



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE GRANOS DE QUINUA AL
MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, MIAMI, COMERCIALIZADO POR
LA EMPRESA HUAL EXPORT”**

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

PRESENTADO POR

Bach. HUAMAN ALTAMIRANO, ROQUE
<https://orcid.org/0000-0002-4100-9779>

ASESOR

Mg. BOZA MUÑOZ, JOAN CARLOS
<https://orcid.org/0000-0002-8461-1612>

ANDAHUAYLAS – PERÚ

2022

TSP - PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE GRANOS DE QUINUA AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, MIAMI, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA HUAL EXPORT

INFORME DE ORIGINALIDAD

24%

INDICE DE SIMILITUD

18%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

20%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

| | | |
|---|--|-----|
| 1 | Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante | 16% |
| 2 | www.processmaker.com Fuente de Internet | 1% |
| 3 | agronoticias2012.blogspot.com Fuente de Internet | 1% |
| 4 | repositorio.uap.edu.pe Fuente de Internet | 1% |
| 5 | www.nutricionencasa.com Fuente de Internet | 1% |
| 6 | docplayer.es Fuente de Internet | <1% |
| 7 | Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC Trabajo del estudiante | <1% |
| 8 | Submitted to Universidad Nacional Abierta y a Distancia, UNAD, UNAD | <1% |

9 wordwall.net Fuente de Internet <1 %

10 www.slideshare.net Fuente de Internet <1 %

11 sites.google.com Fuente de Internet <1 %

12 repositoriodigital.ucsc.cl Fuente de Internet <1 %

13 panama.justia.com Fuente de Internet <1 %

14 repository.eia.edu.co Fuente de Internet <1 %

15 www.intracen.org Fuente de Internet <1 %

16 repositorio.uwiener.edu.pe Fuente de Internet <1 %

17 cajonesflamencos.pro Fuente de Internet <1 %

18 lanic.utexas.edu Fuente de Internet <1 %

19 www.scribd.com Fuente de Internet <1 %

20 www.boe.es

Fuente de Internet

<1 %

21

www.coursehero.com

Fuente de Internet

<1 %

22

repositorio.unh.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

23

es.wikipedia.org

Fuente de Internet

<1 %

24

pdfcookie.com

Fuente de Internet

<1 %

25

repositorio.continental.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

26

www.chova.com

Fuente de Internet

<1 %

27

www.unavarra.es

Fuente de Internet

<1 %

28

transportesynegocios.wordpress.com

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Activo

DEDICATORIA

Todo mi esfuerzo y dedicación a este trabajo está dedicado a mis padres porque comparto con ellos mi felicidad y motivación por lograr mis objetivos.

AGRADECIMIENTO

Lograr terminar mis estudios y ser un buen profesional se lo agradezco a la universidad y a mis docentes por su gran aporte en formar excelentes profesionales.

INTRODUCCIÓN

El producto seleccionado para la exportación es un alimento muy requerido en la alimentación, todo se debe a su gran aporte nutricional y se puede consumir en diversas formas y su costo no es alto por eso está al alcance de todos, este producto es nativa de Sudamérica.

Las principales zonas de cultivo de quinua en el Perú son Puno que ocupa el 44% de la producción, también se cosecha en Apurímac 12,6%, así mismo en Arequipa con 9,4% también en Cusco logrando un 4,7% de esta forma se señala que el país ocupa el primer lugar como zona productora de quinua.

El Perú exporta la quinua principalmente a Estados Unidos, Canadá, Países Bajos y otros en menor porcentajes, en el primer semestre de este año se logró exportar 72 mil millones de dólares, estos indicadores demuestran que este producto es altamente exportable y que la quinua es un producto de alto consumo y muy rentable.

RESUMEN

En base a la estructura y el desarrollo del trabajo se pudo argumentar de manera objetiva el proyecto de exportación cumpliendo con los lineamientos y siguiendo los siguientes puntos: el flujograma de proceso de producción, los costos de fabricación, el detalle del mobiliario usado en almacenamiento, el proceso de rotulado, los criterios usados para la selección del empaque, los tiempos y costos del proceso de empaquetado, la ficha técnica de embalaje, el plano de estiba del pallet, los criterios de selección del contenedor, los agentes de aduanas, el análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país de destino, las perspectivas y tendencias actuales y su implicancia para los márgenes de comercialización exigencias de compra y competencia de productos por canal, la matriz de costos de exportación y la valuación económica financiera.

ABSTRACT

Based on the structure and development of the work, the export project could be objectively argued, complying with the guidelines and following the following points: the production process flowchart, manufacturing costs, the detail of the furniture used in storage, the labeling process, the criteria used for the selection of the packaging, the times and costs of the packaging process, the packaging technical sheet, the pallet stowage plan, the container selection criteria, the customs agents, the analysis of the road, port and airport infrastructure of the country of destination, the current perspectives and trends and their implications for marketing margins, purchase requirements and product competition by channel, the export cost matrix and the financial economic valuation.

ÍNDICE DE CONTENIDO

| | |
|---|-----------|
| Caratula | |
| Dedicatoria..... | ii |
| Agradecimiento..... | iii |
| Introducción..... | iv |
| Resumen..... | v |
| Abstract..... | vi |
| Índice de Contenido..... | vii |
| Índice de Tablas..... | x |
| Índice de Figuras..... | xi |
| 1. PRODUCTO A EXPORTAR..... | 1 |
| 1.1. Ficha técnica del producto..... | 2 |
| 1.2. Clasificación arancelaria del producto..... | 2 |
| 1.3. Flujo grama de proceso de productivos..... | 3 |
| 2. APROVISIONAMIENTO..... | 5 |
| 2.1. Proveedores potenciales..... | 5 |
| 2.2. Matriz de selección de proveedores..... | 6 |
| 2.3. Control de calidad..... | 7 |
| 2.4. Costo de fabricación y/o adquisición..... | 8 |
| 3. ALMACENAMIENTO..... | 9 |
| 3.1. Estrategia de almacenamiento..... | 9 |
| 3.2. Lay-out de almacén..... | 10 |
| 3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento..... | 11 |
| 3.4. Costo fijo de almacén..... | 14 |
| 4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO..... | 15 |
| 4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto..... | 15 |
| 4.2. Normas técnicas aplicable..... | 16 |
| 4.3. Proceso de rotulado..... | 17 |
| 4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado..... | 18 |
| 5. EMPAQUE..... | 19 |
| 5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado..... | 19 |
| 5.2. Criterios usados para la selección del empaque..... | 20 |
| 5.3. Proceso de empaque..... | 21 |
| 5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado..... | 22 |
| 6. EMBALAJE..... | 23 |
| 6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado..... | 23 |
| 6.2. Criterios usados para la selección de embalaje..... | 24 |
| 6.3. Proceso de embalaje..... | 25 |
| 6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje..... | 26 |
| 7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto)..... | 27 |
| 7.1. Ficha técnica del pallet..... | 27 |
| 7.2. Criterios usados para la selección del pallet..... | 28 |
| 7.3. Proceso de paletización..... | 29 |

| | | |
|------------|---|-----------|
| 7.4. | Plano de estiba del pallet..... | 30 |
| 7.5. | Tiempo y costos del proceso de paletizado..... | 30 |
| 8. | CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto)..... | 31 |
| 8.1. | Ficha técnica del contenedor..... | 31 |
| 8.2. | Criterios usados para la selección del contenedor..... | 32 |
| 8.3. | Proceso de contenedorización..... | 33 |
| 8.4. | Plano del contenedor..... | 34 |
| 8.5. | Tiempos y costos del proceso de contenedorización..... | 34 |
| 9. | TRANSPORTE..... | 35 |
| 9.1. | Proveedores del transporte interno..... | 35 |
| 9.2. | Costo de transporte interno (Inland Freight)..... | 36 |
| 9.3. | Proveedores de servicio de transporte internacional..... | 36 |
| 9.4. | Cotizaciones de flete marítimo y aéreo..... | 37 |
| 10. | SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL..... | 38 |
| 10.1. | Agentes de aduana..... | 38 |
| 10.2. | Costo de agenciamiento..... | 40 |
| 10.3. | Aseguradoras..... | 42 |
| 10.4. | Póliza de seguros (cobertura y costo)..... | 42 |
| 10.5. | Terminales de almacenamiento..... | 42 |
| 11. | INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO..... | 44 |
| 11.1. | Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana..... | 44 |
| 11.2. | Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino..... | 46 |
| 11.3. | Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc..... | 47 |
| 11.4. | Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino... | 48 |
| 12. | DISTRIBUCIÓN..... | 50 |
| 12.1. | Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor..... | 50 |
| 12.2. | Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)..... | 51 |
| 12.3. | Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto..... | 52 |
| 12.4. | Identificación y cuantificación de los márgenes de identificación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc..... | 52 |
| 12.5. | Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización..... | 52 |

