



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

“EXPORTACIÓN DE KIWICHA A ESTADOS UNIDOS”

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

PRESENTADO POR

Bach. HUAMANI ARCEGA, WILBERT

<https://orcid.org/0000-0003-1236-6045>

ASESOR

Dr. BARCO SOLARI ESTEBAN AUGUSTO

<https://orcid.org/0000-0003-0870-5729>

LIMA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

A mis queridos padres, Margarita y Jesús por todo el apoyo y esfuerzo que hicieron para que yo lograra cumplir una más de mis tantas metas y seguir creciendo como persona y profesional.

De la misma manera se la dedico a mis abuelas que fueron como mi segunda madre y que lamentablemente descansan en paz en la gloria del señor y desde donde siguen guiando mi camino.

A mis hermanos, para que ellos sigan mi ejemplo, que con constancia y perseverancia logren cumplir sus objetivos.

AGRADECIMIENTO

Agradecer a dios por guiar mi camino y siempre estar en los momentos más difíciles de mi vida

A mi asesor, Dr. Esteban Barco Solari quien con su conocimiento, paciencia y consejos hicieron posible que este proyecto se lograra

Agradezco también a mi familia, quienes siempre me motivaron a seguir adelante y que nunca perdieron la fe en mí, hoy que logro este objetivo darles las gracias ya que son el motor de mi vida.

A mi tío Nicasio Arcega quien estuvo desde el comienzo de mis estudios y quien día a día me brindo su apoyo incondicional como a un hijo, gracias querido tío por estar siempre a mi lado como un pilar ante las adversidades, gracias por todo.

A mis amigos y compañeros por compartir tantas horas de estudio y que hoy esos sacrificios rinden frutos. hoy nos toca concluir esta bonita etapa de nuestra vida y seguir cumpliendo muchas más metas.

INTRODUCCION

La kiwicha hoy en día también denominado también granos de oro en estos últimos años está siendo más conocido y creciendo poco a poco en los mercados internacionales principalmente Estados Unidos y Europa, cada grano contiene valores nutricionales altísimos este producto es típico de los andes latinoamericanos es un grano nativo de los países de Perú , Bolivia, Colombia y Ecuador aunque no debemos desmerecer que existe en los países de Europa del Este y Sudeste Asiático, en España a este grano suelen llamarlo moco de paco por sus hermosas flores, la kiwicha de granos marrón dorado, se considera hoy en día como un alimento esencial con alto valor nutricional por los consumidores así como también de diversos estudios que se ha realizado a este producto.

Con todo lo expuesto, es necesario por ello seguir estudiando, promocionando y trabajando para un mejor impulso y reconocimiento de este producto bueno y con alto valor nutricional por lo tanto con esa base de estudio tome la opción de poder exportar un producto conocido en nuestra región del Cusco, por el cual tome esta iniciativa a causa del involucramiento y experiencia que tuve en el Distrito de San Salvador- Cusco. Nuestro producto será exportado con calidad y selección de granos, pero sobre todo 100% natural y orgánico ya que el mercado internacional en este caso Estados Unidos es bastante exigente por su población, pero sobre todo valorado por el consumidor final de ese país.

RESUMEN

El trabajo de exportación de kiwicha que presentamos fue realizado en primer lugar por la experiencia y mediante una investigación de mercado internacional adecuada y rigurosa de este producto, seguidamente empezamos a trabajar el primer capítulo que consta del producto a exportar para lo cual en este capítulo se identificó la problemática del producto que es la kiwicha, el segundo capítulo consta de aprovisionamiento para lo cual debíamos de seleccionar e investigar quienes debían proveer el producto, el tercer capítulo consta de almacenamiento por el cual es el lugar donde se guardara nuestra materia prima, cuarto, quinto y sexto capítulo, rotulado, etiquetado, empaque, embalaje de la kiwicha, seguidamente tenemos como séptimo, octavo y Noveno capítulo del cómo se adecuara nuestro producto para ser transportado a Estados Unidos en este caso unitarización, contenerización y transporte de nuestra mercancía, por otro lado se puede apreciar también que el capítulo decimo y onceavo explica la manera cómo será el servicio de transporte internacional así como también la infraestructura y que empresas serán las que recepcionaran nuestra mercancía al momento de llegar al puerto de Los Ángeles-California y finalmente nuestro trabajo de exportación los últimos capítulos como el doceavo, treceavo y catorceavo consta de cómo o que empresas van a distribuir nuestro producto en EE.UU, finalmente la matriz de costos y presupuestos de exportación y toda la evaluación financiera en el que se estipula cuanto hemos invertido y cuanto ganaremos al exportar nuestro producto o mercancía en este caso GRANOS SOL DEL INKA- KIWICHA.

INDICE

PRODUCTO A EXPORTAR: KIWICHA	11
1.1. Ficha técnica	13
1.2. Clasificación arancelaria	14
1.3. Flujograma de proceso productivo	15
APROVISIONAMIENTO	17
2.1. Proveedores potenciales.....	17
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	19
2.3. Control de calidad	20
2.4. Costos de fabricación y/o adquisición	21
ALMACENAMIENTO	22
3.1. Estrategias de almacenamiento	22
3.2. Lay-aut del almacén	22
3.3. Equipamiento para almacén	24
3.4. Costo fijo de almacén.....	28
ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO	30
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto	30
4.2. Normas técnicas aplicables.....	32
4.3. Proceso de rotulado	35
4.4. Tiempo y costos de proceso de rotulado	37
EMPAQUE	38
5.1. Ficha técnica del empaçado	38
5.2. Criterios usados para la selección de empaque	40
5.3. Proceso de empaque	40
5.4. Tiempo y costos del proceso de empaçado	42
EMBALAJE.....	43
6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado	43
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje	45
6.3. Proceso de embalaje	46
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	47
UNITARIZACION	49
7.1. Ficha técnica de pallet seleccionada	49
7.2. Criterios usados para la selección de pallet	50

7.3. Proceso de paletización.....	51
7.4. Plano de estiba del pallet	51
7.5. Tiempos y costos del proceso de paletización	52
CONTENERIZACION	53
8.1. Ficha técnica de contenedor seleccionado.....	53
8.2. Criterios usados para la selección de contenedor.....	55
8.3. Proceso de contenedorizacion	55
8.4. Plano estiba del contenedor.....	57
8.5. Tiempos y costos de la contenedorizacion.....	57
TRANSPORTE.....	58
9.1. Proveedores de transporte interno.....	58
9.2. Costos de transporte interno	59
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional	59
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	61
CAPITULO X.....	64
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	64
10.1. Agente aduana:.....	64
10.2. Costos de agenciamiento	65
10.3. Aseguradoras.....	65
10.4. Cobertura y costos	66
10.5. Depósitos temporales.....	67
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO	69
11.1. Puertos, aeropuertos, terminales terrestres disponibles para la carga peruana	69
11.2. Análisis de infraestructura vial, portuaria, y aeroportuaria del país de destino	70
11.3. Descripción de análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	71
11.4. Proceso de importación o nacionalización.....	73
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial	74
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	75
DISTRIBUCION	77

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor	77
12.2. Identificación y descripción de los canales de distribución	78
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	79
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados) volúmenes mínimos, etc.	81
12.5. Perspectivas esperadas en materias de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	82
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por el canal:	83
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION.....	85
EVALUACION ECONOMICA FINANCIERA	88
14.1. costos de oportunidad de capital	88
14.2. Valor actual neto y Tasa de interés de retorno	89

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Ficha técnica	13
Tabla 2 Matriz de selección de proveedores	20
Tabla 3 Costos de fabricación.....	21
Tabla 4 Costo fijo de almacén.....	28
Tabla 5 Implementos	29
Tabla 6 Costos fijos de almacén.....	29
Tabla 7 Modelo de etiquetado.....	31
Tabla 8 Modelo de etiquetado según la FDA	34
Tabla 9 Tiempo y costos de rotulado y etiquetado	37
Tabla 10 Ficha técnica de envase.....	39
Tabla 11 Proceso de empacado.....	41
Tabla 12 Tiempo y costos de envasado.....	42
Tabla 13 Proceso de embalaje	46
Tabla 14 Tiempos y costos de embalaje.....	48
Tabla 15 Ficha técnica de pallet.....	49
Tabla 16 Tiempos y costos de paletizacion.....	52
Tabla 17 Proceso de contenedorizacion	55
Tabla 18 Tiempo y costos de contenedorizacion.....	57
Tabla 19 Proveedores de transporte interno	58
Tabla 20 Costos de transporte interno	59
Tabla 21 proveedores de servicio de transporte internacional	60
Tabla 22 Cotizaciones de tasas referenciales de costos de transporte marítimo y aéreo. 61	
Tabla 23 Costos de agenciamiento.....	65
Tabla 24 Aseguradoras.....	65
Tabla 25 Depósitos temporales	67
Tabla 26 Costos referenciales del país importador	74
Tabla 27 Canales de distribución en EE.UU	78
Tabla 28 Costos de exportación de la Kiwicha	85
Tabla 29 Inversión e ingreso.....	88
Tabla 30 Valor actual neto y Tasa de interés de retorno.....	90

INDICE DE FIGURAS

Figura 1	Clasificación arancelaria de la kiwicha	14
Figura 2	Flujograma de proceso productivo	15
Figura 3	Despedradora de cereales	24
Figura 4	Clasificadora de granos	25
Figura 5	Escarificadora	26
Figura 6	Lavadora	26
Figura 7	Secadora	27
Figura 8	Selladora	27
Figura 9	Armarios o estantes	28
Figura 10	Marca	30
Figura 11	flujograma de proceso de rotulado.	36
Figura 12	Envases para la kiwicha.	38
Figura 13	Caja de cartón corrugado	43
Figura 14	Ficha técnica de caja de cartón corrugado.....	44
Figura 15	Ficha técnica de embalaje de kiwicha	45
Figura 16	Plano de estiba de un pallet.....	51
Figura 17	Ficha técnica de contenedor	53
Figura 18	Plano del contenedor	57
Figura 19	Logo de la empresa de transportes interno.....	59
Figura 20	Empresa de transporte internacional de la kiwicha.....	61
Figura 21	Cotización referencial de la empresa GHC Group y RUTAS PROMPERU	62
Figura 22	Agente aduanero	64
Figura 24	Cobertura y costos de seguro de exportación	66
Figura 25	Flujograma de importación.....	73
Figura 26	Empresa logística LDI	76
Figura 27	Mapeo de secuencia comercial de la kiwicha.	77
Figura 28	Walmart	80
Figura 29	Incoterms FOB	81

CAPITULO I

PRODUCTO A EXPORTAR: KIWICHA

A través de tiempo y los cambios constantes los seres humanos están insertos a una actividad muy reconocida y una de las más antiguas, este es el caso de la agricultura, los hombres antiguos pasaron de ser nómadas al sedentarismo estableciéndose en lugares adecuados acorde a su comodidad, en estos lugares los hombres realizaban sus actividades de agricultura y crianza de animales, con lo que respecta a la agricultura estos sembraban granos y demás alimentos que crecían en sus zonas para lo cual para su sobrevivencia y alimentación debían adecuar zonas y/o acueductos para guardar los alimentos para proveerse de ellos en épocas de variaciones climáticas, estos antiguos hombres los alimentos guardaban con una característica de alimentos secos porque son estos los que podían durar más en el tiempo y se podían almacenar.

