primordial importancia ya que esta ayudara a preservar, conservarla y protegerla en todos los procesos logísticos que pasara nuestra mercancía.

N°	CRITERIO
1	Tamaño y volumen
2	Material y su calidad
3	sostenibilidad
4	precio

**Tabla 30**

## 6.3 PROCESO DE EMBALAJE

Viendo nuestro producto que exportaremos y el empaque ya mencionado que utilizaremos, nuestras cajas se embalaran de manera apilada en un pallet de una medida estándar el cual es 120 cm x 100 cm x 10 cm, las cuales serán envueltas con stretch film, para que así el envío sea bueno y adecuado, así como se presenta en la siguiente figura.



**Figura 8**

## 6.4 TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE EMBALAJE

<b>TIEMPO Y COSTO DEL PROECISO DE EMBALAJE DE 150 CAJAS DE 40 SOBRES</b>				
<b>TIPO DE CAMBIO</b>	<b>3.85</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>COSTO EN SOLES</b>	<b>COSTO EN DOLARES</b>	<b>TIEMPO</b>	
CAJA DE CARTON - 150 CAJAS	S/ 150.00		38.96	5 min
ROLLO DE FILL STRETCH - 3 ROLLOS	S/ 50.00		12.99	5 min
<b>TOTAL</b>	S/ 200.00		51.95	

**Tabla 31**

## VII

### UNITARIZACIÓN

#### 7.1 FICHA TECNICA DE CONTENEDOR SELECCIONADO

La compañía ONE OCEAN NETWORK EXPRES, define el tipo de contenedor que nuestra empresa utilizara, el cual es ESTANDAR DRY, como el tipo de contenedor que es utilizado para una carga general.

Seguidamente tenemos la ficha técnica del contenedor:

		Especificaciones para 8'6" / 30,480 kg
Dimensiones internas	Largo	5,898
	Ancho	2,350
	Alto	2,390
Puertas abiertas	Ancho	2,340
	Alto	2,280
Capacidad de carga	m <sup>3</sup>	31.1
Tara	Kg	2,200
Peso bruto máximo	Kg	28,280

**Tabla 32**

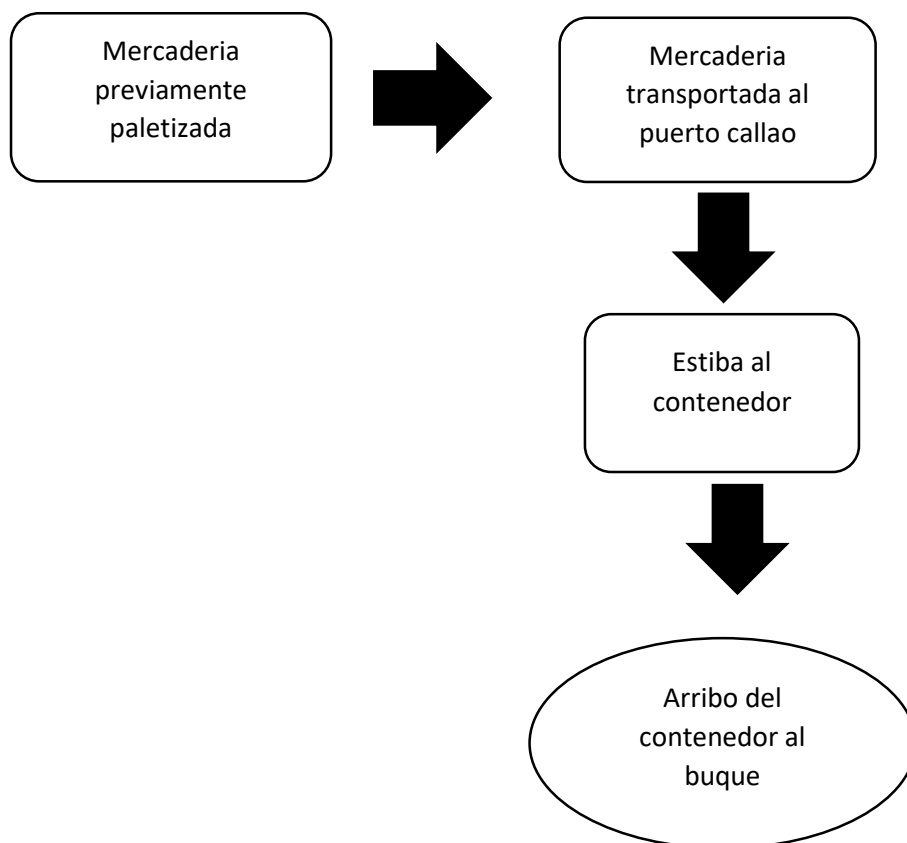
Fuente: one ocean network expres



## 7.2 CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL CONTENEDOR

El criterio usado para seleccionar el contenedor, principalmente es tipo de mercadería que nuestra empresa está enviando, en este caso nuestra mercadería no requiere de contenedores especiales como uno refrigerado entre otros, es por ello que se eligió el contenedor estándar dry, contenedor de 20 pies el cual dará seguridad al transporte de nuestra mercadería, hasta llegar al puerto de destino

## 7.3 PROCESO DE CONTENEDORIZACION



## 7.4 PLANO DE ESTIBA DE CONTENEDOR

La distribución del interior del contenedor seleccionado estándar dry es como se presenta en la siguiente imagen.