| | |
|---|-----------|
| 12.6 Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal..... | 53 |
| 13 MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN..... | 54 |
| 14 VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA..... | 56 |
| 14.1 Costo de oportunidad de capital..... | 56 |
| 14.2 Valor actual neto..... | 57 |
| 14.3 Tasa interna de retorno..... | 58 |
| Conclusiones..... | 60 |
| Recomendaciones..... | 61 |
| Referencia Bibliográfica..... | 62 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | | |
|----------|---|----|
| Tabla 1 | Datos del producto a exportar..... | 2 |
| Tabla 2 | Datos de aranceles..... | 2 |
| Tabla 3 | Empresas productoras..... | 5 |
| Tabla 4 | Datos para la empresa proveedora..... | 6 |
| Tabla 5 | Gastos para el proceso de exportación..... | 8 |
| Tabla 6 | Información de bienes..... | 11 |
| Tabla 7 | Registros requeridos en el almacén..... | 14 |
| Tabla 8 | Datos del proceso de rotulado..... | 18 |
| Tabla 9 | Datos referenciales del empaque..... | 20 |
| Tabla 10 | Proceso de empacado..... | 21 |
| Tabla 11 | Información del proceso de empacado..... | 22 |
| Tabla 12 | Datos informáticos del embalaje..... | 24 |
| Tabla 13 | Proceso de embale..... | 25 |
| Tabla 14 | Información del proceso de embale..... | 26 |
| Tabla 15 | Características de los pallets..... | 27 |
| Tabla 16 | Proceso de paletizado..... | 29 |
| Tabla 17 | Información del proceso de pallet..... | 30 |
| Tabla 18 | Ficha técnica del contenedor..... | 31 |
| Tabla 19 | Proceso del contenedor de contenedor..... | 34 |
| Tabla 20 | Información del proceso..... | 37 |
| Tabla 21 | Empresas de servicio de transporte..... | 35 |
| Tabla 22 | Empresas de servicio de transporte..... | 36 |
| Tabla 23 | Gastos logísticos..... | 36 |
| Tabla 24 | Empresas de servicio de transporte internacional..... | 37 |
| Tabla 25 | Empresas de servicio de transporte internacional..... | 37 |
| Tabla 26 | Detalle de costo del buque..... | 37 |
| Tabla 27 | Agente de aduanas..... | 38 |
| Tabla 28 | Agente de aduanas..... | 39 |
| Tabla 29 | Cotizaciones para la exportación..... | 40 |
| Tabla 30 | Empresas de seguro..... | 42 |
| Tabla 31 | Póliza de seguro..... | 42 |
| Tabla 32 | Costo para la exportación..... | 54 |
| Tabla 33 | Datos de ingresos económicos..... | 57 |
| Tabla 34 | Información de gastos..... | 57 |
| Tabla 35 | Datos de ingresos económicos..... | 58 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | | |
|-----------|-------------------------------------|----|
| Figura 1 | Secuencia del producto..... | 3 |
| Figura 2 | Detalle estructural..... | 10 |
| Figura 3 | Diseño de etiquetado..... | 16 |
| Figura 4 | Flujograma de etiquetas..... | 17 |
| Figura 5 | Plano de estiba del contenedor..... | 30 |
| Figura 6 | Información del container..... | 34 |
| Figura 7 | Puerto Callao..... | 45 |
| Figura 8 | Aeropuerto Jorge Chavez..... | 45 |
| Figura 9 | Logo de empresa..... | 48 |
| Figura 10 | Logo de empresa..... | 49 |
| Figura 11 | Secuencia de mapeo..... | 51 |

CAPÍTULO I


PRODUCTO A EXPORTAR

La quinua es una planta andina que se originó en los alrededores del lago Titicaca de Perú y Bolivia. La quinua fue cultivada y utilizada por las civilizaciones prehispánicas y reemplazada por los cereales a la llegada de los españoles, a pesar de constituir un alimento básico de la población de ese entonces. Según la Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), el valor nutricional de la quinua es superior a la de otros granos y cereales como los frijoles, el arroz y el trigo. A la quinua se le reconocen no sólo sus propiedades nutritivas y dietéticas, sino también su diversidad genética y capacidad de adaptación a diferentes condiciones agro-ambientales, así como los beneficios culturales y socioeconómicos que tiene sobre el medio ambiente local. Las zonas de producción más importantes son Arequipa, Áncash, Huancavelica, Cajamarca y Junín.

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Datos del producto a exportar

| | |
|---|---|
| Quinoa Nombre científico: Chenopodium Quinoa |  |
| Alimento | Percible 10 meses de elaboración |
| Uso | Consumo de alimento |
| Descripción | Blanco Alto valor nutritivo Presentación en grano |
| Datos x 370 Calorías | Fibra 22% Grasa 5.88% Proteína 14.12% Calcio 6.7% Hiero 4.55% Vitamina C |
| Almacenamiento | Lugares acondicionados Temperatura máxima 21 C° |

Nota. www.siicex.gob.pe

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Partida arancelaria

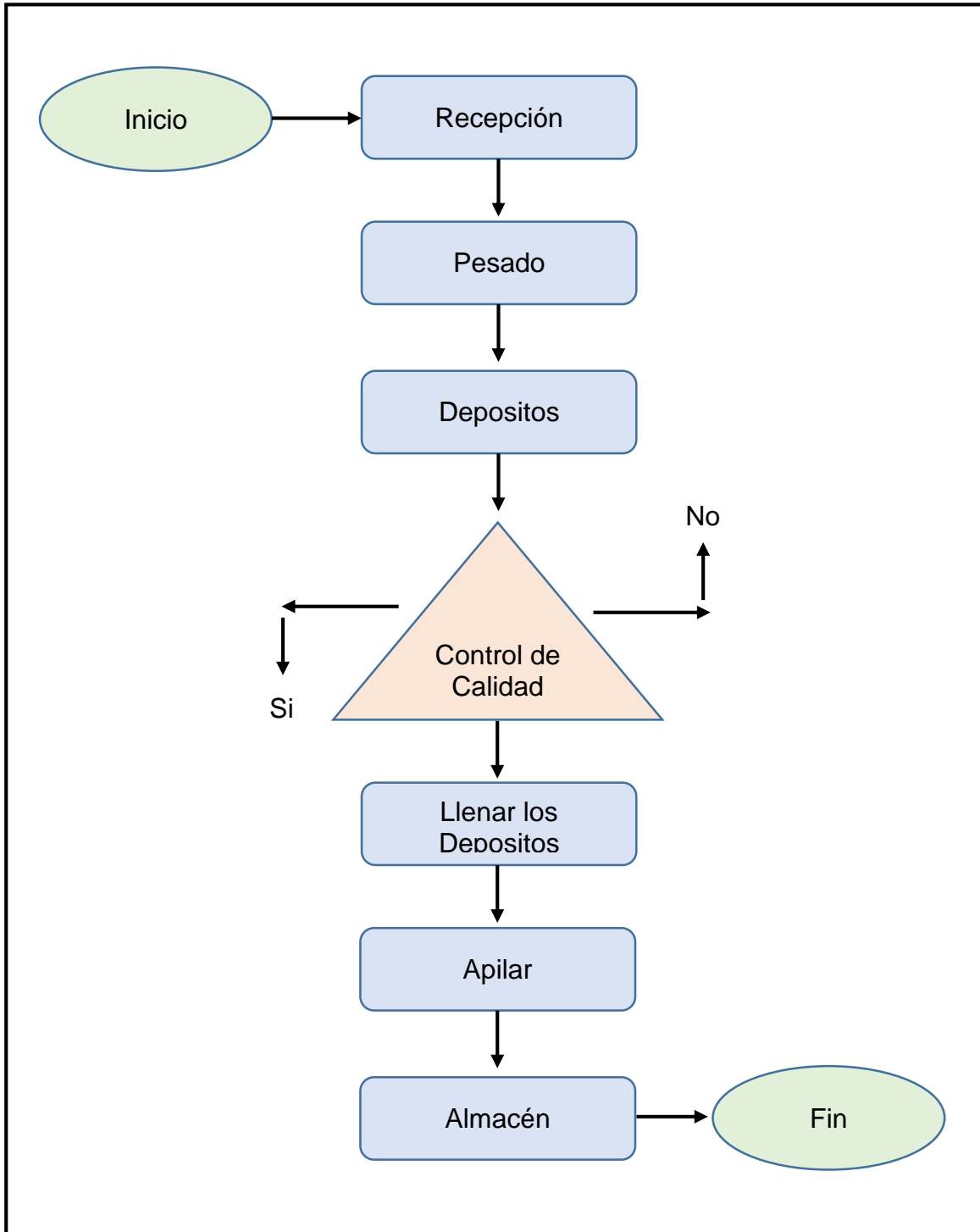
| Número | Datos |
|---------------|---|
| 1904.10.00.00 | Alimentos obtenidos con copos de cereales sin tostar o con mezcla de copos de cereales sin tostar o cereales inflados |

Nota. www.sunat.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Secuencia del producto



Nota. www.biodiversidadalimentaria.cl

Recepción:

La producción inicia con la recepción del insumo principal, los datos del proveedor son registrados en el control, para considerarlo en futuras exportaciones y en mayores cantidades.

Pesado:

Los granos de quinua son pesados para determinar la cantidad exacta que el productor está entregando y para ser contrastado con la cantidad pactada según el contrato de compra.

Depositos:

El producto es depositado en envases grandes para que no se contaminen con otros olores y para que no esté expuesto a derrames o contacto con el suelo.

Llenan los Depositos:

Después de los procesos previos de la quinua se procede a llenar los envases para poder manipularlos o trasladarlos y para que su movimiento sea seguro.

Apilan:

Los depósitos conteniendo el producto se ordenan y se clasifican de acuerdo al peso que tenga cada envase para trasladarlos.

Almacén:

El producto es llevado al almacén para su seguridad y conservación de acuerdo a los controles de temperatura y humedad.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

| Proveedores | Ubicación |
|---|--|
| Asociación Inter Andina de Productores Agrarios IMASUMAQ | Las empresas están ubicadas en Andahuaylas |
| Cooperativa Agroindustrial Machupicchu LTDA CAGMA | |
| Asociación Agro Ecológica Campo Verde San Martín de PAMPARQUE | |

Nota. Autoría propia

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Datos para la empresa proveedora

| Indicadores | IMASUMAQ | CAGMA | PAMPARQUE |
|-------------------|---------------|-------|-----------|
| | Ponderación % | | |
| Calidad | 10 | 9 | 9 |
| Certificaciones | 10 | 9 | 9 |
| Plazos de entrega | 10 | 9 | 9 |
| Precio | 10 | 10 | 9 |
| Formas de Pago | 10 | 10 | 9 |
| Garantía | 10 | 10 | 10 |
| Estabilidad | 10 | 10 | 10 |
| Proximidad | 10 | 10 | 10 |
| Transporte | 10 | 10 | 10 |
| Referencias | 10 | 10 | 10 |
| Puntuación | 100% | 97% | 95% |

Nota. Autoría propia

Para la selección del proveedor se consideraron indicadores de evaluación y un valor porcentual para medir sus resultados, las empresas seleccionadas son las más importantes en la producción de quinua, siendo la empresa con mayor puntaje la Asociación Inter Andina de Productores Agrarios IMASUMAQ, quien suministrara a la empresa HUAL Export para luego exportar el producto a los Estados Unidos.