Con lo que respecta a la agricultura de la siembra de granos en los tiempos antiguos de nuestro país la cultura inca fueron ellos los que sembraban y cosechaban y a la vez guardaban este grano para poder ser parte de la alimentación en épocas secas de la sierra peruana, según algunos datos históricos en la época de la colonia este producto tenía un valor muy alto, al ser muy caro los del virreinato prohibieron su consumo y no incluir en sus comidas para lo cual también prohibieron su circulación en los mercados, sin embargo posteriormente este producto se recuperó y fue aceptado con gran expectativa (PERU, 2020)

La kiwicha en épocas de antaño al mostrarse amenazada en desaparecer hoy en la actualidad se recuperó y goza de una buena preferencia por la población a nivel mundial, un claro ejemplo es que en este año en un semestre primero las exportaciones de la kiwicha llegaron a 701 toneladas con un US\$ 1.3 millones, cuatro veces más que el año anterior.

Asimismo el promedio de precio de mercado bajo en un 32% en US\$ 1.79 por kilogramo, en los primeros seis meses a los países que más se exportó fueron a Alemania y Brasil teniendo una participación del 48%, EE.UU con 20% y Argentina con 10%.

Las mercancías y remesas de la kiwicha peruana que se exportan a Alemania llegaron a 347 toneladas por US\$ 600 mil siendo un gran incremento por el cual llegó a 69 más veces en volumen y 51 más que el año anterior, al saber de esta situación de la kiwicha nuestro país se convirtió en el primer país de producción de este producto.

Los Estados Unidos es uno de los países al cual se exporta más los gramos de kiwicha, las exportaciones alcanzaron a 120 toneladas con US\$ 200 mil, esto significó que los envíos u exportaciones de Perú se cuadruplicaron en volumen y por efecto triplicó su valor con lo que respecta al año anterior 2021, el precio de este destino de US\$ 2.07 por kilogramo, disminuyó en un 22% (Agraria, 2022)

Por todo lo expuesto sobre el contexto situacional y la problemática de la kiwicha es importante para ello plantear estrategias de exportación diferenciador

y con valor agregado hacia mercados externos o internacionales y ser los primeros indeterminadamente, todo ello que conlleve al crecimiento de la economía de nuestro país y también sea de mucho aporte para la alimentación sana de la población a nivel mundial.

1.1. Ficha técnica

Tabla 1 Ficha técnica

Características del insumo	
Nombre científico	Amaranthus caudatus linnaeus
familia	amaranthaceae
Ciclo de cultivo	4 a 6 meses
color	Negro, marfil, blanco, rojo
forma	Tiene forma redondeada, ligeramente aplanada
Meses de cosecha	Después de los 6 meses de cultivo, tiene sus fases de cosecha
Altura de planta	2.1 a 2.5 mt
Tamaño de grano	1 a 1.5 mm
Peso de semillas	Mil semillas 1.10 kg
Beneficios del producto	
Proteína entre 12 y 19 g	Fosforo 530 mg
Carbohidratos 71 g	Potasio 800 mg
Lípidos entre 6 y 8 g	Vitamina C 1,5 mg

Fibra 3,5 a 5 g	
Cenizas 3 a 3,3 g	
Energía 391 Kcal	
Calcio 130 – 164	

NOTA: Elaboración propia.

1.2. Clasificación arancelaria

La clasificación arancelaria de este producto kiwicha, según la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria para el año 2022 y poder exportar a los Estados Unidos es la siguiente:

Sección II: Reino vegetal

Capítulo x: Cereales

Partida arancelaria: 1008.90.29.00

Figura 1 Clasificación arancelaria de la kiwicha

 **CONVENIOS O ACUERDOS INTERNACIONALES**

Retroceder | Inicio

PRODUCTOS NEGOCIADOS SEGUN ACUERDO SUSCRITO ENTRE PERU - BRAZIL

Convenio : 358 - ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG

Convenio aplicable según : ALADI-Verificación Nandina,Naladisa y T.Margin

ADY: PORCENTAJE DEL ARANCEL-SEPARA IPM
 ICY :PORCENTAJE DEL ARANCEL-SEPARA IPM
 ISC :PORCENTAJE DEL ARANCEL-SEPARA IPM
 IPM :PORCENTAJE DEL ARANCEL-SEPARA IPM
 Derechos Específicos :SI PAGA
 Derechos Antidumping :SI PAGA
 Serv.Despacho Aduanero:SI PAGA

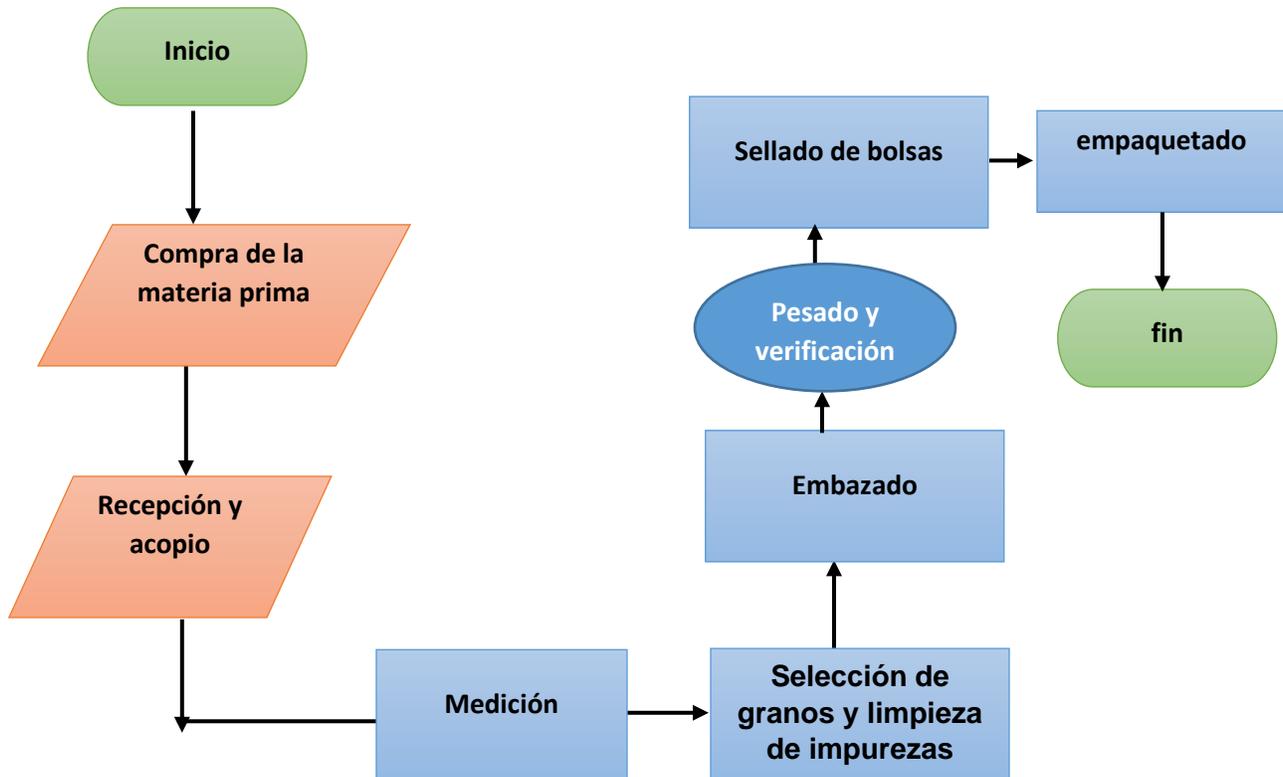
PARTIDA NANDINA	DESCRIPCION NANDINA	NALADISA	PORCENTAJE LIBERADO ADY	FECHA DE VIGENCIA
1008.10.90.00	-- Los demás	10081000	100%	01/01/2014-31/12/9999
1008.21.00.00	-- Para siembra	10082000	100%	01/01/2014-31/12/9999
1008.29.00.00	-- Los demás	10082000	100%	01/01/2014-31/12/9999
1008.30.10.00	-- Para siembra	10083000	100%	01/01/2011-31/12/9999
1008.30.10.00	-- Para siembra	10083000	100%	01/01/2015-31/12/9999
1008.30.90.00	-- Los demás	10083000	100%	01/01/2011-31/12/9999
1008.30.90.00	-- Los demás	10083000	100%	01/01/2015-31/12/9999
1008.40.00.00	- Fono (Digitaria spp.)	10089000	100%	01/01/2014-31/12/9999
1008.50.10.00	-- Para siembra	10089000	100%	01/01/2014-31/12/9999
1008.50.90.00	-- Los demás	10089000	100%	01/01/2014-31/12/9999
1008.60.00.00	- Triticale	10089000	100%	01/01/2014-31/12/9999
1008.90.21.00	-- Para siembra	10089000	100%	01/01/2017-31/12/9999
1008.90.29.00	-- Kiwicha (Amaranthus caudatus)	10089000	100%	01/01/2017-31/12/9999
1008.90.91.00	-- Para siembra	10089000	100%	01/01/2017-31/12/9999

1008.90.29.00	-- Para siembra	10089000	100%	01/01/2017-31/12/9999
1008.90.91.00	-- Para siembra	10089000	100%	01/01/2017-31/12/9999
1008.90.99.00	-- Los demás	10089000	100%	01/01/2017-31/12/9999

NOTA: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria

1.3. Flujoograma de proceso productivo

Figura 2 Flujoograma de proceso productivo



NOTA: elaboración propia en base a la información investigada

Paso 1 compra de la materia prima. - tendremos como proveedor a la empresa Cusco Mara y también a las asociaciones de agricultores de kiwicha del distrito de San Salvador Cusco en el cual de comprar la kiwicha en sacos de 10 kg.