**Figura 9**

### 7.5 TIEMPO Y COSTOS DEL PROCESO DE CONTENEDORIZACION

<b>CONCEPTO - tipo de cambio 3.85</b>	<b>COSTOS SOLES</b>	<b>COSTOS DOLARES</b>	<b>TIEMPO</b>
ALQUILER DE CONTENEDORES	S/ 950.00	246.753	3 DIAS
CINTAS SUJETADORES DE CARGA POR PALLET	S/ 25.00	6.494	1 DIA
ALQUILER DE MAQUINARIA PARA ESTIBA Y DESESTIBA	S/ 400.00	103.896	1 DIA
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 1,375.00</b>	<b>357.143</b>	

**Tabla 33**

## **CAPITULO VIII**

### **CONTENEDORIZACION**

#### **8.1 FICHA DE SELECCIÓN DE PALLET Y SIGNIFICADO**

Todocontenedores (2022) el pallet es aquel soporte y/o plataforma de tablas donde se llegará a apilar las diferentes cargas y/o mercancía, estos son armazones rígidos que soportar el peso de la mercancía la cual será distribuida de una manera homogénea, este pallet junto con la mercancía en su encima, será trasladados mediante una maquinaria especial, como los auto elevadores o transpaletas

Angela Luque (2019) la ficha técnica, como bien sabemos, es aquel documento donde encontraremos todas las características más primordiales de algo en específico, en este caso de un contenedor, dentro de esta ficha técnica de vera tanto la composición y sus aplicaciones, obtenido así una información muy detallada para una mejor y correcta manipulación.

La ficha técnica siempre es y será una manera de información más entendible y completa, el cual nos dará los datos que necesitamos saber para poder manipularla de la mejor manera posible, a continuación, la ficha técnica del pallet.

Ancho	1000 mm
Longitud	1200 mm
Grosor	130 mm
<b>DATOS TECNICOS</b>	
Descripción	Paleta de madera con 3 suelas
peso	8 a 10 kg
Carga dinámica	400 kg
Color	Madera



**Tabla 34**

## **8.2 CRITERIOS USADOS PARA LA SELECCIÓN DEL PALLET**

Todocontenedores (2022) nos dice que existen muchos modelos de pallets, ya sean nuevos o usados o de otro tipo de material que no sea madera, y para poder elegir de una manera adecuada uno tenemos que tener en cuenta diferentes factores, desde el peso que llega a soportar dicho pallet, las medidas, la madera de distribución y sobre todo el todo tipo de mercancía que exportaremos.

El pallet elegido para el traslado de nuestra mercancía (snack de maíz con sal de maras) es el pallet americano o también conocido como pallet universal el cual presenta las siguientes medidas:

120 cm x 100 cm con una carga de 1200 kg

## **8.3 PROCESO DE CONTENEDORIZACION**

En este proceso se hará uso de las diferentes grúas porticas, las cuales son usadas para el levantamiento de los contenedores para así ser depositados en el respectivo barco de acuerdo al sitio y/o lugar asignado para así ser llevado o trasladado al puerto de destino.



**Figura 10**

#### **8.4 PLANO DE ESTIBA DEL PALLET**

Referente a la forma de embalar los productos y colocar la carga para su traslado final, donde se trasladará 4 pallet en función a las siguientes características:

<b>PALETA</b>	
N° de unidades por ancho de paleta	<b>3 cajas</b>
N° de unidades por largo de paleta	<b>3 cajas</b>
Niveles de caja	<b>5 cajas</b>
Total de cajas por paleta	<b>45</b>

**Tabla 35**

#### **8.5 TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE PALETIZADO**

<b>PALETIZADO</b>	<b>tipo de cambio</b>	<b>3.85</b>
<b>CONCEPTO</b>	<b>COSTO EN SOLES</b>	<b>COSTO EN DOLARES</b>
<b>CAJA</b>	0.5	0.12987013
<b>PALLET</b>	28	7.272727273
<b>CONTENEDOR</b>	825	214.2857143
<b>TOTAL</b>	<b>853.5</b>	<b>221.6883117</b>

***Tabla 36***

## CAPITULO IX

### TRANSPORTE

#### 9.1 PROVEEDORES DE TRANSPORTE INTERNO

Este transporte es realizado por las diferentes empresas especializadas que operan en los diferentes puertos en el traslado de los diferentes contenedores, estas a su vez trabajan dentro de los diferentes operadores logísticos, de esta manera se llega a brindar la seguridad correspondiente a las mercaderías.

Dentro del nuestra nación tenemos una diversidad de transporte interno la cual se detalla en la siguiente tabla

COSTOS PORTUARIOS MARITIMOS		tipo de cambio	3.85
<b>AGENTE MARITIMO</b>	20' PIES	COSTOS EN SOLES	COSTOS EN DOLARES
<b>DOC FREE</b>	S/ 65.00	S/ 65.00	16.883117
<b>BOX FREE</b>	S/115.00	S/ 115.00	29.870130
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	S/ 4.00	S/ 4.00	1.038961
<b>TOTAL</b>		<b>S/ 184.00</b>	<b>47.792208</b>

**Tabla 37**

## 9.2 COSTO DE TRANSPORTE INTERNO (INLAND FREIGHT)

COSTES DE TRANSPORTE INTERNO	tipo de cambio	3.85
servicio Integrado del puerto	SOLES	DOLARES
embarque	80	20.78
manipuleo (movilización)	15	3.90
tracción	22	5.71
almacenaje	40	10.39
gastos administrativos	60	15.58
peaje/repesaje	55	14.29
inspección de precintos y daños	60	15.58
uso del muelle	45	11.69
Verificación de temperaturas <b>Tabla 38</b>	30	7.79
monitoreo y registro	25	6.49
registro	20	5.19
<b>total</b>	<b>452</b>	<b>117.40</b>

## 9.3 PROVEEDORES DE SERVICIO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

El servicio de transporte internacional es de carácter importante ya que esta ayuda a completar o concretar todo el ciclo de una exportación o viceversa ya que estos permiten que las empresas cumplan con las entregas de las diferentes mercaderías en país de destino, Destéfano (2019), señalan que el transporte internacional permite a los operadores realizar las actividades operativas finales de la distribución física internacional, que consta de la prestando servicios de transporte, almacenamiento, trámites aduaneros, gestión de inventarios entre otros.