2.3 Control de calidad:

Para Miranda, (2011). Para todo proceso de exportación se deben considerar los controles de calidad tanto al producto como materia prima como en todos los procesos productivos hasta que el producto esté listo para la exportación al mercado internacional.

Norma Técnica Peruana:

ISO 9001:

Se denomina Sistema de Gestión de Calidad está formado por un conjunto de políticas, procesos y procedimientos documentados:

- Establece las condiciones de entrega del producto y los materiales que se utilizan.
- Determina los servicios que se prestan en los procesos productivos y en la atención al cliente
- Se ejecutan diversas directrices relacionado con el SGC para obtener resultados óptimos.

HACCP:

Se refiere a la certificación orgánica, certificación ecológica y certificación convencional:

- Se señalan las etapas inherentes al procesamiento industrial de la materia prima o alimentos
- Se enfocan en la cadena productiva iniciando por la materia prima hasta que el producto esté dispuesto al consumo

Norma Fitosanitarias:

En base a lo que establece SENASA, (2022) es importante considerar las normas fitosanitarias en la infraestructura, en los insumos, en los equipos, en las maquinarias y en el personal responsable del control y supervisión del producto a exportar.

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 5

Gastos para el proceso de exportación

| INFORMACIÓN | | | |
|----------------------|-----------------|------------------------|----------------------|
| Detalle | Cantidad | Precio Unitario | Total |
| Quinoa | 4,800 kilos | 6.00 | 28,800.00 |
| Procesos | 4,800 kilos | 1.20 | 5,760.00 |
| Rotulado (Etiquetas) | 9,600 | 0.80 | 7,680.00 |
| Empacado (Bolsas) | 9,600 | 1.60 | 15,360.00 |
| Embalado | 600 | 10.00 | 6,000.00 |
| Paletizado | 10 | 140.00 | 1,400.00 |
| Costo | | | S/. 65,000.00 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

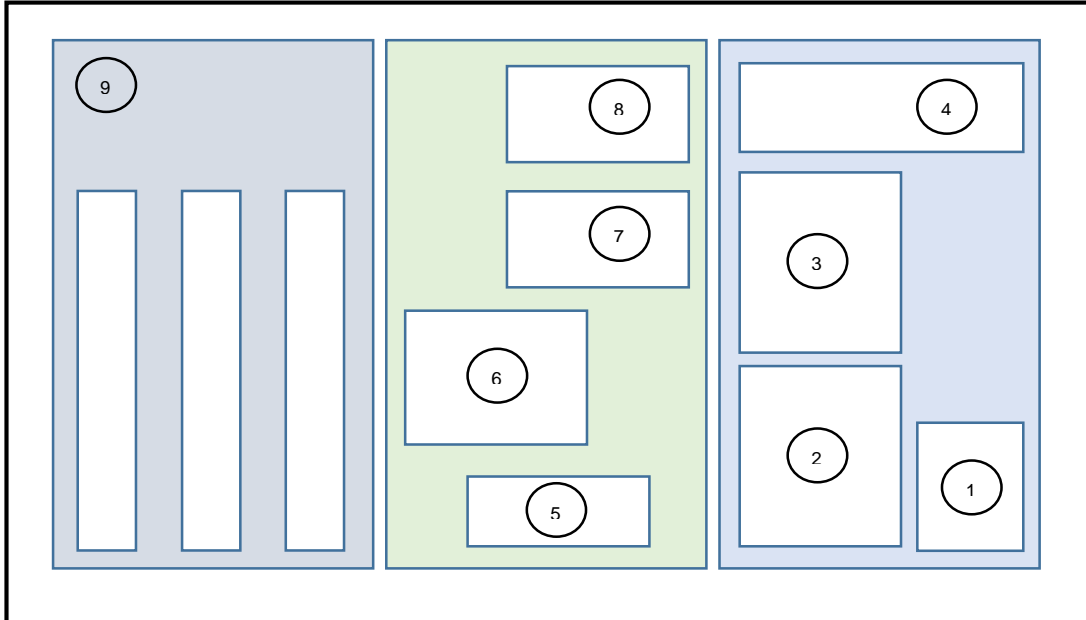
3.1 Estrategia de almacenamiento:

La empresa exportadora HUAL EXPORT contara con un almacén que estará acondicionado con los equipos y maquinarias necesarias y estará ubicado estratégicamente en la empresa, que está dividida en tres partes, la primera estará la parte administrativa, en la segunda será la parte donde se realizan los procesos productivos y en la tercera parte estará el almacén cumpliendo con todos los requerimientos establecidos para un proceso de exportación y bajo los controles e inspecciones de las entidades competentes, Es importante que el almacén cuente con las medidas de seguridad y las certificaciones de calidad y permisos respectivos. (www.logycon.mx)

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 2

Detalle estructural



Nota. Autoría propia

Estructura del almacén:

1. Recepción
2. Gerencia
3. Administración
4. Servicios
5. Recepción de productos
6. Pesado
7. Lavado
8. Paletizado
9. Almacén

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 6
Información de bienes

| Maquinarias | |
|------------------------------|--|
| Carrito Montacarga |  |
| Carretilla Hidráulica |  |
| Balanza Electrónica |  |
| Equipamientos | |
| Aire Acondicionado |  |

| | |
|---------------------------------------|--|
| <p>Góndola de Acero</p> |  |
| <p>Refrigerador Industrial</p> |  |
| <p>Mesa de Trabajo</p> |  |
| <p>Parihuelas</p> |  |
| <p>Señalización</p> |  |
| <p>Extintores</p> |  |

| | |
|--|--|
| <p>Luces de Emergencias</p> |  |
| <p>Implementos de Seguridad</p> | |
| <p>Lentes</p> |  |
| <p>Guantes</p> |  |
| <p>Fajas</p> |  |
| <p>Botas</p> |  |

Nota. Autoría propia

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 7

Registro requeridos en el almacén

| Descripción | Cantidad | P. Unitario S/. | Total S/. |
|---------------------------|-----------------|------------------------|----------------------|
| Carrito montacarga | 1 | 18,000.00 | 18,000.00 |
| Carretilla Hidráulica | 3 | 1,500.00 | 4,500.00 |
| Balanza Electrónica | 4 | 600.00 | 2,400.00 |
| Aire Acondicionado | 3 | 2,000.00 | 6,000.00 |
| Góndola de Acero | 3 | 3,500.00 | 10,500.00 |
| Refrigerador Industrial | 1 | 10,000.00 | 10,000.00 |
| Mesa de Trabajo | 2 | 800.00 | 1,600.00 |
| Parihuelas | 20 | 50.00 | 1,000.00 |
| Señalización de Seguridad | 20 | 10.00 | 200.00 |
| Extintores | 10 | 100.00 | 1,000.00 |
| Luces de Emergencias | 10 | 100.00 | 1,000.00 |
| Lentes | 10 | 15.00 | 150.00 |
| Guantes | 10 | 12.00 | 120.00 |
| Fajas | 10 | 10.00 | 100.00 |
| Botas | 10 | 20.00 | 200.00 |
| Uniforme | 10 | 50.00 | 500.00 |
| Escritorios | 6 | 400.00 | 2,400.00 |
| Sillas giratorias | 5 | 400.00 | 2,000.00 |
| Muebles de Espera | 2 | 600.00 | 1,200.00 |
| Computadoras | 4 | 1,500.00 | 3,000.00 |
| Impresoras | 4 | 400.00 | 1,600.00 |
| Costo Total | | | S/. 67,470.00 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y EQTIQUETADO TÉCNICO

4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

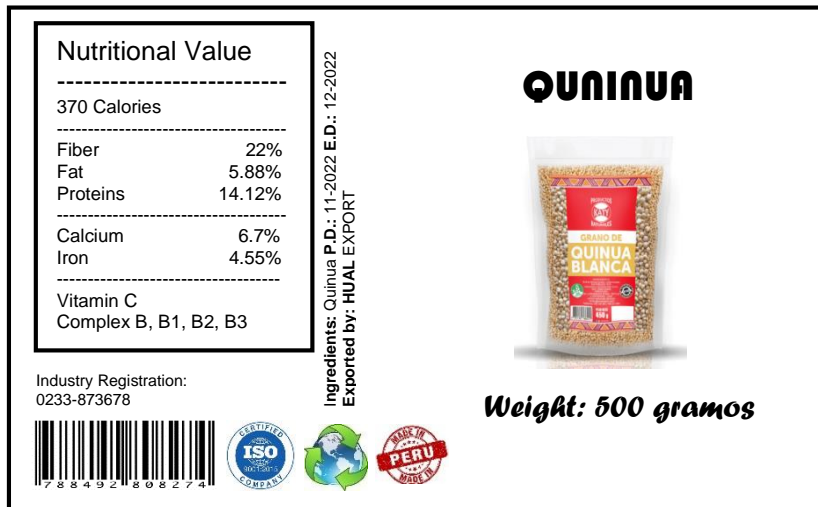
El rotulado de la carga es el elemento que ayuda para identificar los productos a exportar, facilitando su manejo y ubicación al ser monitoreados.