Paso 2 recepción y acopio. – el proveedor traerá al almacén los sacos de kiwicha, por otra parte, nosotros iremos al distrito de San Salvador a acopiar la kiwicha de las familias y productores de la zona.

Paso 3 medición. - se hará la medición de sacos, comprobación y observación de la kiwicha.

Paso 4 selección de granos y limpieza de impurezas. - al tener los sacos de kiwicha se pasará a la maquina seleccionadora de grano, seguidamente a la identificadora de metales, luego a la despedradora, escarificadora, lavadora de granos, centrifugado y luego secadora de granos.

Paso 5 envasado. - cuando ya se tenga seleccionado los granos se procederá a envasar nuestra kiwicha en plástico polipropileno, tipo Doy Pack con Zipper.

Paso 6 pesado y verificación. - en esta etapa se tendrá que dar una última verificada de los granos de kiwicha para pasar al pesado que será de 250 gr de granos.

Paso 7 sellado. - después de haber pesado y verificado se procederá con la maquina selladora a cerrar las bolsas con un peso de 250 gr cada una.

Paso 8 empaquetado. - al ya tener sellado las unidades de 250 gr de kiwicha se procederá a empaquetar en las cajas, en cada una entrará 36 unidades de kiwicha orgánica.

CAPITULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

Para poder exportar nuestro producto en este caso granos orgánicos de kiwicha será importante tener como aliados a nuestros proveedores, estos nos venderán nuestra materia prima para poder luego seleccionarlos, envasarlo y a posteriori exportarlos a EE.UU.

N°	Proveedor	Lugar
1	<p>Cusco Mara, es una empresa de agroindustria andina dedicada a investigar, elaborar y comercializar (kiwicha, quinua, cañiwa, maíces, habas y porotos) de la región del Cusco, tiene más de 30 años de comercializar, proveer a los mercados locales, nacionales e internacionales, es una empresa que se enfoca e</p>	 <p>Dirección: Parque industrial I-2, Vía Expresa, Wanchaq- Cusco- Región del Cusco.</p>

	valorar y defender la biodiversidad andina.	
2	<p>Andino Industrias, es una empresa desde el 2007 que promociona, vende productos andinos con alto valor y protegiendo los recursos naturales y culturales de las poblaciones andinas del Perú, esta empresa vende vender granos y harina de quinua y kiwicha, así como también raíces, frutos andinos, frutos del bosque secos y frutos amazónicos.</p>	 <p>Av. Manco Cápac N° 517. Distrito de Wanchaq- Provincia de Cusco- Región Cusco</p>
3	<p>Ali Sur, esta empresa tiene mas de 16 años en el mercado de la agricultura que se dedica a producir y comercializar los granos de zonas andinas y legumbres en los mercados</p>	

	internacionales, esta empresa comercializa quinua, kiwicha, chia, maíz, cañihua.	
4	Asociación de productores de kiwicha Chuecamayo-San Salvador , esta asociación está dedicada a la producción y comercialización de granos andino, en especial granos de quinua y kiwicha.	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE QUIWICHA CHUECAMAYO-SAN SALVADOR Calle Lima S/N (parte arriba de San Salvador) Distrito de San Salvador- Provincia de Calca- Región Cusco

NOTA: Elaboración propia de acuerdo a la revisión bibliográfica.

2.2. Matriz de selección de proveedores

Para poder tomar la decisión de con que proveedores trabajar para que se pueda acopiar nuestra kiwicha es necesario recurrir a una tabla de selección de proveedores para lo cual según nuestra leyenda le pusimos una escala de puntos y valores descritos de la siguiente manera:

<i>leyenda</i>				
<i>Excelente</i>	<i>Muy bueno</i>	<i>bueno</i>	<i>regular</i>	<i>malo</i>
5	4	3	2	1

Tabla 2 Matriz de selección de proveedores

Criterios	Descripción							
	CUSCO MARA		ANDINO INDUSTRIAS		ALI SUR SAC		CHUECAMAYO	
	PTO	VALOR	PTO	VALOR	PTO	VALOR	PTO	VALOR
Precios S/.	4	6.50	3	7.00	2	7.50	5	6.00
Transportes	4	100.00	3	120.00	1	1000.00	2	300.00
Certificaciones	5	Iso 9001 y iso 1401	4	Iso 9001	4	Iso 9001	1	-
Cercanía geográfica	4	Parque industrial -Wánchaq cusco	3	Av. Manco Cápac – Wánchaq cusco	1	Puente piedra - lima	5	Distrito de San Salvador- Provincia de Calca- Región Cusco
TOTAL	17		13		8		13	

NOTA: elaboración propia en base a la información obtenida.

Por lo tanto; según el cuadro de selección de proveedores podemos observar que se identificó según su puntaje y valor a la empresa Cusco Mara con 17 puntos el cual será nuestro principal socio proveedor de la kiwicha a exportar.

2.3. Control de calidad

Para la exportación de nuestro producto de la kiwicha tendremos que cumplir con los requisitos de exportación que el país de Estados Unidos exige, por tanto, según la FDA Food and Drug Administration.

SENASA. – es el Servicio Nacional de Sanidad Agraria está encargado de certificar el estado fitosanitario y zoonosanitario de los establecimientos que se dedican a la producción agraria, incluyen también a las empacadoras que lleven su producto para su exportación, por tanto, en nuestra empresa GRANOS SOL DEL INKA cumple con las exigencias y la conformidad de las exigencias con la

SENASA del país importador, esta institución también otorga certificaciones zoosanitaria y fitosanitaria con una previa inspección de los animales y plantas , ambos que sean productos, también se otorga certificación a productos e insumos agrarios dedicados a la exportación.

En EE. UU:

APHIS. - es la institución que se encarga de supervisar a que se cumpla todos los lineamientos generales con enfoque fitosanitario, esta institución exige que los productos con riesgo sean importados desde el Perú en el estas deben ser sometidas a una inspección y un proceso de desinfección y poder asegurar la ausencia de plagas y enfermedades nocivas antes del ingreso de los productos al mercado estadounidense.

2.4. Costos de fabricación y/o adquisición

Tabla 3 *Costos de fabricación*

DESCRIPCION				
Descripción	cantidad	Unidad/ medida	Precio X Kg.	Precio Total
Materia prima kiwicha	3160	Kg	6.50	20,540.00
Costos			s/. 6.00	s/. 20,540.00
300 cajas kiwicha – 3113.5 Kilos - 3.113 Toneladas				
3.113 toneladas =S/ 20,540.00				

Nota: *Autoría propia.*

CAPITULO III

ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategias de almacenamiento

Es importante el almacenamiento para las empresas porque permite que las organizaciones que se dedican a la producción y por tanto las de servicio puedan tener sus bienes ordenados, contabilizados y en un buen estado para manejar de manera eficiente sus recursos y obtener mejores resultados.

Para el presente proyecto el ambiente será un lugar amplio, ventilado, con bastante iluminación, seco y limpio de acorde a la característica del producto a exportar que es la kiwicha orgánica. Tendrá un área de 80m² (8m x 10m x 3.5m) con las características antes mencionadas del almacén se evitarán el contacto del producto con la humedad del ambiente, formación de mohos e insectos y aparición de roedores que puedan dañar el producto, de igual forma el almacén contara con un estricto control de plagas y limpieza.

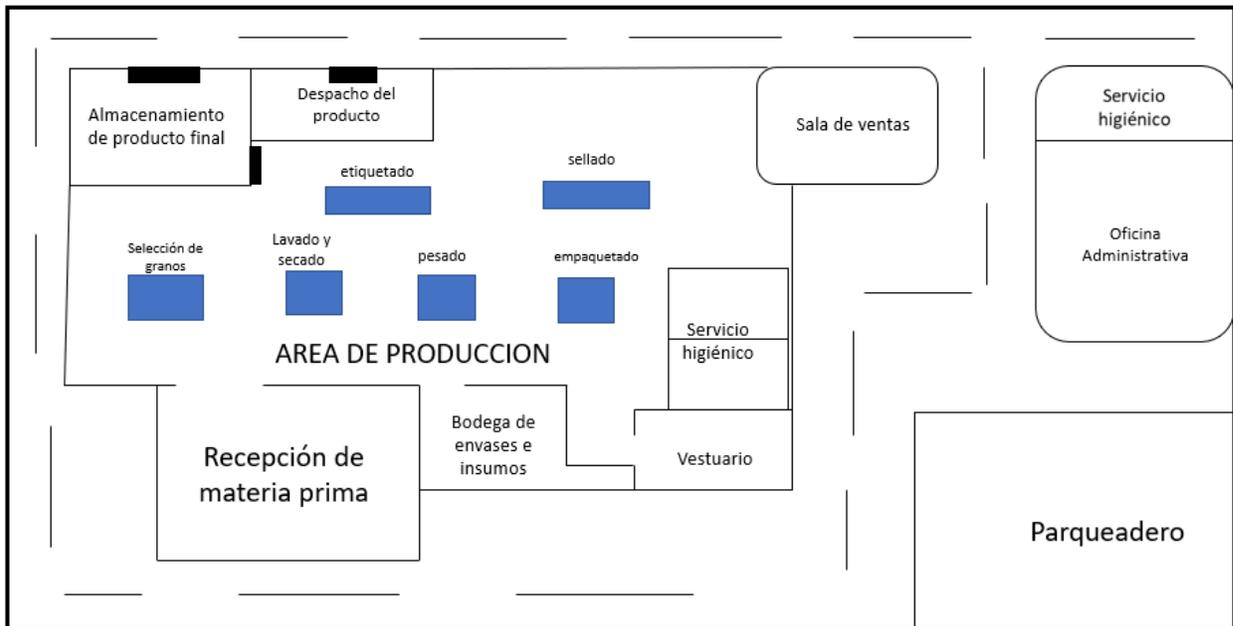
Así mismo el almacén tendrá una división con estanterías metálicas de tres filas horizontales y tres verticales con su respectivo pasadizo, para que los productos terminados sean almacenados en pallet. Y que tendrá una capacidad máxima de 54 pallet, y un espacio para guardar el montacargas.