Nuestra empresa realizara todo el proceso de exportación bajo la modalidad del INCOTERMS FOB, el cual me permite dejar la responsabilidad a cargo del comprador sobre el transporte internacional.

#### **9.4 COTIZACIONES DE FLETE MARITIMO**

Tal como se mencionaba, nuestra empresa realizara la exportación bajo el INCOTERTMS FOB por lo que no se considera necesario que se contrate a la empresa que va a realizar el traslado internacional de nuestra mercadería, ya que esto le corresponde al importador realizar dicha actividad, y resaltar que el envío es vía marítima y el importador tiene que tener esto presente al cotizar y/o contratar al que vea más conveniente para que pueda asegurar la carga y evitar el riesgo de pérdida.

## **CAPITULO X**

### **SERVICIO DE TRANSPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL**

#### **10.1 AGENTE DE ADUANA**

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

Para la exportación de nuestra mercancía, nuestra empresa eligió como agente aduanero a la empresa Palacios y Asociados Agentes de aduanas S.A, por ser esta una de las compañías mas especializada y dedicada al transporte internacional de comercio exterior y logística, siendo su principal labor facilitar el desarrollo de todos los procesos de operatividad logística en la negociación internacional oportunamente.

## 10.2 COSTO DE AGENCIAMIENTO

COTIZACION DE COSTOS DE AGENCIAMIENTO		
tipo de cambio	3.85	
CONCEPTO	20 DRY	PRECIO EN DOLARES
CERTIFICADO DE ORIGEN	46.2	12.00
FLETE A PUERTO	912.45	237.00
CONTROL DOCUMENTARIO DE AGENCIA	385	100.00
COORD. Y SUPERVISION DE EMBARQUE (ESTIBA Y DESESTIBA)	385	100.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	231	60.00
total	1001	260.00

**Tabla 39**

## 10.3 ASEGURADORAS

Según Destéfano (2019), las empresas aseguradoras se encargan de proteger los productos que trasladan las empresas vía marítima, aérea, estadía en aduanas y/o el tránsito terrestre, para asegurar un adecuado manejo de los productos evitando posibles pérdidas que podría perjudicar el accionar de la empresa. SUNAT (2017), manifiesta que las personas naturales, empresas de servicios y comerciales, y demás negocios en general pueden contratar los servicios de las empresas aseguradoras, con la finalidad de asegurar el traslado de sus productos

## 10.4 POLIZA DE SEGUROS –

Grupo Moldtrans (2021) En todo tipo de transporte de las diferentes mercancías y/o productos, ya sea por tierra, aéreo o marítimo siempre existen riesgos y justamente para reducir dichos riesgos es que existen diferentes tipos de seguros de mercancías.

### 1- Seguro de crédito a la exportación

Este seguro ofrece una muy buena y amplia protección a las mercancías, esto viendo la posibilidad de no recibir pagos, si el deudor no llegase a responder a sus obligaciones el seguro cubrirá al que fue asegurado.

### 2- Seguro de transporte de productos para la importación y exportación

Este seguro se encarga de que la mercancía no tenga ningún inconveniente durante todo el transporte

3- Seguro de conversión de divisas

Este seguro llegará a cubrir las posibles depreciaciones que llegue a sufrir el producto.

4- Seguro de riesgo político

Este seguro es considerado uno de los mas especiales, ya que en diferentes estados los gobiernos tienen mayor control y hacen que un producto se retrase entre otras cosas.

5- Seguro de responsabilidad internacional de los productos

Este seguro cubre cuando una mercancía que fue exportada o importada, el gobierno la pone desestima su ingreso de tal, y este seguro cubre a la empresa que sufre este desenlace.

6- Seguro vía marítima

Este seguro cubre ya sea desaparición, robo, deterioro o confiscación

Nuestra empresa tendrá que contratar un seguro para el respectivo traslado interno de nuestra mercadería para que así llegue seguro al puerto de envío y como se acordó el envío en el INCOTERMS FOB, el cual fue acordado por las dos partes, nuestra empresa no necesita contratar seguro internacional, el cual recae en la responsabilidad del importador

---

**ASEGURADORAS**

---

- |          |                        |
|----------|------------------------|
| <b>1</b> | <b>LA POSITIVA</b>     |
| <b>2</b> | <b>MAPFRE</b>          |
| <b>3</b> | <b>CHUBB</b>           |
| <b>4</b> | <b>PACIFICO</b>        |
| <b>5</b> | <b>RIMAC</b>           |
| <b>6</b> | <b>LIBERTY SEGUROS</b> |
-

## ***Tabla 40***

### **10.5 TERMINALES DE ALMACENAMIENTO**

Sunat (2022) en la ley general de aduanas, nos explica sobre un terminal de almacenamiento, el cual son aquellos lugares adecuados para depositar toda la mercancía que se embarque y se desembarque que será enviada ya sea via marítima, aérea o terrestre, es en esta donde se podrá recibir y/o despachar los diferentes productos o mercancías los cuales serán objeto de los regímenes aduaneros que establece la ley general de aduanas.

Los principales terminales de almacenamiento en el Perú son:

1. Maersk Perú S.A
2. Imupesa
3. Neptunia
4. Tramarsa
5. Unimar S.A
6. Licsa

## CAPITULO XI

### INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DE DESTINO

#### 11.1 PUERTOS, AEROPUERTOS O TERMINALES TERRESTRES DISPONIBLES PARA LA CARGA PERUANA

Principales puertos y terminales del país de destino de Estados Unidos

N°	
1	Puerto de Nueva York y Nueva Jersey
2	Puerto de Virginia, Norfolk
3	Puerto de Savannah
4	Puerto de Miami (FL) Puerto de Long Beach, Los Ángeles (
5	Puerto de Charleston
6	Puerto de Oakland
7	Puerto de Oakland