El rotulado complementa al acondicionamiento y embalaje, facilita la identificación de cada carga que el exportador envía, de manera que éste llegue al cliente en el país de destino, en condiciones óptimas.

- La información debe estar en ingles
- Debe tener datos nutricionales
- Colocar: ingredientes, colores aprobados, nombre descriptivo, debe ubicarse paralelo al producto y certificaciones de calidad.

Figura 3

Diseño de etiquetado



Nota. www.diariodelexportador.com

4.2 Normas técnicas aplicables:

Estas regulaciones son contempladas tanto en el país de origen (Perú – SENASA y DIGESA) y el país de destino (Estados Unidos - FDA), es muy importante estas normas para todo proceso de exportación y son supervisadas por los controles de aduanas como lo señala (Scotto, 2019).

Normas para el etiquetado para el país de destino: (www.fda.gov)

- La FDA (La Administración de Drogas y Alimentos de los Estados Unidos) regula aspectos como el formato del panel nutricional cuando los productos son para venta individual en EE-UU.
- La declaración de ingredientes, ubicación de textos, lenguajes, etc. pero aspectos mínimos también como tipo y tamaño de letra, entre otros.
- La Administración de Drogas y Alimentos de los Estados Unidos exige cambios en la etiqueta de información nutricional en función de información

científica actualizada, el diseño renovado de la etiqueta y la información actualizada le facilitarán la elección informada de alimentos que contribuyan a hábitos alimenticios saludables para toda la vida.

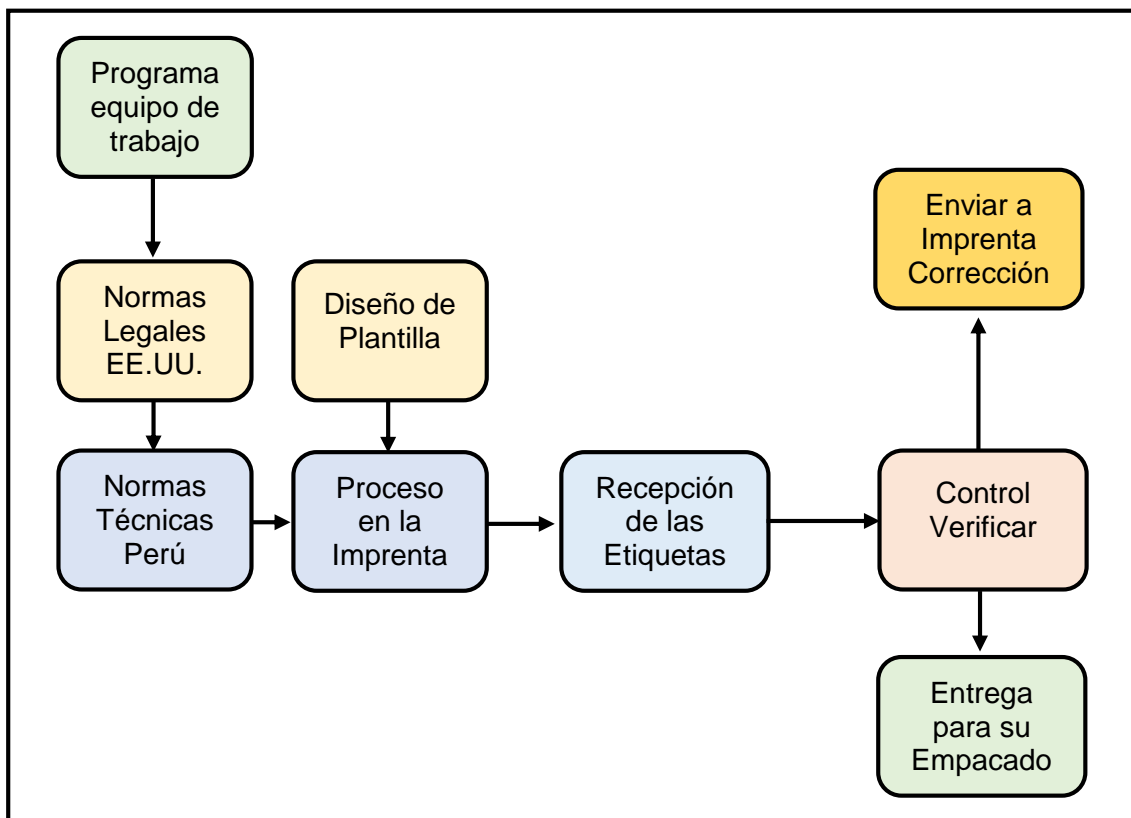
Normas aplicables en el país de origen: (www.aduanas.gob.pe)

La norma que lo estandariza es la ISO 780 y 7000: Instrucciones sobre manejo y advertencia (Símbolos pictóricos). La caja máster del producto contendrá información del adecuado manejo con pictogramas además información general de la mercancía para una fácil localización de esta.

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 4

Flujograma de etiquetas



Nota. www.idyca.com

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Tabla 8

Datos del proceso de rotulado

| Detalle | Etiquetas | Tiempos | Costos S/. |
|----------------|------------------|----------------|-------------------|
| Personal | | | |
| Rotular | 9,600 | | |
| Selección | | 8 horas | |
| Proceso | | 8 horas | |
| Total | | 2 días | 7,680.00 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

De acuerdo al producto que se va a exportar (quinua) se ha seleccionado las bolsas de plásticos, empaque que está normado para el comercio internacional, su finalidad es proteger al producto y que no se contamine por otros elementos que puedan alterar las propiedades del producto.

Las bolsas serán de 500 gramos y su material es de polipropileno y cuenta con la certificación ISO generando mayor confianza para los consumidores y además le da una presentación óptima en la visualización de las etiquetas para que el consumidor pueda informarse. (www.embalados.es)

Tabla 9*Datos referenciales del empaque*

| | |
|--|--|
| Bandejas con tapas |  |
| <p>Para proteger de manera adecuada el producto a exportar (quinua) se ha seleccionando las bolsas de plasticos.</p> | |
| Características Generales | <p>Es flexible Se ajusta a la cantidad exacta Brinda mayor protección</p> |
| Material | <p>Polipropileno</p> |
| Condiciones de Recepción | <p>El producto debe ser manejado y enviado en condiciones sanitarias</p> |
| Condiciones de Almacenamiento | <p>Almacenar en un lugar seco y fresco</p> |

Nota: www.envasados.es**5.2 Criterios usados para la selección del empaque:**

- Las bolsas son solido e incoloro que no afecta al producto ni en su sabor ni en sus propiedades.
- Son resistentes a manipulaciones fuertes y a sustancias químicas y térmicas.
- Por su material de elaboración son muy ligeros y tiene una gran rigidez en cuanto al peso.
- Las bolsas de plásticos pueden soportar temperaturas hasta 120° C y por su diseño son muy flexibles.

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 10

Proceso de empackado

| PROCESO DE EMPACADO | |
|---|--|
|  | <p>Proceso 1: Se selecciona el producto y pasa por controles de calidad</p> |
|  | <p>Proceso 2: Se establece la información para las etiquetas y se elaboran para su impresión</p> |
|  | <p>Paso 3: De acuerdo al producto a exportar se seleccionan como empaque las bolsas de plásticos</p> |
|  | <p>Paso 4: Se llenan los empaques con el producto este debe contener 500 gramos</p> |

Nota: Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empackado:

Tabla 11

Información del proceso de empackado

| Detalle | Bolsas | Tiempos | Costos S/. |
|----------------|---------------|-----------------|-------------------|
| Personal | | | |
| Empaques | 9,600 | | |
| Selección | | 8 horas | |
| Proceso | | 16 horas | |
| Total | | 24 Horas | 15,360.00 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

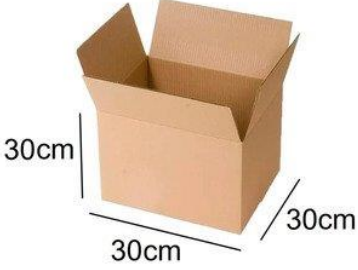
6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

El empaque es un aspecto de interés para los procesos productivos que están enmarcados en la exportación, la selección de los empaques dependerá en primera instancia el tipo de producto a exportar, la cantidad, y el país de destino donde llegara la mercancía.

Las cajas de cartón corrugado son muy práctico y flexible para la carga, además de brindar seguridad al empaque también lo hace para el producto, es importante considerar que las cajas de cartón protegen al producto de la humedad y es práctico para la carga. (www.coplasem.com)

Tabla 12

Datos informáticos del embalaje

| | |
|---|--|
| Cajas de cartón corrugado |  |
| En base a los criterios de selección se determinó utilizar para la exportación las cajas de cartón. | |
| Beneficios | Facilita la manipulación para la carga y descarga Es flexible y se adapta fácilmente a todo tipo de productos |
| Características Técnicas | |
| Medidas | Alto 30 cm., Ancho 30 cm., Largo 30 cm. |
| Peso | 8 Kilos |
| Resistencia vertical | 10 kilo |
| Resistencia horizontal | 10 kilo |

Nota: www.coplasem.com

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

Criterio 1: Por su material las cajas tienen un bajo costo por eso es muy factible para la exportación.

Criterio 2: Las cajas son validadas por los controles aduaneros en todos los países internacionales.

Criterio 3: Por su estructura permite cubrir los espacios en los almacenes como en los contenedores.

Criterio 4: Para proteger el medio ambiente las cajas son reciclables.