3.2. Lay-aut del almacén

El Lay-aut es importante o fundamental para poder planificar y adecuar de manera sistemática la cadena de suministro, su diseño permite ventaja y un flujo ordenado y eficiente de productos, recursos y personas, el lay-aut para un almacén representa ser el diseño de todas las zonas de almacenamiento, los

pasillos y áreas necesarias para el flujo de productos, equipos y personas, es importante porque se enfoca en asegurar el flujo ordenado y eficiente de los productos en el proceso de verificación, recepción, selección, almacenamiento, despacho y empaque (ESAN, 2018)

Para este proyecto el almacén tanto la línea de producción estará ubicada en la ciudad del Cusco en un área total de 400 m², en donde contará con los siguientes ambientes:



Nota: imagen referencial en base a la información obtenida de Lay-aut.

- **Recepción de materia prima.** – En esta área se recepcionará toda la materia prima necesaria para la producción, el cual estará almacenado temporalmente en sacos para luego pasar al área de producción.
- **Área de producción.** - Será encargada de todo el proceso productivo, que constará con la selección de granos, lavado y secado, pesado, envasado, sellado y etiquetado.

- **Almacén de producto terminado.** – En esta área se almacenará todo el producto debidamente envasado, embalado y paletizado lista para su exportación.
- **Despacho del producto.** - dedicada netamente a la entrega y carga del producto al transporte encargado de llevar el producto hasta el puerto callao.
- **Bodega de envases e insumos.** - En esta área se almacenarán los envases e insumos que se utilizaran para el producto, como son: las cajas de cartón, bolsas de polietileno, cintas, entre otros.
- **Vestuario.** - Este espacio será utilizado para que los colaboradores puedan cambiarse de indumentaria para ejercer sus labores correspondientes.
- **Servicio higiénico.** - Esta planta contara con dos servicios higiénicos, uno específicamente para los trabajadores en el área de producción y el otro que estará ubicado al costado del área administrativa que podrá utilizar tanto el personal de la planta como la visita externa.
- **Sala de ventas.** - Estará encargada de la venta de los productos, así como también establecerá estrategias para poder alcanzar las metas y sobre todo promocionar el producto.
- **Oficina administrativa.** – Encargada de la planificación, organización, ejecución y dirección de la planta de producción.

3.3. Equipamiento para almacén

- **Bienes de equipamiento**

Figura 3 *Despedradora de cereales*



Nota: Imagen referencial

Esta máquina será para sacar o identificar las materias distintas a la kiwicha, en este caso identificara las piedrecillas que pueden encontrarse en conjunto dentro del cúmulo de la kiwicha.

Figura 4 Clasificadora de granos



Nota: imagen referencial en base a PERUMINOX

Esta máquina es muy importante porque aquí se seleccionará los granos buenos y sanos de acorde a los estándares que exige exportar los productos a EE.UU.

Figura 5 *Escarificadora*



Nota: imagen referencial en base a PERUMINOX

Esta máquina será utilizada para la eliminación de saponina todo ello mediante la fricción y para ello obtener una kiwicha perlada todo ello es importante para que la kiwicha tenga o sea libre de amargor.

Figura 6 *Lavadora*



Nota: imagen referencial en base a NOVOMARK

Este bien este hecho especialmente para lavar e eliminar la saptina del grano por lo que es importante.

Figura 7 *Secadora*



Nota: imagen referencial.

Este secador tambor de granos se utilizará después del centrifugado de los granos de kiwicha.

Figura 8 *Selladora*



Nota: imagen referencial en base a la Curacao

Figura 9 *Armarios o estantes*



Nota: imagen referencial.

Figura 11 *Montacarga*



3.4. Costo fijo de almacén

Tabla 4 *Costo fijo de almacén*

DESCRIPCION	S/. PRECIO	S/. PRECIO TOTAL
Alquiler	900	

Servicio agua	1050	
Servicio de energía eléctrica	1200	
Internet	150	
almacenero	1025	
TOTAL	4,325.00	s/. 4,325.00

Nota: Elaboración propia.

Tabla 5 *Implementos*

IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD PARA EL PERSONAL			
	CANTIDAD	S/. PRECIO	S/. PRECIO TOTAL
Gorras	100	0.28	28
Delantales	20	15	300
Guantes	100	1.9	190
Tapones para oídos	50	7	350
Mascarillas	50	0.20	10
Cubre zapatos	100	0.25	25
TOTAL			s/. 903.00

Nota: Elaboración propia.

Tabla 6 *Costos fijos de almacén*

PRECIO TOTAL	
Costos fijos de almacén	s/. 4,325.00
Implementos de seguridad	s/. 903.00
TOTAL	s/. 5,228.00

Nota: Elaboración propia.

CAPITULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

El etiquetado de nuestro producto será impreso, en el etiquetado se establecerá toda la información requerida de la kiwicha desde sus propiedades, su uso, vencimiento, etc.

Figura 10 Marca



Nota: Elaboración propia, imágenes referenciales.

Seguidamente a través de la tabla daremos a conocer la información nutricional para el etiquetado y rotulado.

Tabla 7 Modelo de etiquetado

<u>INFORMACION NUTRICIONAL</u>		
Tamaño de porciones: 100 g		
Calorías:	428 g	
Caloría de grasa:	0	
	Cantidad/100g	% Valor diario
Grasa total	3 g	7,8%
Grasa saturada	0 g	0%
Colesterol	0	0%
Fosforo	508 mg	7%
Hierro	10 mg	6 %
Carbohidratos generales	26.97 gr	9%
Calcio	247 gr	4%
Fibra cruda	0,89 gr	4%
Proteínas	12.9 gr	14,5%
VITAMINA A 2%	VITAMINA E 2%	
VITAMINA C 2%	TIAMINA 25%	

Nota: elaboración propia en base a las normativas de etiquetado

La etiquetada de nuestro producto se imprimirá en un papel especial a parte de ello la envoltura será de plástico polietileno, tipo Doy Pack con Zipper este último facilitará para que se pueda abrir con mayor facilidad el envase, y también contará con los siguientes que requiere el FDA.

- Marca: Granos del Sol Inka
- Denominación: kiwicha
- Peso: 250 gr
- Fecha de expiración
- Nombre y dirección de la empresa
- Procedencia
- Métodos de preservación
- Información del producto
- Composición
- Almacenaje

4.2. Normas técnicas aplicables

Normas del Perú para exportar

Viviana Scotto (Scotto, 2019) según esta autora, los requerimientos a exportar con lo que respecta a la ley sobre el etiquetado de productos nutritivos se exige que estos alimentos incluyan un etiquetado de información nutricional y estas etiquetas deben contener afirmaciones sobre el contenido de nutrientes y determinados mensajes sobre la salud que cumplan con sus requisitos específicos, sin embargo; conforme a lo que la FDA aprueba con anticipación las etiquetadas de los productos alimenticios es importante con el exportador cumplir con la regulación vigente sobre el etiquetado.

Por tanto; se debe cumplir los siguiente:

- Panel principal de exhibición.

- Panel de información.
- Etiquetado de ingredientes, incluyendo lista de componentes alimentario, aditivos, sabores y colorantes.
- Etiquetado nutricional (panel de información nutricional, determinación del tamaño de porción, formatos)

Información obligatoria para el proceso de etiquetado de un producto

Requisito	Localización	21 CFR
Identidad del Alimento	Panel Principal	101.3
Listado de Ingredientes	Panel Informativo	101.4
Nombre y Dirección de la Empresa/Negocio	Panel Informativo	101.5
Información Nutricional	Panel Informativo	101.9
Contenido Neto	Panel Principal	101.105
Información de Alérgenos	Panel Informativo	FALCPA
Información Relevante	Panel Informativo	101.17

Fuente: información en base a la MINCETUR

Administración de Alimentos y Medicamentos de los EE.UU (FDA)

Food and Drug Administration (FDA) es la agencia gubernamental de los EE.UU es la encargada de la regulación de los alimentos y bebidas las empresas deben de cumplir los reglamentos de etiquetado para la venta de alimentos y medicamentos, cosméticos, médicos biológicos, vacunas entre otros. La FDA

exige cambios en la etiqueta de información nutricional con base a la información científica actualizada con su diseño innovado e información actualizada en la etiqueta que contenga la información nutricional, esto facilitara a la selección de los alimentos y que contribuyan a los hábitos alimenticios muy saludables de por vida. (FDA, 2022)

El FDA establece que el tamaño de letra debe aumentar su tamaño de las declaraciones de “calorías” “porciones del envase” “tamaño de la porción” ponerlas en negrita para destacar su descripción, además se debe de poner la cantidad real de valor o porcentaje diario de vitaminas, calcio, hierro, potasio, también declarar la cantidad de gramos de vitaminas y minerales, se incluirá también se debe incluir azúcares añadidas con su porcentaje de valor nutricional diario si es que lo hubiera, actualmente se sigue exigiendo las lista de grasas totales, grasas saturadas, grasas trans, calorías de la grasa (FDA, 2022)

Tabla 8 *Modelo de etiquetado según la FDA*

Nutrition Facts	
8 servings per container	
Serving size	2/3 cup (55g)
Amount per serving	
Calories	230
% Daily Value*	
Total Fat 8g	10%
Saturated Fat 1g	5%
Trans Fat 0g	
Cholesterol 0mg	0%
Sodium 160mg	7%
Total Carbohydrate 37g	13%
Dietary Fiber 4g	14%
Total Sugars 12g	
Includes 10g Added Sugars	20%
Protein 3g	
Vitamin D 2mcg	10%
Calcium 260mg	20%
Iron 8mg	45%
Potassium 235mg	6%

* The % Daily Value (DV) tells you how much a nutrient in a serving of food contributes to a daily diet. 2,000 calories a day is used for general nutrition advice.