**Tabla 41**

#### 11.2 ANÁLISIS DE LA INFRAESTRUCTURA VIAL, PORTUARIA Y AEROPORTUARIA DEL PAÍS DESTINO.

Nuestra mercadería va para el mercado de Estados Unidos, donde existen varios puertos donde pueda anclar el barco que traslada la mercadería, siendo la diferencia de la demora del traslado el puerto de destino, por lo que para desarrollar el caso se va a considerar que la carga tiene como destino el puerto de la ciudad de Nueva York,

puerto que presenta condiciones adecuadas para la realización del desarrollo de actividades de exportación desde cualquier país del mundo



**Figura 11**

**puerto de New York**

### **11.3 DESCRIPCIÓN, ANÁLISIS DE LOS PRINCIPALES PUERTOS Y AEROPUERTOS INCLUYENDO RUTAS, INFRAESTRUCTURA, CAPACIDAD, RESTRICCIONES, SERVICIOS, PROCEDIMIENTOS, COSTOS, ETC.**

Nuestra empresa tiene como punto de traslado de sus productos el puerto de New York siguiendo la ruta según lo indicado por SIICEX Rutas Marítimas (2022), se presenta la gráfica y el tiempo de demora del traslado de la mercadería, corresponde asumir al cliente el costo del flete internacional, debido a que el INCOTERMS acordado es FOB.



**Figura 12**

**Figura : ruta del puerto callao al puerto de New York**

#### **11.4 PROCESO DE IMPORTACIÓN Y NACIONALIZACIÓN EN EL PAÍS DESTINO**

El proceso de importación y nacionalización en el punto de destino (Estados Unidos) estará a cargo del cliente por haberse realizado la negociación bajo el acuerdo comercial internacional del INCOTERMS FOB. Web Santander Trade (2022), manifiestan que se debe tener presente para realizar los trámites aduaneros en Estados Unidos los regímenes arancelarios existentes en el país de destino. En Estados Unidos el procedimiento de importación está sujeto a un proceso específico, por lo que se debe visitar el portal web de la Aduanas y protección de fronteras de estados unidos. Además, también se debe tener presente lo establecido por la FDA (Administración de Alimentos y Fármacos, Food and Drugs Administration) agencia federal responsable de la verificación de los alimentos seguros, sanos e higiénicos, entre otras consideraciones que se debe tener presente para preservar la salud y seguridad de la población en el consumo o la emisión de radiación.

<b>DIAGRAMA DE PROCESO</b>
<b>ESTRUCTURA DEL PROCESO DE IMPORTACIÓN</b>



ACTIVIDAD	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	TRANSPORTE	DEMORA	TIEMPO DE EJECUCIÓN
<i>Solicitud de Información</i>					<i>2 días</i>
<i>Envío de Lista de Precios</i>					<i>1 día</i>
<i>Solicitud de Cotización</i>					<i>1 día</i>
<i>Envío de la PROCESO DE IMPORTACION</i>					<i>2 días</i>
<i>Confirmación de la PROCESO DE IMPORTACION</i>					<i>1 día</i>
<i>Solicitud Orden de Compra Oficial</i>					<i>1 día</i>
<i>Envío de CI oficial</i>					<i>1 día</i>
<i>Lead Time (Auditoría en Origen)</i>					<i>20 días</i>
<i>ETA ETB ETD</i>					<i>30 días</i>
<i>Proceso de Nacionalización</i>					<i>7 días</i>
<i>Proceso de Levante y Traslado</i>					<i>2 días</i>
<b>TOTAL</b>	<b>11</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>11</b>	<b>68</b>

**Tabla 42**

## **CAPITULO XII**

### **DISTRIBUCION**

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

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

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

PROMPEX (2015), refiere y nos informa que en las diferentes negociaciones comerciales internacionales existe dos tipos de canales de distribución, el primero que encontramos es el canal directo y el segundo es el canal indirecto, por lo que toda aquella empresa que desee comercializar y/o vender su producto hacia el extranjero deberá primeramente analizar previamente los canales de distribución antes mencionados.

Canal de distribución indirecto: Esta modalidad se da cuando dentro de una venta existe un intermediario entre el consumidor y el importador, para que este haga llegar

al consumidor final, esto ocurre en el país del importador donde necesariamente la colocación del producto en el mercado depende de un distribuidor (importador), siendo el caso del presente proyecto de exportación, donde un importador está llevando nuestro producto para ser colocada en los diferentes mercados o puestos de ventas del país de destino.

Canal de distribución directa: Es cuando no se necesita de intermediarios para llevar nuestro producto a otro mercado internacional, existiendo relación directa entre el productor, el vendedor y el consumidor final.

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

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

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

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

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

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri, 2022), manifiesta que el maíz amarillo duro tiene una gran importancia en el sector económico para nuestro país ya que constituye el 53% el cual es un recurso muy básico para toda la industria tanto avícola como porcina. Ya por los años del 2020 la producción a nivel nacional llegó a las cifras de 1.1 millón de toneladas.

Por otro lado, ver la manera de diversificar la presentación, no solo exportar en la presentación actual sino también en otros tipos de presentaciones y si es el caso también enviar otro tipo de maíz, y/u otro producto semejante a este.

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

Las tendencias actuales para el mercado del maíz peruano y sobre todo cusqueño está en crecimiento, esto debido a que por los hábitos de consumo fueron de la mano con la variedad de valor agregado que se le fue dando con el pasar de los años como es el caso de nuestro producto.

A lo largo de unos 5 años el maíz fue introducido en mayores mercados de ámbito internacional, quienes reconocen sus diferentes cualidades que tiene, como la proteína y saludable consumo

Nuestro producto puede ser tendencia por el alto consumo que tiene en el mercado internacional, el cual obtuvo muy buena acogida, esto también por las propiedades nutricionales que tiene nuestro producto

## CAPITULO XIII

### MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

PROMPEX (2022) la matriz de costos de exportación o importación es aquel cuadro donde se resume toda la operación, donde se llega a especificar los diferentes costos que abarcara y junto a esta todos aquellos tiempos que demora la realización de cada operación.