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 13

Proceso de embale

| PROCESO DE EMBALAJE | |
|---|--|
|  | La quinoa debe pasar por diversos procesos para que sea un producto de calidad |
|  | Diseñar una buena etiqueta con información importante y de acuerdo al idioma del país de destino |
|  | Luego de seleccionar las bolsas de plástico se procede al llenado con el producto |
|  | El producto empacado se depositan en las cajas de cartón |

Nota: Autoría propia

5.5 Tiempos y costos del proceso de embalado:

Tabla 14

Información del proceso de embalado

| Detalle | Cajas | Tiempos | Costos S/. |
|----------------|--------------|-----------------|-------------------|
| Personal | | | |
| Embalados | 600 | | |
| Selección | | 8 horas | |
| Proceso | | 8 horas | |
| Total | | 16 Horas | 6,000.00 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

Tabla 15

Características de los pallets

| INFORMACIÓN | |
|--------------------------|--|
| Pallets Americano |  |

Para el proceso de exportación se seleccionaron los pallets americanos

| CARACTERÍSTICAS | |
|------------------------|--------------|
| Largo | 1,200 mm. |
| Ancho | 1,000 mm. |
| Normativa | UNE-EN 13698 |
| Peso Mínimo | 30 kilos |
| Carga Máxima | 1,500 kilos |

Nota: www.logismarket.es

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Todo proceso comercial e internacional se utilizan los pallets con la finalidad de cargar las cajas con el producto que se exportara al país de destino en este caso a los Estados Unidos, los pallets permiten estabilidad a las cajas y estos deben estar seguros para su traslado que pueden ser por varios días, es importante que los controles de seguridad cuando se disponen en el contenedor sean eficientes para que durante el viaje no ocurran inconvenientes con los productos, es importante considerar los siguientes criterios para una buena apilación de la mercancía. (www.logismarket.es)

- Criterio 1: Permite que el proceso de carga y descarga de las cajas sea rápido y seguro.
- Criterio 2: Soporta gran volumen de peso pero deben utilizarse los zunchos para que las cajas estén bien aseguradas.
- Criterio 3: Se aminora los tiempos en los procesos de la carga.
- Criterio 4: Su costo es elevado pero facilita el proceso de exportación.

7.2 Proceso de paletización:

Tabla 16

Proceso del paletizado

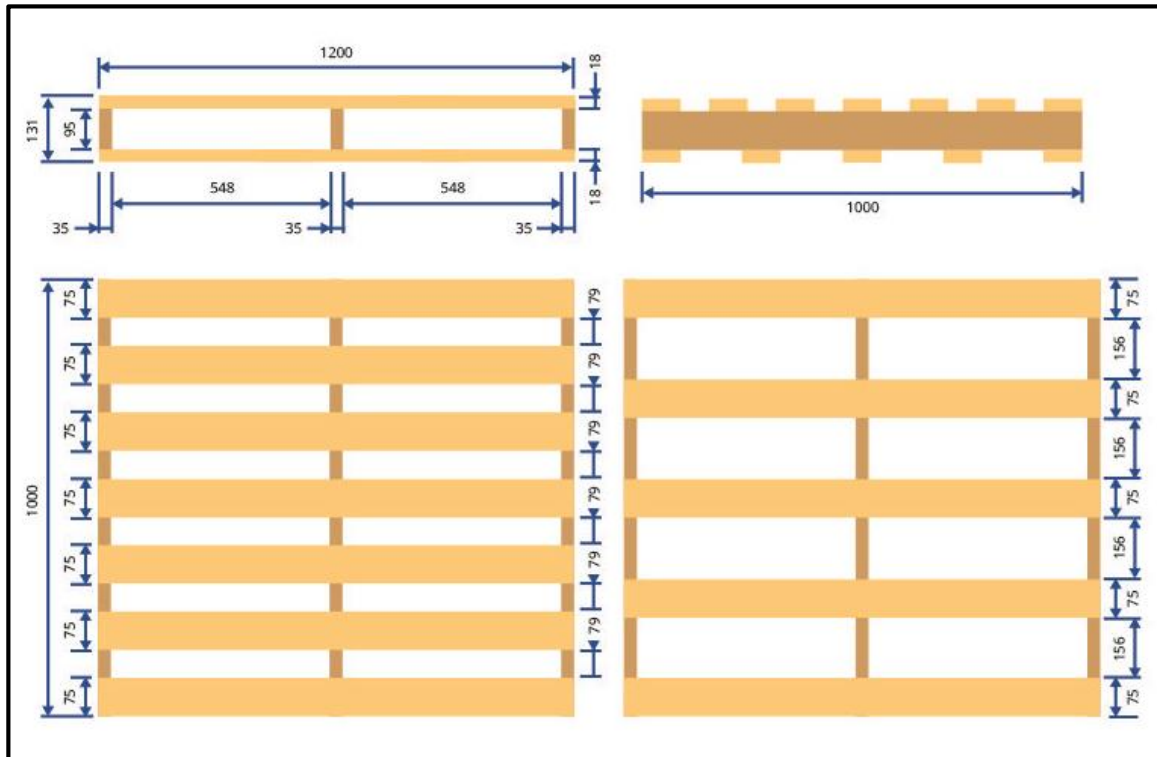
| INFORMACIÓN | |
|---|---|
|  | <p>Unificado los procesos de acopio del producto a exportar, el rotulado, el empaque, los embales se prosigue con la selección adecuada de los pallets, para soportar las cajas conteniendo los productos que serán transportados a los Estados Unidos.</p> |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |

Nota: Autoría propia

7.3 Plano de estiba del pallet:

Figura 5

Plano de estiba del contenedor



Nota. www.logismarket.es

7.4 Tiempo y costos del proceso de paletización:

Tabla 17

Información del proceso de pallet

| Detalle | Pallet | Tiempos | Costos S/. |
|--------------|--------|----------------|-----------------|
| Personal | | | |
| Pallet | 10 | | |
| Selección | | 4 horas | |
| Proceso | | 4 horas | |
| Total | | 8 Horas | 1,400.00 |

Nota. Autoría propia


CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 18

Ficha técnica del contenedor

| | |
|-----------------------|--|
| Contenedor 20´ |  |
|-----------------------|--|

Considerando los criterios de selección del producto, el empaque y embalaje se seleccionó el contenedor de 20 pies.

CARACTERÍSTICAS

| | | | |
|--------------------------|--------------|---------|------|
| Dimensión Externa | Largo | Ancho | Alto |
| | 20´ | 8´ | 8´ |
| Medidas Internas | Largo | Ancho | Alto |
| | 5.89 m. | 2,35 m. | 2,39 |
| Capacidad | 25,000 kilos | | |

Nota. www.icontainers.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

- Criterio 1:

Se debe conocer la infraestructura del contenedor para tener conocimiento y no afecte o altere el producto que se va a transportar.

- Criterio 2:

La máquina debe contar con los permisos, controles y certificaciones que avalen que está en operativo y que brinda la seguridad para los productos.

- Criterio 3:

Internamente las medidas de seguridad para los pallets deben estar en buenas condiciones.

- Criterio 4:

El contenedor debe contar con ventilación para que los productos se mantengan frescos y no se alteren por temperaturas altas.

- Criterio 5:

La empresa que brinde el servicio del contenedor debe reportar cuando llegue al país de destino.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 19

Proceso del contenedor

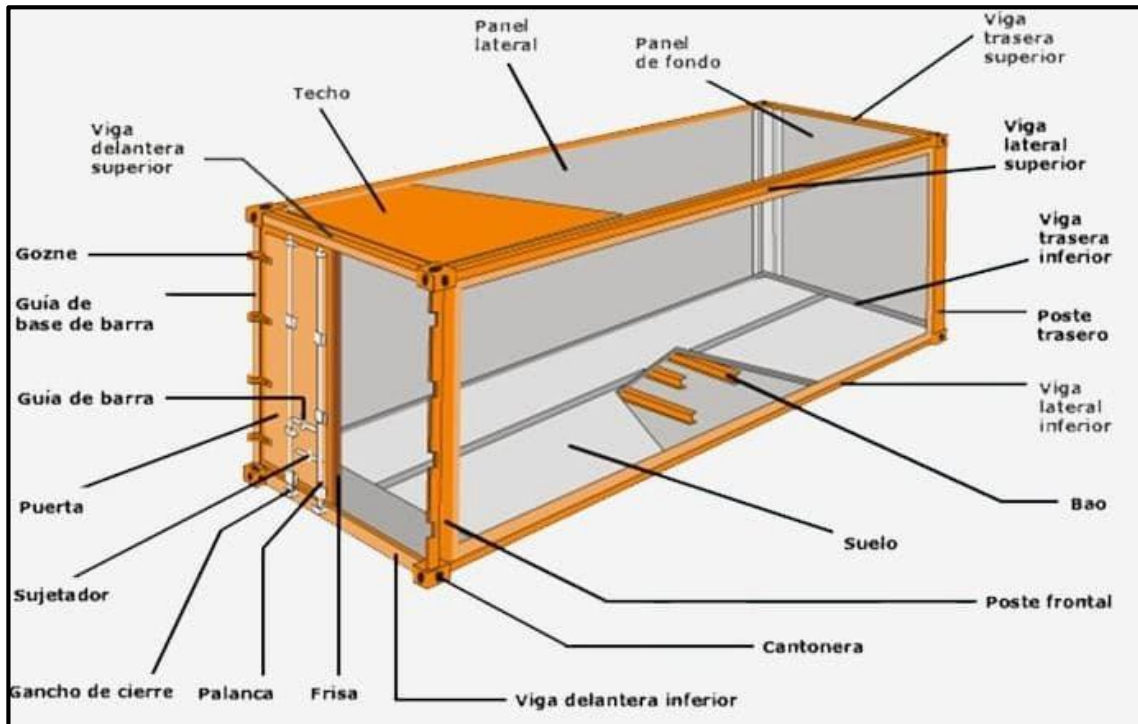
| INFORMACIÓN | |
|---|--|
|  | <p>La empresa exportadora debe considerar los criterios de selección, para que se escoja un contenedor que cuente con las mejores condiciones para que proteja y mantenga al producto hasta su desembarque al país de destino.</p> |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |

Nota: Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 6

Información del container



Nota. www.icontainers.com

8.5 Tiempo y costos del proceso del contenedor:

Tabla 20

Información del proceso de contenedor

| Detalle | Contenedor | Tiempos | Costos S/. |
|--------------|------------|----------------|-----------------|
| Personal | | | |
| Contenedor | 20´ | | |
| Proceso | | 1 horas | |
| Carga | | 2 horas | |
| Total | | 3 Horas | 2,700.00 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 21

Empresas de servicio de transporte

| TRANSERVI | |
|--------------|--------------------|
| RUC | 20602140491 |
| Departamento | Ilo |
| Dirección | Jirón Mollendo 193 |
| Teléfono | 51 953641042 |

La empresa cuenta con una red de transporte para la carga de mercancía con destino a la exportación, sus vehículos están acondicionados para conservar el producto.