Nota: Elaboración propia en base al FDA.

4.3. Proceso de rotulado

El rotulado en la envoltura de nuestro producto en la parte delantera ira el logo de la empresa en este caso GRANOS SOL DEL INKA en el cual también estará con su denominación de producto natural. Para el rotulado de la parte trasera de nuestro producto se dará en el orden como lo exige exportar a los EE.UU.

Primero: se pondrá la denominación razón social de la empresa GRANOS SOL DEL INKA con el nombre de nuestro producto QUIWICHA.

Segundo: se pondrá todos los ingredientes con la información nutricional.

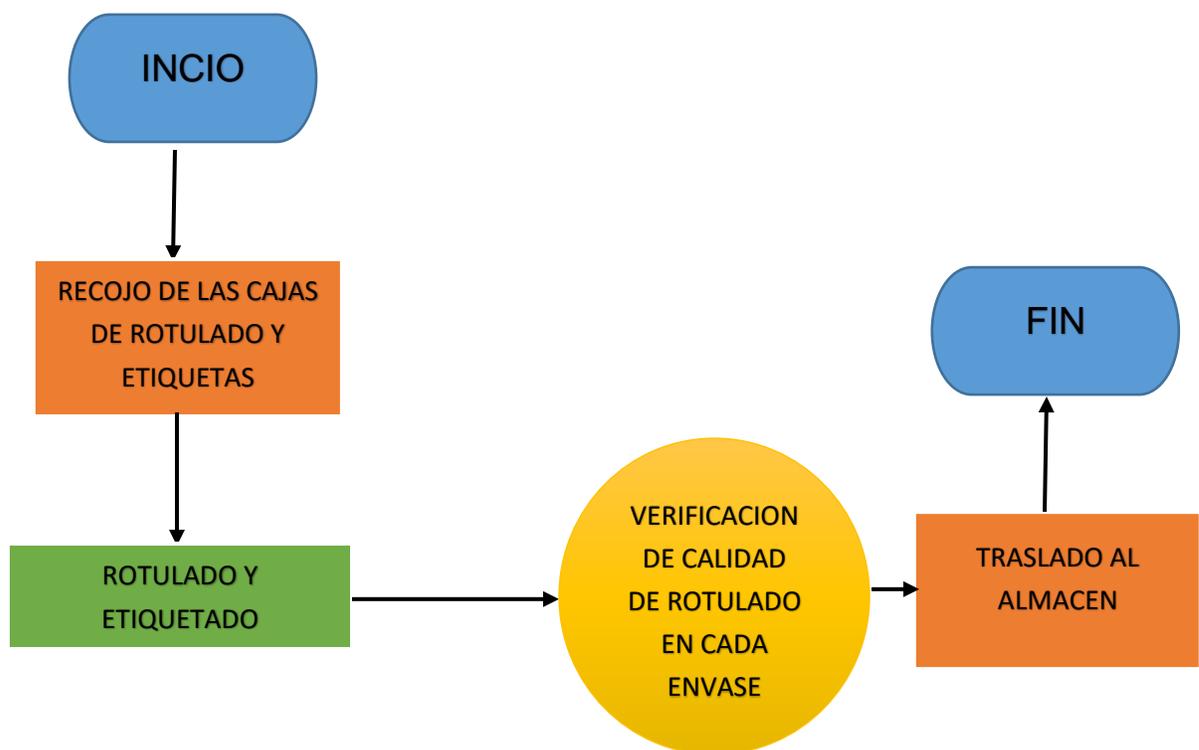
Tercero: el peso neto.

Cuarto: el origen del producto, en este caso HECHO EN PERU y la identidad del lote,

Quinto: se pondrá la fecha de producción hasta la fecha de vencimiento.

Sexto: se pondrá la preparación e instrucciones de su uso del producto en este caso la kiwicha GRANOS SOL DEL INKA

Figura 11 flujograma de proceso de rotulado.



4.4. Tiempo y costos de proceso de rotulado

Tabla 9 *Tiempo y costos de rotulado y etiquetado*

DESCRIPCION		
Tiempo	Costo S/.	productos
1 HORA	1.50	Rotulado 100 bolsas de 250 gramos
8 HORAS	12.00	Rotulado 800 bolsas de 250 gramos

Nota: Autoría propia (1d= 800 13.5d=10,800) = 162

CAPITULO V

EMPAQUE

5.1. Ficha técnica del empackado

Nuestro producto será envasado en un envase laminado de polietileno con un gramaje de 140 micras, con apertura de tipo Doy Pack con ventana y Zipper para una mejor facilidad al momento de que el consumidor pueda abrir el envase. Tiene características de 20 cm de largo, ancho 18 cm, profundidad 5cm con una capacidad de 250 gramos (FAMCOR, 2022)

Figura 12 *Envases para la kiwicha.*



Nota: Imagen referencial en base a FAMCOR



Nota: Imagen referencial en base a FAMCOR y Envasados Industriales.com.

Tabla 10 Ficha técnica de envase

Origen	Polimerización del etileno a baja presión
Transparencia	Opaco
Solubilidad	Xileno, Dicloroetileno, Absorbe hidrocarburos
Resistencia al agua	Excelente
Resistencia a ácidos	Excelente
Resistencia al álcalis	Excelente
Resistencia a grasas y aceites	Buena
Barrera a gases	Regular
Temperatura de sellado	135 - 154°F
Procesos	Extrusión, inyección, termoformado
Aplicaciones	Películas, láminas, envases, tapas, termoformados
Impresión	Previo tratamiento
Fuerza de tensión max 100 Lb / pulg²	24-75
Elongación %	10 - 650
Resistencia al desgarre gr/cm	15 - 300
Resistencia al estallido Lb / pulg²	
Resistencia al doblamiento No. Dobleces X 10	Buena
Resistencia al impacto Kg / cm	1-3

Nota: Imagen referencial en base a FAMCOR.

5.2. Criterios usados para la selección de empaque

La empresa **GRANOS SOL DEL INKA** para poder seleccionar su envase tubo que evaluar los siguientes criterios:

Diseño: este es muy importante porque sus características particulares ayudan que al momento del embalaje sea adecuado.

Cadena de suministro: desde su fabricación o distribución, pasando desde él envió hasta llegar al punto de venta final, el envase debe ser resistente a esta cadena.

Diferenciación de nuestro producto: el envase es nuestra carta de presentación por el cual es importante que este sea atractivo y diferente a las demás de nuestra competencia.

Cuidar el impacto ambiental: nuestro envase es de un material de fabricación que no contamine el medio ambiente, más ecológicos y reciclables (COPLASEM, 2018)

5.3. Proceso de empaque

El proceso de envasado de nuestro producto se dará de la siguiente manera: al obtener nuestros envases que serán laminados de material polietileno de 250gr debidamente etiquetadas, el encargado del área con los cuidados respectivo de seguridad verificará el envase que esté libre de impurezas y vacío, luego llenará los envases con la kiwicha, seguidamente le dará el peso exacto de 250 gr para luego supervisarlos o verificarlos si es que dentro del envase hay impurezas, al ya verificarlo se le llevara o colocara a las cajas de cartón para a posteriori ser exportados.

Tabla 11 *Proceso de empaçado*

PROCESO DE EMPACADO	
Verificación	Para empezar el empaquetado, se tiene primero que verificar los envases para ver si hay elementos extraños.
Pesado	Se envasará la kiwicha con un peso de 250 gramos en cada envase laminado polietileno.
Supervisión	Se procederá a verificar una vez más si dentro del envase hay elementos distintos a la kiwicha.
Sellado	Se sellarán las bolsas de kiwicha para proteger de la humedad y del medio ambiente
Guardado	Se procede a colocar ordenadamente en las cajas correspondientes verificando su capacidad en cajas de cartón de contenido de 36 unidades.
Almacenado	Se almacena las cajas debidamente selladas y a posteriori ser exportadas.

Nota: elaboración propia.

5.4. Tiempo y costos del proceso de empaclado

El envasado de la kiwicha será de la siguiente manera; se envasarán 50 bolsas de 250 gramos de kiwicha en una 1 hora cuyo costo será de 10 soles, es decir 0.20soles por bolsa; Es entonces que se empacará 400 bolsas de 250 gramos en un día que tendrá un costo de 80 soles en un tiempo de 8 horas laborales; Así mismo para la exportación se necesita un total de 10800 unidades el cual se envasará en 27 días laborables con un costo de 2160 soles.

El precio del envase es de 0.85 soles la unidad y para el siguiente proyecto se utilizarán 10800 unidades con un costo total de 9180 soles.

Tabla 12 *Tiempo y costos de envasado*

TIEMPOS Y COSTOS		
TIEMPO	COSTOS S/.	PRODUCTOS
1 hora	0.20	Envasar 150 bolsa de 250 gr.
8 horas x día	80	Envasar 1200 bolsas de 250 gr.