#### 13.1 Activos Tangibles

TIPO DE BIEN MAQUINARIA Y EQUIPO	CATIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO SOLES	PRECIO DOLARES
PEROLES	4	S/ 132.00	S/ 528.00	137.14
COCINA INDUSTRIAL	2	S/ 1,200.00	S/ 2,400.00	623.38
RECIPIENTES O BATEAS DE METAL	5	S/ 50.00	S/ 250.00	64.94
CUCHARONES	5	S/ 20.00	S/ 100.00	25.97
COLADORES	2	S/ 30.00	S/ 60.00	15.58
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 3,338.00</b>	<b>867.01</b>

**Tabla 43**

TIPO DE BIEN MUEBLES	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO SOLES	PRECIO DÓLAR
ESCRITORIO DEMELAMINA 1.20 X 0.80 CON CUATTRO CAJONES	1	S/ 314.00	S/ 314.00	81.56
MESA DE 3 X 1.20 EN MELAMINA	1	S/ 320.00	S/ 320.00	83.12
ESTANTE DE METAL 2 X 3	2	S/ 250.00	S/ 250.00	64.94
SILLA ERGONOMICA GIRATORIA	1	S/ 150.00	S/ 150.00	38.96
SILLAS DE MADERA	5	S/ 80.00	S/ 80.00	20.78
LUCES DE EMERGENCIA	1	S/ 50.00	S/ 50.00	12.99
LAPTOP HP I5 DE 13G	1	S/ 3,500.00	S/ 3,500.00	909.09
IMPRESORA HP	1	S/ 550.00	S/ 550.00	142.86
<b>TOTAL</b>			<b>S/ 5,214.00</b>	<b>1,354.29</b>

**Tabla 44**

### 13.2 Activos intangibles

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO SOLES	PRECIO DOLARES
CONSTITUCION DE LA EMPRESA	1	S/ 120.00	S/ 120.00	31.17
GASTOS DE LA COSTITUCION	1	S/ 150.00	S/ 150.00	38.96
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO	1	S/ 343.36	S/ 343.36	89.18
INSCRIPCION A INDECOPI	1	S/ 534.99	S/ 534.99	138.96
CARNET DE SANIDAD	1	S/ 35.50	S/ 35.50	9.22
RESERVA DE NOMBRE SUNARP	1	S/ 20.00	S/ 20.00	5.19
COSTOS ADICIONALES	1	S/ 50.00	S/ 50.00	12.99
MARKETING	1	S/ 1,300.00	S/ 1,300.00	337.66
<b>TOTAL</b>		<b>S/ 2,553.85</b>	<b>S/ 2,553.85</b>	<b>663.34</b>

**Tabla 45**

### 1.3 capital de trabajo

CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO EN SOLES	PRECIO DOLARES
COSTO DE PRODUCCION		S/ 3,515.00	912.99
COSTO DE PERSONAL		S/ 6,929.79	1,781.44
MATERIALES INDIRECTOS		S/ 1,898.20	493.04
GASTOS FIJOS		S/ 2,000.00	519.48
COSTOS POR EMBARQUE		S/ 199.00	51.69
COSTOS ADMINISTRATIVOS		S/ 2,781.60	722.49
<b>total</b>		<b>S/ 17,323.59</b>	<b>4,481.13</b>

**Tabla 46**

### 13.4 Inversión total

inversion Total	monto en soles	monto en dolares
inversion intangible	S/ 2,553.85	663.34
inversion tangible	S/ 8,552.00	867.01
capital de trabajo	S/ 17,323.59	4,481.13
<b>Total</b>	<b>S/ 28,429.44</b>	<b>6,011.48</b>

**Tabla 47**

### 13.5 Financiamiento

PERIODO	CAPITAL	AMORTIZACION	INTERES	CUOTAS
---------	---------	--------------	---------	--------

0	S/ 17,057.67			
1	<b>S/ 14,372.62</b>	S/ 2,685.04	S/ 2,046.92	S/ 4,731.96
2	<b>S/ 11,365.37</b>	S/ 3,007.25	S/ 1,724.71	S/ 4,731.96
3	<b>S/ 7,997.26</b>	S/ 3,368.12	S/ 1,363.84	S/ 4,731.96
4	<b>S/ 4,224.97</b>	S/ 3,772.29	S/ 959.67	S/ 4,731.96
5	-S/ 0.00	S/ 4,224.97	S/ 507.00	S/ 4,731.96
TOTAL		<b>S/ 17,057.67</b>	<b>S/ 6,602.15</b>	<b>S/ 23,659.81</b>
<b>TOTAL DE INTERESES, Y AMORTIZACION S/ 23,659.81</b>				

**Tabla 48**

### 13.6 Financiamiento total de la empresa

<b>INVERSION TOTAL</b>	S/ 28,429.44	S/ 28,429.44
<b>CAPITAL PROPIO</b>	40%	S/ 11,371.78
<b>FINANCIAMIENTO BANCARIO</b>	60%	S/ 17,057.67

**Tabla 49**

### 13.7 costos de producción.

#### 13.7.1 Materiales directos



CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDADES	COSTO UNITARIO EN SOLES	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL	COSTO ANUAL EN DOLARES
MATERIA PRIMA (MAIZ)	500	KG	S/ 7.00	3,500.00	42,000.00	10,909.09
MATERIA PRIMA (SAL)	1.5	KG	S/ 10.00	15.00	180.00	46.75
<b>TOTAL</b>				<b>3,515.00</b>	<b>42,180.00</b>	<b>10,955.84</b>