Nota. www.traservi.com

Tabla 22*Empresas de servicio de transporte*

| FASTER SOLUTION | |
|---|----------------------------------|
| RUC | 20602765564 |
| Departamento | Arequipa |
| Dirección | Calle Jerusalén 124 Interior 3 A |
| Teléfono | *750776 |
| Sus unidades se adaptan a la capacidad de los productos y cuentan con sistemas de refrigeración para que los productos lleguen en buen estado hasta el puerto Callao. | |

Nota. www.fastersolution.com**9.2 Costo de transporte interno:****Tabla 23***Gastos logísticos*

| Empresa Transportes FASTER SOLUTION | | | |
|--|-------------------|---------------------------|---------------|
| Ruta | Trayecto | Precio | Tiempo |
| Andahuaylas Callao | 434 Kilómetros | S/. 2,520.00 \$ 600.00 | 16 h. |

Nota. Autoría propia**9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:**

Para el proceso final en la exportación referido al país de origen es la selección del transporte marítimo, que sea una empresa que cumpla con los estándares de calidad y lo principal que durante el proceso de transporte la carga que se dispone en los contenedores pueda proteger los productos hasta que llegue al país de destino.

Tabla 24*Empresas de servicio de transporte internacional*

| AYMAR CARGO | |
|--|--------------------------------|
| RUC | 20451761189 |
| Departamento | Callao - Lima |
| Dirección | Mz. C Lt. 14 Urb. Los Jazmines |
| Teléfono | 51 5745168 |
| Empresa que garantiza la seguridad de la mercadería hasta su destino, en el proceso de traslado el personal está capacitado para la supervisión de los contenedores mediante sistemas digitales. | |

Nota. www.aymarcargo.com**Tabla 25***Empresas de servicio de transporte internacional*

| COSMOS AGENCIA | |
|--|-------------------------|
| RUC | 20100010136 |
| Departamento | Callao - Lima |
| Dirección | Jr. Mariscal Miller 450 |
| Teléfono | 511 7144444 |
| La empresa cuenta con embarcaciones que se conectan con más de 165 país internacionales dispuestos para la exportación de productos que son altamente requeridos por los consumidores. | |

Nota. www.cosmosagencia.com**9.4 Cotización de flete marítimo:****Tabla 26***Detalle de costo por buque*

| Ruta | Costo \$ | Precio S/. | Tiempo |
|----------------|-----------------|-------------------|---------------|
| Callao – Miami | 1,470 | 6,174.00 | 19 días |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Tabla 27

Agente de aduanas

| | |
|-----------|--|
| Empresa |  |
| Dirección | Calle Ricardo Palma Nro. 212 |
| Teléfono | (01) 695-0891 |

Es una empresa especializada como agente, su servicio consiste en facilitar los procesos de exportación e importación, además de asesorar en aspectos legales.

Nota. www.transmeridian.com

Tabla 28

Grupo Aduan

| | |
|------------------|--|
| Empresa |  |
| Dirección | Jr. Flora Tristán N°310 |
| Teléfono | +51 981 407 109 |

Cuenta con un equipo de profesionales y especialistas en el agenciamiento aduanero, además cuenta con sucursales en más de 180 país potenciales que exportan e importan productos que tienen alta demanda

Nota. www.grupoaduan.com

10.2 Costo de agenciamiento:

Tabla 29

Proforma para la exportación



| | | |
|---------------------------------------|---------------------------------|--------------------|
| CALLAO, [REDACTED] 2022 | Señores: | [REDACTED] |
| PROFORMA [REDACTED] | RUC: | [REDACTED] |
| Despacho N° [REDACTED] | Teléfono: | [REDACTED] |
| Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL COMERCIO | Fax: | [REDACTED] |
| Aduana: MARITIMA CALLAO | Contenido: | [REDACTED] |
| Nave / Avión: | Destino: ESTADOS UNIDOS - MIAMI | |
| Tipo de cambio: 4.20 | Fecha de Llegada: | |
| Peso bruto: 0.00 | Flete US\$ 1,470.00 | Seguro US\$ 400.00 |
| Valor CIF 171,804.86 | | |
| FOB 175,240.96 | | |
| Valido: 15-12-2022 | | |

Carga de productos

Observaciones:

| | |
|----------|-----------|
| Partida: | |
| IGV | 27,488.78 |
| IPM | 3,436.10 |

| | |
|---------------------|---------------------|
| Total Aduana | S/ 30,924.88 |
|---------------------|---------------------|

| | |
|------------------------|--------|
| Gastos | |
| Gastos operativo | 273.00 |
| Documentos de aduanas | 105.00 |
| Gastos administrativos | 399.00 |
| Transporte | 378.00 |
| Almacenaje | 924.00 |

| | | |
|-----------|---------------------|----------------------|
| Proforma: | TOTAL GASTOS | S/ 2,079.00 |
| | COMISIÓN | 820.00 |
| | IGV 18% | 525.42 |
| | TOTAL | S/ 3,424.42 |
| | TOTAL FOB | S/ 175,240.96 |

SON: CIENTO SETENTA Y CINCO MIL DOSCIENTOS CUARENTA Y 96/100 SOLES

Av. Bertello Balatti Mz. "C" Lt. 14 Urb. Los Jazmines – Callao Provincia Constitucional del Callao

Teléfono: 01 574-2614

E-mail: contacto@logisticainternacionaladuanera.com

Web: www.logisticainternacionaladuanera.com

Callao, [REDACTED] de 2022

Señores:

RUC: [REDACTED]

Atentamente;

Presente.-

Por medio de la presente tenemos el agrado de saludarlos y a la vez presentarles nuestra propuesta para vuestro (s) embarque (s), según información proporcionada:

Datos del embarque:

| | | | |
|------------|--------------------------|--------------------|-----------------------|
| Origen | : CALLAO - PERÚ | Tipo de Envío | : Directo |
| Destino | : MIAMI – ESTADOS UNIDOS | Línea Marítima | : |
| Producto | : CARGA GENERAL | Frecuencia | : Semanal |
| Piezas | : | Tiempo de Transito | : 19 días aproximados |
| Peso Bruto | : | Ruta | : |

| CONCEPTO | MONEDA | PRECIO UNITARIO | UNIDAD | USD |
|------------------------------|--------|--------------------|--------|---------------|
| OCEAN FREIGHT | | | | |
| GASTOS DE ORIGEN | USD | Incluye IGV 130.00 | BL/AWB | 130.00 |
| TOTAL GASTOS EXTERIOR | | | | 130.00 |

| CONCEPTO | MONEDA | PRECIO UNITARIO | UNIDAD | USD |
|-----------------------------|--------|-----------------|--------------|---------------|
| DESCARGA | USD | 45.00 | BL/AWB + IGV | 53.10 |
| HANDLING | USD | 65.00 | BL/AWB + IGV | 76.70 |
| VISTO BUENO | USD | 100.00 | BL/AWB + IGV | 118.00 |
| TRANSMISIÓN | USD | 30.00 | BL/AWB + IGV | 35.40 |
| TOTAL GASTOS LOCALES | | | | 283.20 |

| | | | | |
|----------------------|--|--|--|---------------|
| TOTAL GENERAL | | | | 413.20 |
|----------------------|--|--|--|---------------|

Observaciones:

Valido al 15/12/2022

AYMAR Cargo Logistic SAC
Mz. C Lt. 14 Urb. Los Jazmines Callao – Perú
Telefono: 01 – 5745168 contacto@aymarcargo.com

10.3 Aseguradoras:

Tabla 30

Empresas Aseguradoras

| DETALLE | S/. | \$ |
|----------------|------------|-----------|
| MAPFRE | 2,100.00 | 500.00 |
| SEPYMEX | 2,016.00 | 480.00 |
| SKHOLL | 1,680.00 | 400.00 |

Nota. Autoría Propia

10.4 Póliza de Seguro:

Tabla 31

Póliza de la empresa

| Empresa SKHOL | | |
|----------------------|------------|-----------|
| Detalle | S/. | \$ |
| SKHOLL | 4,200.00 | 1,000 |

info@skhol.com

Nota. Autoría Propia

10.5 Depósitos temporales:

AIR & SEA LOGISTICS:

Sus almacenes están acondicionados con la mejor tecnología contra riesgos, sus depósitos cuentan con una Infraestructura que permite que las mercancías se conserven, cuenta con una aérea de 10,000 m² y con maquinarias y equipos para la carga y descarga. (www.grupoasl.com.pe)

CONTRANS:

Su gran tamaño coloca a esta empresa logística como la más importante del país, son 200,000 m² que están dispuestos para almacenar temporalmente los productos de las empresas exportadoras, lo que más se destaca es su personal que están capacitados para las operaciones en los almacenes durante las 24 horas bajo supervisión. (www.contrans.com.pe)

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Puertos:

En los puertos se realizan operaciones de embarque y desembarque de mercaderías que salen de Perú o que ingresan al país, en el puerto Callao cuenta con servicios adicionales como depósitos temporales y agentes aduaneros que permiten apoyar a las empresas en sus trámites de exportación o importación, el Perú cuenta con puertos en Piura, La Libertad, Chimbote, Pisco, Matarani, Ilo y definitivamente el de mayor capacidad es el puerto del Callao, que en el año 2020 se exportó alrededor de 2 millones de toneladas de productos.