Nota: Autoría propia. (1 d 1200 bolsas a 0.20 = 80)

TOTAL: 10800 unidades / 1200 unidades por día = 9 días

CAPITULO VI

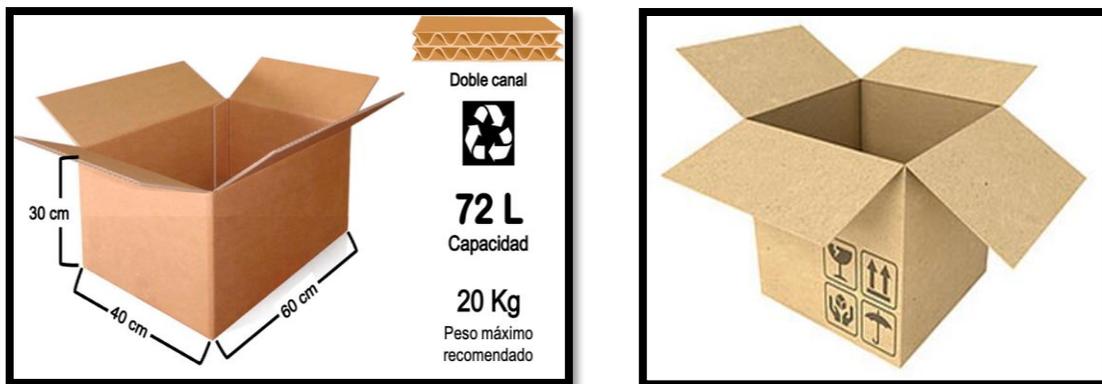
EMBALAJE

6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado

El embalaje es todo aquello necesario para acondicionar todo tipo de empaques y/o productos para poder protegerlos, agruparlos de manera temporal para su fácil manipulación, contabilidad, transporte y almacenamiento, en pocas palabras preserva la conservación y calidad de los productos (RAJAPACK, 2017)

El embalaje es importante porque permitirá que nuestro producto de la kiwicha esté protegido, para nuestros productos, nuestro embalaje será de cajas de cartón corrugado de doble canal con medidas de 60cm de largo 30cm de altura 40cm de ancho en este cabe 36 unidades de bolsas o envases de kiwicha GRANOS SOL DEL INKA.

Figura 13 Caja de cartón corrugado



Nota: imagen referencial

Figura 14 Ficha técnica de caja de cartón corrugado.

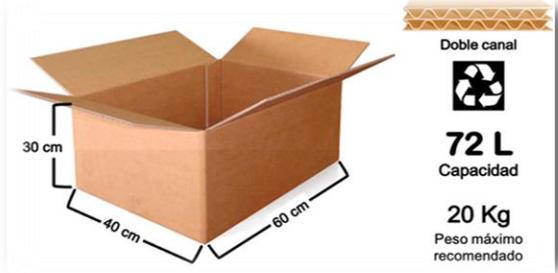


ESPECIFICACIONES TECNICAS
CAJA DE CARTON

Producto:	CARTON CORRUGADO
Código:	PR004
Descripción:	Cajas De cartón Corrugado / Plegadizas. Diseño personalizado y fabricación de envases de cartón corrugado y plegadizo para cubrir necesidades específicas de empaque. Cartón corrugado de hasta 3 tintas, plegadizos hasta tres tintas, pegadizo hasta seis tintas
Material:	Cartón Corrugado: En flauta sencilla B, C y doble corrugado BC, en resistencias tanto en ECT como en Bursting para todos los rangos, con liner exteriores en blanco y en kraft, cualquier estilo de contenedor en acabados de hasta 3 tintas, desarrollo de diseño a su disposición. Pegadizas: Todos los tipos de papel, acabado y calibres disponibles, cualquier estilo de contenedor disponible, en acabados de hasta 6 tintas, desarrollo de diseño a su disposición.
Funciones:	El cartón corrugado es uno de los materiales más usados para envase y embalaje ya que cumple con diversas funciones como: <ol style="list-style-type: none"> 1. La protección del producto de los daños ocasionados durante su transporte y manejo. 2. Almacena de la mejor manera el producto hasta que éste es vendido. 3. Anuncia, promueve e identifica al producto desde su origen hasta que llega al consumidor. 4. Es económico <p>El cartón corrugado es una estructura formada por un nervio central de papel ondulado (Papel Onda), reforzado externamente por dos capas de papel (Papeles liners o tapas) pegadas con adhesivo en las crestas de la onda. Es un material liviano, cuya resistencia se basa en el trabajo conjunto y vertical de estas tres láminas de papel.</p> <p>Funcionamiento y ventajas de las cajas plegadizas se almacenan fácilmente debido a que pueden ser dobladas, ocupando un mínimo de espacio. Pueden lograrse excelentes impresiones, lo que mejora la presentación del producto, dando además muy buena apariencia en están.</p>
Medidas:	Las medidas de las cajas están abiertos a requerimientos con previo autorización del diseño del producto por el cliente. Al igual que las plegadizas estamos trabajando con base a propuestas y requerimientos del cliente previo autorización de diseño del producto

Nota: imagen referencial en base a la búsqueda de información.

Figura 15 Ficha técnica de embalaje de kiwicha

	<h2>DESCRIPCION</h2>
<p>Descripción física del embalaje</p>	<p>Caja de cartón corrugado</p>
<p>Beneficios</p>	<p>Flexibilidad en el proceso de fabricación. Resistencia de manejo al momento del transporte. Comunicación gráfica en sus caras. Bajo costo. Reciclable y biodegradable.</p>
<h3>CARACTERISTICAS TECNICAS DEL EMPAQUE</h3>	
<p>Medidas</p>	<p>60L X 40A X 30H</p>
<p>Peso</p>	<p>554 gr</p>
<p>Resistencia vertical</p>	<p>200kg</p>
<p>Resistencia horizontal</p>	<p>120kg</p>
<p>Color</p>	<p>Marrón</p>

Nota: elaboración propia en base a la búsqueda de información

6.2. Criterios usados para la selección de embalaje

Para la selección de embalajes los criterios serán de la siguiente manera:

Costes: los costes de embalaje es importante evaluarlo al momento de elegir en este caso la caja de cartón corrugado y considerar la gestión de los residuos, reclamación por roturas y costes de embalaje.

Especificaciones técnicas: este criterio también es importante porque permitirá evaluar las características, puntos críticos, las condiciones para el transporte, temperatura, humedad, posibilidad de condensaciones, impactos y

vibraciones o su apilamiento pondrá de manifiesto que tipo de embalaje necesitaremos para exportar nuestra kiwicha.

Normativa: las cajas de embalaje debes cumplir con las normativas que exige para exportar.

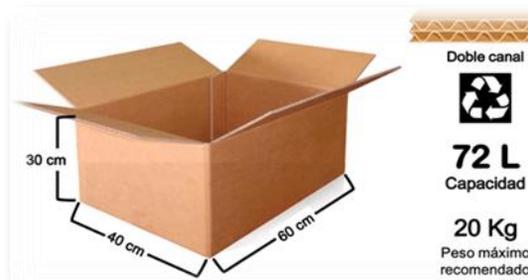
6.3. Proceso de embalaje

Tabla 13 *Proceso de embalaje*

PROCESO DE EMBALAJE	
	<p>Se clasificará los GRANOS SOL DEL INKA según el proceso de producción las especificaciones técnicas requeridas.</p>
	<p>Como envase se utilizará las bolsas de polietileno tipo Doy Pack con Zipper previamente seleccionado, sellado y verificado (supervisión)</p>
	<p>Se acomodará de manera uniforme según la cantidad necesaria en las cajas de cartón</p>



corrugado con divisiones de cartón por piso.



Posteriormente se sellarán las cajas de cartón con el rotulado correspondiente, de esta manera se protegerá al producto



Finalmente, las cajas serán almacenadas y listas para su exportación y llegar al consumidor.

Nota: elaboración propia en base a la búsqueda de información.

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

Para determinar los costos y tiempos del embalaje que requeriremos para la kiwicha será de la siguiente manera; Se embalaran 30 cajas por hora, a un costo de 6 soles por hora, por lo consiguiente en 8 horas laborables será un total de 240 cajas de kiwicha a un costo de 48 soles.

Tabla 14 *Tiempos y costos de embalaje*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	S/ 6.00	Embalar 30 caja
8 horas laboradas	S/48 .00	Embalar 240 cajas

Nota: elaboración propia

Total, de cajas 300 (240por día = 1día) se necesita un día y dos horas para embalar 300 cajas.

CAPITULO VII

UNITARIZACION

7.1. Ficha técnica de pallet seleccionada

La unitarización de nuestra producto o mercancía es cuando el producto llega al almacén, se basa en agrupar y ordenar la mercancía con un fin de la conservación y la integridad del producto a exportar, este debe garantizar todas las fases en el almacén, también facilita y agiliza los traslados de la mercancía (MECALUX, 2020)

La unitarización es importante porque brinda ventajas de llevar un buen sistema, agrupa y facilita la manipulación de mercancías, mejora el aprovechamiento del espacio del almacén, mejor control de la recepción y facilita la identificación y ubicación de los productos en nuestro caso la kiwicha.

Tabla 15 *Ficha técnica de pallet*



Código	PR120100L5
Nombre	Palet 120 x 100 fuerte
Descripción	Palet recuperado 120 x 100 fuerte con patín de 120 Capacidad de carga: hasta 1200 Kg. Otras características: Entrada de la transpaleta por los 4 lados. Dimensiones de los componentes: -7 Maderas superiores de 1200 x 100 x 22 -3 Travesaños de 1000 x 100 x 22 -9 Tacos de 140 x 100 x 80 -3 Maderas inferiores de 1200 x 100 x 22

Nota: imagen referencial en base a la búsqueda de información de Pallet.

DESCRIPCION

Descripción física del pallet



Se llama pallet o pale a plataformas formadas con tablas que se utiliza para el almacenamiento y traslado de mercancías.

Características del

Largo 120 cm

Pallet

Ancho 100 cm

Alto 15 cm

Volumen 1800 m³

Peso bruto 1200 Kg

Tara 25 Kg

Nota: Elaboración propia base a la búsqueda de información.

7.2. Criterios usados para la selección de pallet

Para poder seleccionar el pallet los criterios para el almacenamiento de la mercancía es la siguiente:

Calidad del producto: los productos líquidos, perecederos y congelados, no tienen las mismas características entonces el pallet debe asegurar que puede transportar este tipo de productos.

Peso del producto: este es un determinante clave a la hora de seleccionar un embalaje de las compañías los pallets productos de la industria pesada como productos con un peso más reducido.

Almacenamiento: la disposición de un producto en un lugar de almacenamiento es otro de los aspectos que las empresas valoran a la hora de la selección del pallet.