**Tabla 50**

### 13.7.2 Costos de exportación

COSTOS DE EXPORTACION	tipo de cambio	3.85
DESCRIPCION	SOLES	DOLARES
CERTIFICACION DE ORIGEN	S/200.00	51.95
COMISION AGENTE DE ADUANAS	S/1,750.00	454.55
BILL OF LADING	S/ 410.00	106.49
DERECHO DE EMBARQUE	S/ 950.00	246.75
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/ 590.00	153.25
<b>TOTAL</b>	<b>S/3,900.00</b>	<b>1,012.99</b>

**Tabla 51**

### 13.7.3 Mano de obra indirecta

PERSONAL	CANTD AD	sueldo	13% ONP	ESSAL UD 9%	CTC =(SUEL/12)/2	GRATIFICACION	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL	TOTAL ANUAL DOLARES
GERENTE	1	S/ 1,600.00	S/ 208.00	S/ 144.00	S/ 66.67	S/ 266.67	S/ 1,869.33	S/ 22,432.00	5,826.49
PROFESIONAL DE MARKETING	1	S/ 1,100.00	S/ 143.00	S/ 99.00	S/ 45.83	S/ 183.33	S/ 1,230.17	S/ 14,762.00	3,834.29

JEFE DE PRODUCCION	1	S/ 1,200.00	S/ 156.00	S/ 108.00	S/ 50.00	S/ 200.00	S/ 1,342.00	S/ 16,104.00	4,182.86
TENICO DE MANTENIMIENTO	1	S/ 1,025.00	S/ 133.25	S/ 92.25	S/ 42.71	S/ 170.83	S/ 1,146.29	S/ 13,755.50	3,572.86
ALMACENERO	1	S/ 1,200.00	S/ 156.00	S/ 108.00	S/ 50.00	S/ 200.00	S/ 1,342.00	S/ 16,104.00	4,182.86
TOTAL							S/ 6,929.79	S/ 83,157.50	21,599.35

### 13.7.4 Materiales indirectos

MATERIALES DE LIMPIEZA	CANTIDAD	PRECIO UNI	TOTAL	PRECIO SOLES	PRECIO DOLARES	MENSUAL	ANUAL
TACHOS DE BASURA	4	25	100	100	25.97		100
MANTENIMIENTO DE LOCAL	1	150	150	150	38.96	150	900
ESCOBAS	5	10	50	50	12.99	50	150
LIMPIATODO	4	10.9	43.6	43.6	11.32	43.6	523.2
TRAPEADORES	5	15	75	75	19.48	75	225
TOTAL				418.6	108.7272727	318.6	1898.2

**Tabla 53**

### 13.7.5 Gastos generales

DATOS	PRECIO SOLES	PRECIO EN DOLARES	ANUAL SOLES	ANUAL DOLARES
LUZ	S/80.00	20.57	S/ 960.00	246.79
AGUA	S/ 100.00	25.71	S/ 1,200.00	308.48
TRANSPORTE	S/ 100.00	25.71	S/ 1,200.00	308.48
INTERNET	S/75.00	19.28	S/900.00	231.36
ALQUILER DE LOCAL	S/ 450.00	115.68	S/5,400.00	1,388.17

TOTAL	206.94	S/ 9,660.00	2,483.29
-------	--------	-------------	----------

**Tabla 54**

### 13.7.6 Gastos administrativos materiales de oficina

MATERIALES DE OFICINA	CANTIDAD	PRECIO	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO SOLES	COSTO EN DOLARES	COSTO SOLES ANUAL	ANUAL DOLARES
ARCHIVADORES	6	S/ 5.00	MEDIA DOCE	S/ 30.00	7.79	S/ 360.00	93.51
HOJAS BOND	2	S/ 17.50	MILLAR	S/ 35.00	9.09	S/ 420.00	109.09
SOBRE MANILA	3	S/ 5.00	MEDIO CIENTO	S/ 15.00	3.90	S/ 180.00	46.75
PERFORADOR	3	S/ 10.00	UNIDAD	S/ 30.00	7.79	S/ 360.00	93.51
ENGRAPADOR	3	S/ 13.00	UNIDAD	S/ 39.00	10.13	S/ 468.00	121.56
SELLOS	3	S/ 6.00	UNIDAD	S/ 18.00	4.68	S/ 216.00	56.10
LAPICEROS	12	S/ 5.40	DOCENA	S/ 64.80	16.83	S/ 777.60	201.97
TINTA LIQUIDA							
TOTAL				S/ 231.80	60.2077922	S/ 2,781.60	722.49351

**Tabla 55**

### 13.8 Estado de pérdidas y ganancias

CONCEPTO	EGRESOS MENSUALES	EGRESO ANUAL AÑO 1	EGRESO ANUAL AÑO 2	EGRESOS ANUAL AÑO 3	EGRESOS ANUAL AÑO 4	EGRESO ANUAL AÑO 5
I. COSTO DE SERVICIO	S/ 11,632.49	S/ 139,589.90	S/ 139,589.90	S/ 139,589.90	S/ 139,589.90	S/ 139,589.90
I.I COSTOS DIRECTOS	S/ 5,615.00	S/ 67,380.00	S/ 67,380.00	S/ 67,380.00	S/ 67,380.00	S/ 67,380.00
I.I.1 MATERIALES DIRECTOS	S/ 3,515.00	S/ 42,180.00	S/ 42,180.00	S/ 42,180.00	S/ 42,180.00	S/ 42,180.00
I.I.2 MANO DE OBRA DIRECTA	S/ 2,100.00	S/ 25,200.00	S/ 25,200.00	S/ 25,200.00	S/ 25,200.00	S/ 25,200.00