Figura 7

Puerto Callao



Nota. www.mincetur.gob.pe

Aeropuertos:

El sistema aéreo en el Perú no es muy utilizado para la carga de productos por su alto costo de transporte, se cuenta con terminales aéreas en Cusco, Chiclayo, Pisco y Lima, son los que están disponibles para exportar, el de mayor capacidad es el Jorge Chavez.

Figura 8

Aeropuerto Jorge Chavez



Nota. www.mincetur.gob.pe

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

Estados Unidos es un país altamente desarrollado y dispone de la tecnología para hacerlo, por ello cuenta con un sistema vial muy bien estructurado y seguro, sus autopistas son de seis carriles y dos son exclusivos para el transporte de carga pesada, y están conectadas con todos los estados por ello las empresas de transporte interno cumplen con sus tiempos de recorridos, anualmente se invierte alrededor de 10 mil millones de dólares para su mantenimiento.

La información sobre los puertos se señala más de 300 y están equipados para el proceso de las importaciones y en el 2021 fue mayor a los 2 mil millones de dólares, todos los puertos son supervisados y controlados para no tener imprevistos que puedan limitar en las embarcaciones con los productos, todos cuentan con servicios de almacenes y están conectados con terminales terrestres para el traslado inmediato de las mercancías.

Los aeropuertos están disponibles para el transporte de pasajeros y para el comercio internacional, se cuenta con 15,000 terminales aéreas con buena infraestructura, seguridad y personal capacitado para las operaciones logísticas, los aeropuertos cuentan conexiones con 300 empresas aéreas, y tiene conexión con empresas de carga terrestre y con el sistema de ferrocarriles para el transporte de los productos que llegan de distintos puntos del mundo, el país de Norteamérica es el que mayor exportación realiza. (www.wto.org)

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

Principales puertos:

- Nueva York y Nueva Jersey
- San Francisco
- Long Beach
- Los Ángeles
- Miami

Principales aeropuertos:

- Hartsfield – Jackson
- Los Ángeles
- O’Hare
- Dallas
- Miami

Restricciones:

De acuerdo con las normas de aduana en Estados Unidos está prohibido exportar carne, huevos, leche, aves de corral, y sus productos, además de productos elaborados con estos materiales, tal como sopas secas o consomé.

Sanciones:

De saber las restricciones y aun así se exporta lo ya mencionado, las sanciones son las siguientes: Negación de preferencias comerciales, aranceles punitivos en productos específicos, embargo comercial parcial y embargo comercial total.

11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino:

WATSON LAND COMPANY:

Es una empresa que cubre los estados de EE.UU., cuenta con una flota de vehículos disponibles para transportar cargas de mercancías y que se adaptan a temperaturas altas y bajas según el producto que se va a trasladar, cuenta con un sistema de seguridad para fidelizar a los clientes.

Figura 9

Logo de la empresa



Nota: www.watson.net

TWILL BY MAERSK:

Una de las principales empresas de transporte terrestre en Estados Unidos, cuenta con más de 300 empresas de transporte multimodal, es decir que son de última tecnología y de acuerdo a los productos se adaptan para su conservación hasta que llegue al punto de destino.

Figura 10

Logo de la empresa



Nota. www.twill.net

CAPÍTULO XII

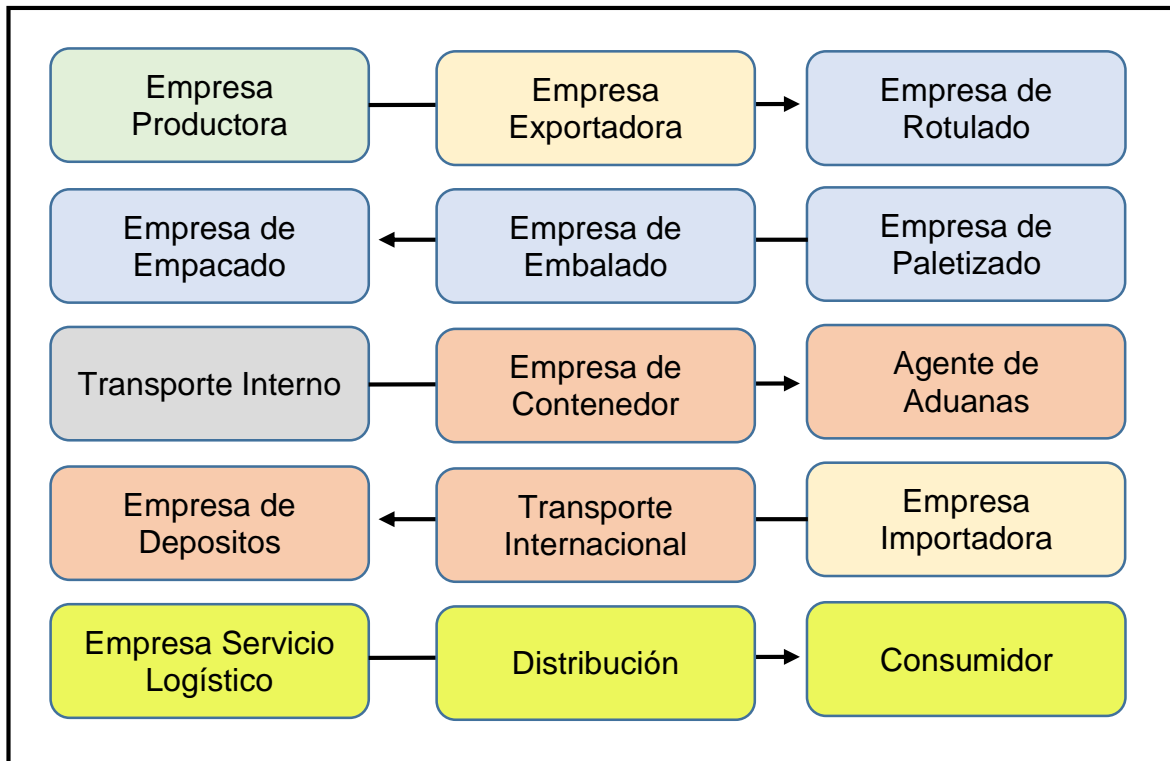
DISTRIBUCIÓN

12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

El mapeo de procesos de negocios es la base de todas las operaciones de negocios centrales, de los productos que se destina a exportar. Cuanto más entienda cómo funcionan los procesos y el potencial que tienen para transformar su negocio, mejor será el proceso organizativo y operativo de su empresa. Ser capaz de diseñar claramente sus procesos de negocio le ayuda a entender cómo funciona su proceso de negocio. El mapeo de procesos le ayuda a aprender lo que necesita mejorar, junto con sus puntos fuertes. Conocerlas le ayudará a gestionar su negocio con una visión internacional de manera más efectiva para avanzar. (www.ciospain.es)

Figura 11

Secuencia de mapeo



Nota. www.ciospain.es

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

Para complementar el proceso de exportación las empresas deben identificar los canales de distribución que les sea de mayor competencia para sus procesos comerciales, el canal directo es el que se fundamenta entre la empresa importadora y la exportadora, el canal indirecto busca la participación de terceros en el proceso exportador hablamos de agentes, empresas mayoristas, consultores comerciales y empresas detallistas.

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

La empresa HUAL EXPORT dedicada a la comercialización de quinua y analizado los factores comerciales es conveniente utilizar el canal directo, esto quiere decir que las exigencias, el tipo de contrato, los costos generados, las especificaciones técnicas y otras características técnicas solo participan la empresa del país de destino y la empresa importadora en Estados Unidos, del estado de Miami. (www.vendus.es)

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

La secuencia del comercio internacional está dentro de un proceso legal y comercial con la importación del producto (Quinua) y esta refrendado por el CIF donde se señalan los costos, el pago por el seguro y los derechos de flete para el traslado internacional marítimo, en tal contrato se establece un reembolso de 50% enviando el embargamiento de la mercancía y la cancelación cuando la carga este en el país de destino y entregado a la empresa importadora, el volumen es de 4,800 toneladas de (Quinua, transportado en un contenedor de 420´ con destino al estado de Miami – Estados Unidos.

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

La finalidad de la empresa HUAL EXPORT es lograr un desarrollo sostenible, posicionarse en el mercado internacional y cubriendo diversos países potenciales para exportar productos de calidad, la empresa podrá mantener una lista de los productos que se cultivan en el país y son muy requeridos, se espera asociarse con intermediarios que faciliten los procesos comerciales y aumente la rentabilidad de la empresa.