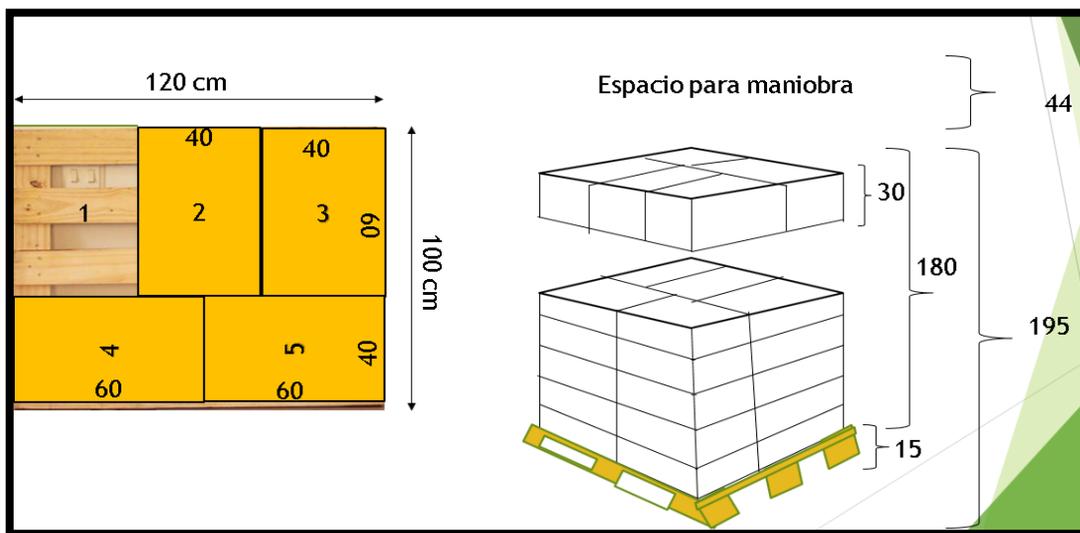
Personalización: las empresas deben tener cuenta que su embalaje y su transporte y la logística de ofrecer sus características para adecuar la mercancía y puedan estar cuidadas

7.3. Proceso de paletización

El proceso de paletización será en tres fases, el primero será que al ya tener las cajas listas para colocar una a una con una fila o cama de cinco cajas con 9 kilos cada una, de estos serán seis camas teniendo un total de 30 cajas por pallet, segundo se verifica o supervisa el peso por cada pallet el cual resulta con 359.075gr, en tercero se llevara el pallet al área respectiva del almacén.

7.4. Plano de estiba del pallet

Figura 16 Plano de estiba de un pallet



Nota: Elaboración propia en base a la búsqueda de información.

7.5. Tiempos y costos del proceso de paletización

Tabla 16 *Tiempos y costos de paletización*

Costos de exportación de perecibles (incluye IGV)	TIEMPO	Total (\$)
Manipuleo	25 Min.	30.00
Descarga	10 Min.	18.00
Estiba para el despacho de carga	15 Min.	18.00
Fiscalización	45 Min.	18.00
Montacarga	1 Hora	18.00
Total, de Tiempo	160 Min.	-
		102.00
		412.08

Nota: Elaboración propia.

DESCRIPCION		
TIEMPO	COSTO S/.	PRODUCTOS
1Hora	0.50	Paletizar 50 cajas
8 horas Laboradas	60.00	Paletizar 400 cajas

Nota: Elaboración propia.

CAPITULO VIII

CONTENERIZACION

8.1. Ficha técnica de contenedor seleccionado

La contenerización es una técnica para transportar productos de exportación en contenedores que tengan las mismas características de tamaño y forma, en este método de transporte se utilizan contenedores para almacenar y movilizar las mercancías, este método empezó a utilizarse en la década de los años 50, estos facilitan su almacenamiento y la colocación en distintos vehículos, también en estos se almacenan cualquier tipo de carga o mercancía agrupada de gran volumen (IBERTRANST, 2018)

Figura 17 Ficha técnica de contenedor

Ficha Técnica de Contenedores		
Estas especificaciones son para unidades estándar y debiera ser considerado como una guía solamente. Las dimensiones reales de los contenedores cambian según modelo y fabricante.		
Contenedores box	20' DC	40' DC
Longitud interna (cm)	592	1206
Ancho interno (cm)	236	237
Alto interno (cm)	238	237
Ancho puerta (cm)	234	234
Alto puerta (cm)	229	229
Tara (kgs.)	2280	3830
Máx. carga (kgs.)	21800	26650
Volumen (cbm)	33.0	67.0
Unidades más usadas. Contenedores estándar. Usados para todo tipo de carga.		
Contenedores Flat Rack	20' FR	40'FR
Longitud interna (cm)	591	1202
Ancho interno (cm)	228	224
Alto interno (cm)	217	203
Ancho puerta (cm)	N/A	N/A
Alto puerta (cm)	N/A	N/A
Tara (kgs.)	2950	5530
Máx. carga (kgs.)	27530	32000
Volumen (cbm)	27.0	54.8



Nota: imagen referencial



CONTENEDOR

Los contenedores estándar o de uso en general son más recurrentes para todo tipo de transportes de mercancías en este caso nuestra kiwicha será transportada o exportada en estos contenedores que saldrán del puerto del Callao-Perú a EE.UU

Peso vacío	2.300 kg
Peso máximo	28 toneladas
Tara	2.500 Kg
Carga máxima	20 a 33 m3

MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO	PUERTAS ABIERTAS
LARGO	6,10 metros	5,89 metros	2,59 metros
ANCHO	2,44 metros	2,35 metros	2,43 metros
ALTO	2,59 metros	2,39 metros	2,59 metros

CARGA	
Carga máxima	28 toneladas
Carga útil	21 toneladas
Volumen	33,3 m3

Nota: imagen referencial

8.2. Criterios usados para la selección de contenedor

Para la selección del contenedor se tomará en cuenta los siguientes criterios que transportará nuestra mercancía en este caso la kiwicha, tuvimos que considerar los siguientes:

Peso: es pensar en el peso tamaño y el tipo de carga

Norma: cumplir con las normas que pueden ser productos secos, húmedos ya que corre riesgo de arruinar la carga seca

Características o número del precinto del contenedor: debemos asegurarnos del precinto indicado en los documentos aplicables sean correctos.

Plazas para la carga en el contenedor: saber de la hora y fecha de la mercancía para tenerlas listas y completamente para cargar.

8.3. Proceso de contenedorización

Tabla 17 *Proceso de contenedorización*

CONTENEDORIZACION	
	Se tendrá las cajas de kiwicha debidamente embaladas, verificadas y pesadas.
	Luego de este proceso se les lleva en pallet a las cámaras de reposo el cual estas deben estar en ambientes secos y adecuados, climatizados que el alimento en este cuidado en este caso la kiwicha y este no se malogra.



En este caso después de haber estado en la cámara de reposo será llevado a los containers y es aquí donde pasara la kiwicha por una inspección de la senasa que estén debidamente autorizadas y que estén OK y si no es así no se exporta el producto.



Una vez dado el visto bueno se lleva el container al puerto en tiempos establecidos y términos por la empresa naviera y así no tener inconvenientes.



Por último, el container llega al puerto del Callao- Lima para ser exportado y llevado a EE. UU

Nota: autoría propia.

8.4. Plano estiba del contenedor

Figura 18 Plano del contenedor



Nota: autoría propia.

8.5. Tiempos y costos de la contenedorización

Tabla 18 Tiempo y costos de contenedorización

DESCRIPCIÓN				
Tipo de container	Precio de montacarga	Tiempo	Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino
Contenedor DRY de 20 pies	80 \$	1 hora	Callao	Miami (Estados Unidos)

Nota: autoría propia.

CAPITULO IX

TRANSPORTE

9.1. Proveedores de transporte interno

Tabla 19 Proveedores de transporte interno

N°	PROVEEDOR	LUGAR
1	SHALOM 	CUSCO
2	EXPRESO MARVISUR E.I.R.L. 	CUSCO
3	Machupicchu Cargo 	CUSCO
4	Molina Cargo Express SAC 	CUSCO
5	Wari Cargo SAC 	CUSCO

Nota: autoría propia.

La empresa que nosotros utilizaremos para transportar la kiwicha a la ciudad de Lima será la empresa SHALOM SAC. Esta empresa se encarga al rubro de transporte terrestre de carga de mercancías, esta empresa empezó sus operaciones el año 2006, esta empresa tiene 180 agencias en su mayoría se encuentra en la ciudad de Lima con 30 oficinas y el resto de ellas en todo el Perú, esta empresa realiza sus actividades de transporte de salidas diarias. En la ciudad del Cusco esta empresa tiene como agencia en la ciudad del Cusco con dirección en parque industrial- Vía Express Mz-E Wanchaq- Cusco.

Misión. - es una empresa que se dedica a la actividad económica de transporte de carga terrestre y encomiendas, brindamos un transporte especializado y dan locuciones rápidas a la necesidad del transporte de mercancías de nuestros clientes con más de 20 años en el rubro de transporte en el Perú (SHALOM, 2022)

Figura 19 Logo de la empresa de transportes interno



Nota: imagen referencial de la empresa de transportes SHALOM SAC.

9.2. Costos de transporte interno

Tabla 20 Costos de transporte interno

DESCRIPCION			
Ruta	trayecto	Precio en soles	Tiempo
Cusco - Callao	1,100.8 km por Carretera 3S	3735	21 h 5 min

Nota: autoría propia en base a la información obtenida.

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

El transporte de nuestra carga o mercancía será vía marítima, el tiempo de transporte de nuestra kiwicha hasta el estado de California – EE. UU –Puerto los Ángeles el cual será aproximadamente de dos meses, este proceso será manejado por la empresa que llevará nuestra mercancía, así como también

nuestra empresa GRANOS SOL DEL INKA contratará la empresa adecuada y confiable.

Tabla 21 *proveedores de servicio de transporte internacional*

N°	PROVEEDOR	LUGAR
1	HAPAG-LLOYD (PERU) S.A.C 	Callao- EE.UU
2	Hamburg Sud Peru 	Callao – EE.UU
3	MAERSK LINE 	Callao – EE.UU
4	MSC 	Callao – EE.UU

Nota: autoría propia.