I.2 COSTOS INDIRECTOS	S/	S/	S/	S/	S/	S/
	6,017.49	72,209.9	72,209.9	72,209.9	72,209.9	72,209.9
		0	0	0	0	0
I.2.1 MATERIALES INDIRECTOS	S/	S/	S/	S/	S/	S/
	318.60	3,823.20	3,823.20	3,823.20	3,823.20	3,823.20
I.2.2 MANO DE OBRA INDIRECTA	S/	S/	S/	S/	S/	S/
	3,830.29	45,963.5	45,963.5	45,963.5	45,963.5	45,963.5
		0	0	0	0	0
I.2.3 OTROS GASTOS INDIRECTOS	S/	S/	S/	S/	S/	S/
	1,868.60	22,423.2	22,423.2	22,423.2	22,423.2	22,423.2
		0	0	0	0	0
II. GASTOS DE OPERACIÓN	S/	S/	S/	S/	S/	S/
	3,331.30	39,975.6	39,975.6	39,975.6	39,975.6	39,975.6
		0	0	0	0	0
II.1 GASTOS DE VENTA	0	S/	S/	S/	S/	S/
		-	-	-	-	-
II.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/	S/	S/	S/	S/	S/
	3,331.30	39,975.6	39,975.6	39,975.6	39,975.6	39,975.6
		0	0	0	0	0
II.2.1 MATERIALES DE OFICINA	S/	S/	S/	S/	S/	S/
	231.80	2,781.60	2,781.60	2,781.60	2,781.60	2,781.60
II.2.2 GASTOS DE PERSONAL	S/	S/	S/	S/	S/	S/
	3,099.50	37,194.0	37,194.0	37,194.0	37,194.0	37,194.0
ADMINSTRATIVO		0	0	0	0	0
III. DEPRE. DE ACTIVO FIJO Y AMORT. DE INTANGETE.		S/	S/	S/	S/	S/
		-	-	-	-	-
IV. GASTOS FINANCIEROS	S/ 0.00	S/	S/	S/	S/	S/
		-	-	-	-	-
IV.1 INTERESES PRESTAMO Y AMORTIZACIONES		S/	S/	S/	S/	S/
		4,731.96	4,731.96	4,731.96	4,731.96	4,731.96
IV.2 MANTENIMIENTO, SEGURO COMISIONES	0	S/	S/	S/	S/	S/
		-	-	-	-	-
TOTAL, DE EGRESOS	S/					
	14,963.79					

## Precio de venta 4.5 DOLARES

CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS	S/	S/	S/	S/	S/
	324,000.00	324,000.00	324,000.00	324,000.00	324,000.00
..COSTOS DEL SERVICIO	S/	S/	S/	S/	S/
	139,589.90	139,589.90	139,589.90	139,589.90	139,589.90
UTILIDAD BRUTA	S/	S/	S/	S/	S/
	184,410.10	184,410.10	184,410.10	184,410.10	184,410.10
..GASTOS DE OPERACIÓN	S/	S/	S/	S/	S/
	39,975.60	39,975.60	39,975.60	39,975.60	39,975.60

..GASTOS DE VENTA	S/	S/	S/	S/	S/
	-	-	-	-	-
.. GASTOS DE ADMINISTRATIVOS	S/	S/	S/	S/	S/
	39,975.60	39,975.60	39,975.60	39,975.60	39,975.60
UTILIDAD OPERATIVA	S/	S/	S/	S/	S/
	144,434.50	144,434.50	144,434.50	144,434.50	144,434.50
.. GASTOS FINANCIEROS	S/	S/	S/	S/	S/
	4,731.96	4,731.96	4,731.96	4,731.96	4,731.96
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO	S/	S/	S/	S/	S/
	139,702.54	139,702.54	139,702.54	139,702.54	139,702.54
..IMPUESTO A LA RENTA (30%)	S/	S/	S/	S/	S/
	41,910.76	41,910.76	41,910.76	41,910.76	41,910.76
UTILIDAD NETA	S/	S/	S/	S/	S/
	97,791.78	97,791.78	97,791.78	97,791.78	97,791.78

**Tabla 56**

### 13.9 Flujo de caja

CONCEPTOS	0	1	2	3	4	5
INGRESO OR VENTA	0.00	324000	324000	324000	324000	324000
VALOR VENTA		324000	324000	324000	324000	324000
VALOR RESIDUAL		0	0	0	0	0
II. EGRESOS		S/	S/	S/	S/	S/
		221,476.26	221,476.26	221,476.26	221,476.26	221,476.26
II.1 INVERSION						
TOTAL	S/28,429.44					
II.2 COSTOS DEL SERVICIO		139,589.90	139,589.90	139,589.90	139,589.90	139,589.90
II.3 GASTOS DE OPERACIÓN		39,975.60	39,975.60	39,975.60	39,975.60	39,975.60
II.4 IMPUESTOS A LA RENTA		41,910.76	41,910.76	41,910.76	41,910.76	41,910.76
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/	28,429.44	102,523.74	102,523.74	102,523.74	102,523.74
PRESTAMO		S/17,057.67				
SERVICIO DE DEUDA		4,117.89	4,214.55	4,322.81	4,444.06	4,579.86
AMORTIZACION		2,685.04	3,007.25	3,368.12	3,772.29	4,224.97
INTERES		2,046.92	1,724.71	1,363.84	959.67	507.00
ESCUDO TRIBUTARIO		614.08	517.41	409.15	287.90	152.10
FLUJO DE CAJA FINANCIERA	-S/	11,371.78	98,405.85	98,309.19	98,200.93	98,079.68
APORTE DE CAPITAL		S/11,371.78				