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

La innovación en diversos factores relacionados con el comercio internacional obliga a las empresas a mejorar su producción, la planificación de estrategias, en la organización de sus recursos, en la utilización de la tecnología, y en asumir los cambios que proporciona la globalización. Estos aspectos influyen para que las empresas sean competitivas ofreciendo un servicio y productos de calidad, cumplir con las exigencias técnicas y legales para que la exportación tenga procesos óptimos y saber utilizar los beneficios que aportan los canales directos e indirectos.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 32

Costo para la exportación

| DESCRIPCIÓN | TOTAL S/. | TOTAL \$ |
|---------------------------|-----------|----------|
| Flete internacional | 6,174.00 | 1,470.00 |
| Seguro marítimo | 1,680.00 | 400.00 |
| Certificado fitosanitario | 46.20 | 11.00 |
| Certificado de calidad | 2,045.40 | 487.00 |
| Certificado sanitario | 29.40 | 7.00 |
| Contenedor | 2,200.00 | 523.81 |
| Gastos operativos | 273.00 | 65.00 |

| | | |
|------------------------|----------------------|--------------------|
| Documentos de aduanas | 105.00 | 25.00 |
| Gastos administrativos | 399.00 | 95.00 |
| Transporte | 378.00 | 90.00 |
| Almacenaje | 924.00 | 220.00 |
| Comisión de aduna | 820.00 | 200.00 |
| IGV 18% | 525.42 | 125.10 |
| Gastos de origen | 546.00 | 130.00 |
| Descarga | 223.02 | 53.10 |
| Handling | 322.14 | 76.70 |
| Visto bueno | 495.60 | 118.00 |
| Transmisión | 148.68 | 35.40 |
| Total Costo | S/. 17,334.86 | \$ 4,132.11 |

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALAUCIÓN ECONÓMICA FINANACIERA

14.1 Costos de Oportunidad de Capital:

Este apartado señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión y la rentabilidad sería mayor, que la exportación de (QUINUA); pero es un riesgo optar por una exportación el que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, es lo contrario de la exportación de (QUINUA) donde se tiene mucho conocimiento de productores, procesos productivos, empresas tercerizadas para etiquetas, empacado, embalado, paletizado, transporte interno, agentes de aduanas, servicios logísticos y mercados internacionales. (www.volca.com)

14.2 Valor Actual Neto:

Tabla 33

Datos de ingresos económicos

| Año | Ingresos S/. |
|------------|---------------------|
| 0 | 300,000.00 |
| 1 | 450,000.00 |
| 2 | 900,000.00 |
| 3 | 1'350,000.00 |
| 4 | 1'620,000.00 |
| 5 | 1'944,000.00 |

Tabla 34

Información de gastos

| Año | Egresos S/. |
|----------------------------|--------------------|
| Producto | 28,800.00 |
| Proceso Productivo | 5,760.00 |
| Rotulado | 7,680.00 |
| Empaques | 15,360.00 |
| Embalado | 6,000.00 |
| Paletizado | 1,400.00 |
| Gastos Proceso Exportación | 17,334.86 |
| Costo Fijo Almacén | 67,470.00 |
| Costo Fijo Empresa | 12,000.00 |
| Gastos de Personal | 10,000.00 |
| Total | 171,804.86 |

$$\text{VAN} = -i + \frac{\text{Año 1} + \text{Año 2} + \text{Año 3} + \text{Año 4} + \text{Año 5}}{(1+\text{TIR})^1 (1+\text{TIR})^2 (1+\text{TIR})^3 (1+\text{TIR})^4 (1+\text{TIR})^5}$$

Nota: TIR = 0.90

$$-300,000.00 + 450,000.00 + 900,000.00 + 1'350,000.00 + 1'620,000.00 + 1'944,000.00$$

$$\frac{\quad}{1.90 \quad 3.61 \quad 6.86 \quad 13.03 \quad 24.76}$$

$$-300,000.00 + 236,842.11 + 249,307.48 + 196,821.69 + 124,308.44 + 78,510.59$$

$$\text{VAN} = 585,790.31$$

14.3 Tasa Interna de Retorno:

Tabla 35

Datos de ingresos económicos

| Año | Ingresos S/. |
|-----|--------------|
| 0 | 300,000.00 |
| 1 | 450,000.00 |
| 2 | 900,000.00 |
| 3 | 1'350,000.00 |
| 4 | 1'620,000.00 |
| 5 | 1'944,000.00 |

$$\text{TIR} = -i + \frac{\text{Año 1} + \text{Año 2} + \text{Año 3} + \text{Año 4} + \text{Año 5}}{(1+\text{TIR})^1 (1+\text{TIR})^2 (1+\text{TIR})^3 (1+\text{TIR})^4 (1+\text{TIR})^5}$$

$$\frac{\quad}{(1+\text{TIR})^1 (1+\text{TIR})^2 (1+\text{TIR})^3 (1+\text{TIR})^4 (1+\text{TIR})^5}$$

Nota: TIR = 2.14 / 2.15

$$-300,000.00 + 450,000.00 + 900,000.00 + 1'350,000.00 + 1'620,000.00 + 1'944,000.00$$

$$\frac{\quad}{3.14 \quad 9.86 \quad 30.96 \quad 97.21 \quad 305,24}$$

$$-300,000.00 + 143,312.10 + 91,281.59 + 43,605.86 + 16,664.66 + 6,368.66$$

$$= 1,232.87$$

$$\frac{-300,000.00 + 450,000.00 + 900,000.00 + 1'350,000.00 + 1'620,000.00 + 1'944,000.00}{3.15 \quad 9.92 \quad 31.26 \quad 98.46 \quad 310.14}$$

$$-300,000.00 + 142,857.14 + 90,702.95 + 43,191.88 + 16,454.05 + 6,268.21$$

$$= -525.77$$

$$\text{TIR} = a + \frac{m}{m - n} \times (b - a)$$

$$\text{TIR} = 2.14 + \frac{1,232.87}{1,232.87 - 525.77} \times (2.15 - 2.14)$$

$$\text{TIR} = 2.15\%$$

CONCLUSIONES

1. De la información expuesta en el trabajo se evidencia que el proceso de exportación es muy rentable pero se tienen que cumplir con los procesos productivos, con las normas técnicas y los requisitos legales para que los controles de aduanas no limiten tu exportación.
2. No es necesario contar con equipos, maquinarias y personal para el proceso de etiquetas, los empaques, los embales, los pallets y el contenedor, porque hay en el mercado empresas que ofrecen tales servicios y con ello se puede minimizar costos en la adquisición de bienes.
3. Se pudo obtener información sobre los aspectos legales para exportar y para ello se recurrió a la información que ofrece la SUNAT para obtener los requisitos para un proceso de exportación y saber los tributos y aranceles que se tienen que asumir si se busca exportar.
4. Se identificó empresas que prestan sus servicios para el proceso de embarque y desembarque de mercaderías, conocer agentes de aduanas, tener una lista de empresas internacionales que prestan los servicios de transporte marítimo y los que prestan seguros para la carga.

RECOMENDACIONES

1. Investigar diversos productos que se puedan exportar y hacer una investigación de mercados a nivel internacional para saber qué países son viables para exportar productos de alta demanda.
2. Conocer que países tienen tratados de libre comercio con el Perú pues resultaría una gran ventaja económica para la rentabilidad financiero de la empresa, serian esos países de mayor interés para exportar.
3. Seguir cursos de capacitación en exportaciones e importaciones como en comercio internacional, para evitar costos en contratar los servicios de agentes aduaneros.
4. A nivel internacional buscar intermediarios como agentes, mayoristas, consultores y minoristas que viabilicen y diversifiquen la exportación de nuevos productos a nuevos mercados.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ficha técnica del producto, (2022). *SIICEX*

<https://www.siices.gob.pe>

Partida arancelaria, (2022). *SUNAT*

<https://www.sunat.gob.pe>

Secuencia del producto, (2022). *Biodiversidad alimentaria*

<https://www.biodiversidadalimentaria.cl>

Miranda, F. (2011). *Introducción a la gestión de la calidad*. Editorial DELTA

Normas fitosanitarias, (2022). *SENASA*

<https://www.senasa.com>

Estrategias de almacenamiento, (2022). *Logycon*

<https://logicon.mx>

Modelos de etiquetas, (2022). *Diario del exportador*

<https://www.diariodelexportador.com>

Normas para el etiquetado, (2022). *FDA*

<https://www.fda.gov>

Normas aplicables en el país de origen. (2022). *Aduanas Perú*

<https://www.aduanas.gob.pe>

Flujograma de etiquetas, (2022). *Idyca*

<https://www.idyca.com>

Ficha técnica de empaque, (2022). *Envasados*

<https://www.envasados.com>

Ficha técnica de embalaje, (2022). *Coplasem*

<https://www.coplasem.com>

Ficha técnica de pallet, (2022). *Logis market*

<https://www.logismarket.es>

Ficha técnica de contenedor, (2022). *Icontainers*

<https://www.icontainers.com>

Empresa de servicio de transporte, (2022). *Transervi*

<https://www.traservi.com>

Empresa de servicio de transporte, (2022). *Faster Solution*

<https://www.fastersolution.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Aymar Cargo*

<https://www.aymarcargo.com>

Empresa de servicio de transporte internacional, (2022). *Cosmos Agencia*

<https://www.cosmosagencia.com>

Agente de aduanas, (2022). *Transmeridian*

<https://www.transmeridian.com>

Agente de aduanas, (2022). *Grupo Aduan*

<https://www.grupoaduan.com>

Depositos temporales, (2022). *Air & Sea Logistics*

<https://www.grupoasl.com.pe>

Depositos temporales, (2022). *Contrans*

<https://www.contrans.com.pe>

Puerto en el Perú, (2022). *Mincetur*

<https://www.mincetur.gob.pe>

Aéreo puertos en el Perú, (2022). *Mincetur*

<https://www.mincetur.gob.pe>

Análisis de la infraestructura comercial en Estados Unidos, (2022). Wto

<https://www.wto.org>

Servicios logísticos, (2022). Watson Land Company

<https://www.watson.com>

Servicios logísticos, (2022). Twill By Maersk

<https://www.twill.com>

Mapeo de la secuencia comercial, (2022). Ciospain

<https://www.ciospain.es>

Canal comercial, (2022). Vendus

<https://www.vendus.es>