SALDO DE CAJA RESIDUAL	0.00					
SALDO DE CAJA ACUMULADA	0.00	98405.85	196715.04	294915.97	392995.65	490939.53

**Tabla 57**

### 13.10 Evaluación económica y financiera

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
I. INGRESOS	0					
	324,000.0	360,000.0	360,000.0	360,000.0	360,000.0	360,000.0
	0	0	0	0	0	0
INGRESOS POR VENTA	360,000.0	360,000.0	360,000.0	360,000.0	360,000.0	360,000.0
	0	0	0	0	0	0
II. EGRESOS	S/	S/	S/	S/	S/	S/
	221,476.2	221,476.2	221,476.2	221,476.2	221,476.2	221,476.2
	6	6	6	6	6	6
II.1 INVERSION TOTAL	S/ 28,429.44					
II.2 COSTOS DE SERVICIO	S/	S/	S/	S/	S/	S/
	139,589.9	139,589.9	139,589.9	139,589.9	139,589.9	139,589.9
	0	0	0	0	0	0
II.3 GASTOS DE OPERACIÓN	S/	S/	S/	S/	S/	S/
	39,975.60	39,975.60	39,975.60	39,975.60	39,975.60	39,975.60
II.4 IMPUESTOS A LA RENTA	S/	S/	S/	S/	S/	S/
	41,910.76	41,910.76	41,910.76	41,910.76	41,910.76	41,910.76
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/ 28,429.44	S/ 102,523.7	S/ 138,523.7	S/ 138,523.7	S/ 138,523.7	S/ 138,523.7
		4	4	4	4	4
<b>VAN</b>	S/ 404,619.27					
<b>TIR</b>	386%					
<b>TKO</b>	15.00%					
PRESTAMO	S/ 17,057.67					
SERVICIO DE DEUDA	S/	S/	S/	S/	S/	S/
	4,117.89	4,214.55	4,322.81	4,444.06	4,579.86	4,724.97
ARMORTIZACION	S/	S/	S/	S/	S/	S/
	2,685.04	3,007.25	3,368.12	3,772.29	4,224.97	4,724.97
INTERES	S/	S/	S/	S/	S/	S/
	2,046.92	1,724.71	1,363.84	959.67	507.00	200.00
ESCUDO TRIBUTARIO	S/	S/	S/	S/	S/	S/
	614.08	517.41	409.15	287.90	152.10	0.00
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/ 11,371.78	S/ 98,405.85	S/ 134,309.1	S/ 134,200.9	S/ 134,079.6	S/ 133,943.8
		9	9	8	8	8

---

<b>VANF</b>	S/ 417,829.70
<b>TIRF</b>	897%
<b>WACC</b>	14%

---

***Tabla 58***

## CONCLUSIONES

1. Durante el desarrollo de la evaluación de este proyecto, primeramente, se identificó que el mercado de Estados Unidos es el que tiene mayor porcentaje de importaciones de maíz transformado con un valor agregado,
2. En relación a la venta del producto, en el estudio se ha podido identificar que el maíz como snack es un producto altamente aceptado en el mercado de Estados Unidos, demostrando que se puede realizar la venta de manera directa al importador, sin la intervención de intermediarios, que generan sobrecostos en el mercado, siendo la modalidad de comercialización recomendada.
3. En lo que respecta al maíz, nuestra empresa opto por la compra directa del maíz, para luego transformarlo, procesarlo, envasarlo y empaquetarlo, y se demostró alto grado de negociación, ya que el mercado americano tiene gran apertura a este producto.
4. En el desarrollo de esta investigación se pudo observar que, la exportación de maíz con otros tipos de valor agregado estos diferentes del snack también podrían ser aceptados en este mercado, esto por su gran aceptación que tiene este producto en dicho mercado.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Estudio Histórico Cultural sobre el Maíz Blanco Gigante. Obtenido de <https://docplayer.es/11324143-Estudio-historico-cultural-sobre-el-maiz-blanco-gigante-cusco.html>

Diario del exportador, portal especializado en comercio exterior y gestión de los negocios internacionales (<https://www.diariodelexportador.com/2018/05/la-ficha-tecnica-definicion-contenido-y.html> )

SACHARE CASTRO, Willian Ariel, CASTRILLON GOMEZ, Omar Danilo, ORTIZ FRANCO, Luisa Fernanda, Selección de Proveedores: una aproximación al estado del arte – Cuadernos de Administración, Vol. 2 num. 38 2009 pp145-167 Pontificia Universidad Javeriana Colombia

Cfr. J.M JURAN, FRANC M. Gryna Jr. S.R Bingham- Manual de Control de calidad Vol. 1 segunda edición- EDITORIAL REVERTE. ([https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=esYiEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR5&dq=control+de+calidad&ots=FJCz\\_DCXV0&sig=ea40e3XWTE75GLRm6UQRBwR6u-Q#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=esYiEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR5&dq=control+de+calidad&ots=FJCz_DCXV0&sig=ea40e3XWTE75GLRm6UQRBwR6u-Q#v=onepage&q&f=false))

Cfr. <https://www.beetrack.com/es/blog/gestion-y-control-de-calidad#:~:text=Un%20sistema%20de%20gesti%C3%B3n%20y%20control%20de%20calidad%20se%20define,producto%20o%20servicio%20sean%20efectivas>  
Alan, 2001 Mesclas legumbre / cereal por fritura profunda de maíz amarillo y tres cultivares de frejol para consumo “snack”

TORRES Ortiz Joyce Janina, Proyecto técnico previo a la obtención de título de ingeniería industrial, Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador Carrera de Ingeniería Industrial - Guayaquil julio 2018

<https://www.polypal.com/blog/layout-de-almacen-como-realizar-un-correcto-diseno-en-planta-y-sus-beneficios>  
Sunat

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, sistema de empaque, envase, embalaje y etiquetas.

<https://www.trupal.com.pe/blog/como-funciona-el-empaque-al-vacio-y-cuales-son-sus-beneficios/#:~:text=El%20principal%20beneficio%20del%20empaque,por%20lo%20tanto%2C%20tampoco%20putrefacci%C3%B3n>

Facultad de estudios a distancia, Empaque y Embalaje Pág. - 5

<https://www.envasados.es/elegir-el-mejor-envase-para-tu-producto/>

Grupo Moldtrans (2021)

<https://www.gob.pe/institucion/sse/informes-publicaciones/3286581-mercado-y-tendencias-del-maiz-blanco-gigante-del-cusco>

Destéfano (2019),

PROMPEX (2015), <https://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/index.html>

Todocontenedores (2022)