Para nuestra exportación de la kiwicha tuve que investigar y averiguar a qué empresa de transporte marítimo debíamos confiar nuestra mercancía para lo cual escogimos la empresa Hamburg Süd, esta empresa lleno nuestra expectativa por la confianza y seguridad que nos reflejó.

Empresa proveedora: Hamburg Süd,

Lugar: AV Pardo y Aliaga 652 San Isidro

Servicios: transporte de carga internacional y cabotaje

Misión: es una empresa de transporte marítimo durante más de 150 años que han volcado a las necesidades, estando siempre a su lado, son un socio empresarial sólido y con atención individualizada ofreciendo una amplia gama de servicios en toda la cadena de suministros desde el productor hasta el consumidor por mar, tierra y aire, de persona a persona. (HAMBURGSUD, 2022)

Figura 20 Empresa de transporte internacional de la kiwicha



Fuente: Imagen o logo de la empresa (HAMBURGSUD, 2022)

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Para realizar las cotizaciones de transporte para exportación de nuestra kiwicha es importante en primer lugar tomar como referencia el tarifario referencial de la normativa peruana en este caso PROMPERU-SIICEX.

Tabla 22 Cotizaciones de tasas referenciales de costos de transporte marítimo y aéreo.

FLETE MARITIMO				
Ruta	Tipo de contenedor	Precio en \$	Precio en soles	Tiempo
Callao	20 pies	2,650	926.57	14 días
California (EE.UU)	40 pies	3,650	1276.22	14 días

FLETE AEREO				
Ruta	Tipo de contenedor	Precio en \$	Precio en soles	Tiempo
Callao California (EE.UU)	1588 Kilos	\$3652.4	s/. 14609.6	15 h 19 Mnts

Nota: autoría propia en base a la información obtenida por (PROMPERU, 2022)

La cotización que se hizo para el pago de flete marítimo y aéreo en Rutas PROMPERU y la empresa GHC Group vía marítima para poder transportarse y exportarse nuestra kiwicha es la siguiente:

Figura 21 Cotización referencial de la empresa GHC Group y RUTAS PROMPERU

CALLAO - CALIFORNIA	
FLETE	\$ 210.00 M3/TON
BL	\$ 20.00
DERECHOS DE EMBARQUE	\$ 377.60

CALLAO - CHICAGO	
FLETE	\$ 180.00 M3/TON
BL	\$ 20.00
DERECHOS DE EMBARQUE	\$ 377.60

Cabe recalcar que para cotizarte de le mejor manera necesitamos el volumen de cada pallet.

Estados Unidos
Los Angeles
Q

Ciudad de destino: LOS ANGELES
Depósito temporal: TALMA
Frecuencia de salida: 3 VECES

Conectividad & Tiempo de tránsito

Líneas Aéreas

Ruta 1
Ruta 10
Ruta 11
Ruta 2
Ruta 3
Ruta 4
Ruta 5
Ruta 6
Ruta 7
Ruta 8
Ruta 9

China - Hong Kong 3 :4 escalas y 12h 00 min de tránsito

1. LIMA - PERÚ	00h 00 min	Lima - Perú	
2. Lima - Perú	15h 19 min	Los Angeles - Estados Unidos	
3. Los Angeles - Estados Unidos	34h 10 min	Seúl - Corea del Sur	
4. Seúl - Corea del Sur	12h 00 min	Hong Kong - China	

Flete Aéreo Promedio

Tarifa por kilo Peso por flete

0 - 50 Kilos	51 - 100 Kilos	101 - 300 Kilos	301 - 500 Kilos	501 - 1.000 Kilos
US\$ 6.00 /Kg	US\$ 3.50 /Kg	US\$ 2.80 /Kg	US\$ 2.50 /Kg	US\$ 2.30 /Kg

Datos conexos de flete

<p style="font-size: 10px; margin: 0;">Cargos de la aerolínea</p> <ul style="list-style-type: none"> > FSC usd 0.60 kg.vol (combustible) > UA usd 0.0425 kg.vol (uso de aeropuerto) 	<p style="font-size: 10px; margin: 0;">Cargos de la aerolínea</p> <ul style="list-style-type: none"> > FSC usd 0.60 kg.vol (combustible) > UA usd 0.0425 kg.vol (uso de aeropuerto)
---	---

Fuente: Imagen de cotización marítima y aérea de la empresa GHC Group y PROMPERU

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agente aduana: Para la exportación de nuestra kiwicha es necesario contratar una empresa de asesoramiento, orientación de aquellas empresas aduaneras para que sea de complemento para el proceso de exportación de nuestra mercancía para lo cual nosotros tomamos en cuenta dos empresas aduaneras para nuestro apoyo:

Agente: EFRINSA AGENTE DE ADUANA S.A

Figura 22 *Agente aduanero*



Fuente: Imagen referencial de (EFRINSA, 2022)

EFRINSA es una agencia de aduana son especialistas en el manejo de diferentes regímenes aduaneros que ejecutan con rapidez, seguridad y puntualidad al momento de brindar a sus clientes asesorías legal, tributaria y aduanera que son necesarias para el comercio exterior, esta empresa atiende las 24 horas del día con un equipo altamente actualizado, esta sería entonces nuestra empresa elegida para que pueda asesorarnos para realizar el proceso de nuestra exportación de nuestra QUIWICHA GRANOS SOL DEL INKA (EFRINSA, 2022)

10.2. Costos de agenciamiento

Según las cotizaciones que se hizo y los precios referenciales sobre los costos navieros para la exportación de nuestra kiwicha se determinó los siguientes costos en Perú a Estados Unidos:

Tabla 23 Costos de agenciamiento.

Costos de agenciamiento	Monto en soles
Visto bueno	97.50
Emisión BL	230.00
THC	365.5
Gastos administrativos	2500.00
Total	s/. 3193.00

Fuente: Elaboración propia en base a los cuadros financieros

10.3. Aseguradoras

Para que nuestro producto a exportar de kiwicha tenga garantías es necesario que en el transporte de camino al destino de llegada el producto tenga un seguro por el cual será de garantía para poder proteger sobre los riesgos, daños, demoras o perdidas al momento que pueda sufrir, para nuestra mercancía tendremos como seguro de exportación.

Tabla 24 Aseguradoras

ASEGURADORAS	DIRECCIÓN
1.- Mapfre seguros 	Lima-Perú
2.- Zuru Latam 	Lima-Perú
3.- Global Comex 	Lima-Perú
4.- Corredores de Seguro VIP	Lima-Perú

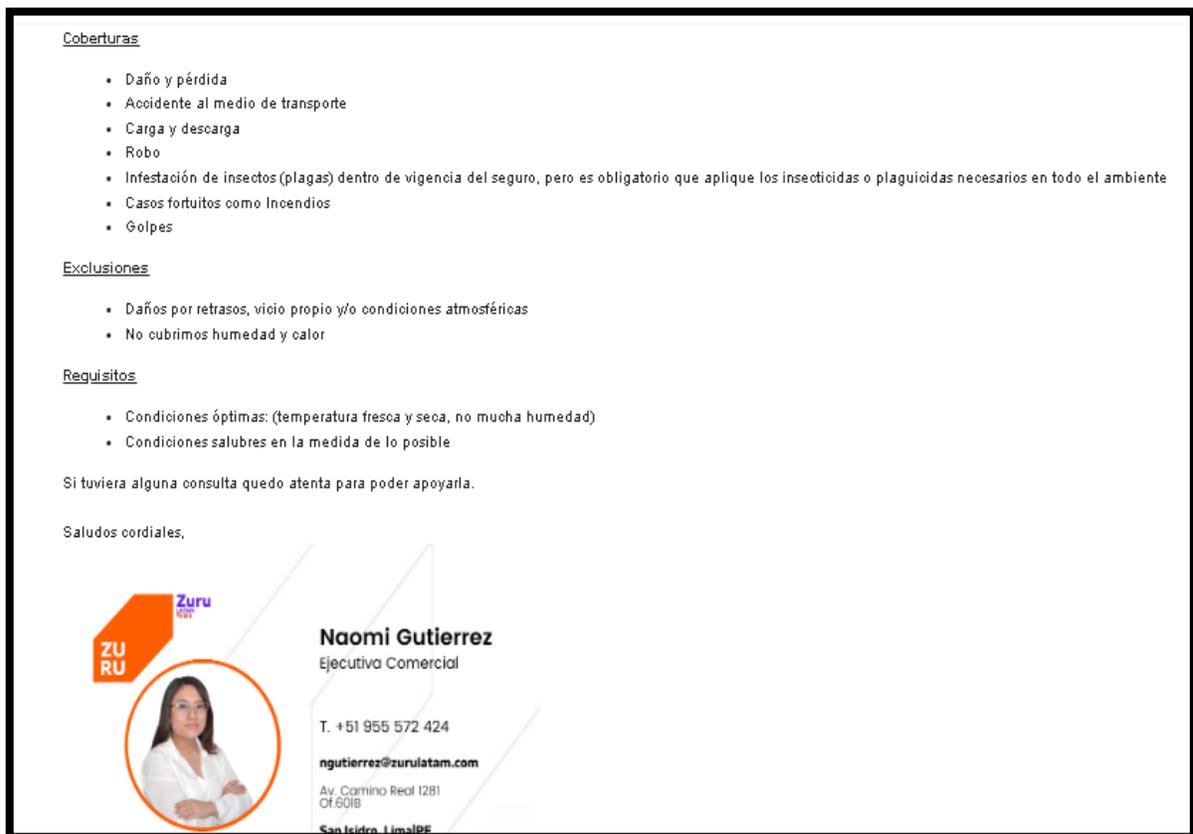
Fuente: Elaboración propia

10.4. Cobertura y costos

Para la exportación de nuestra mercancía a los Estados Unidos tuvimos que cotizar en una aseguradora que pueda cubrir con los posibles riesgos o daños al cual exista la probabilidad de que suceda un hecho o circunstancia en el momento de transportar nuestro producto exportable.

Las coberturas y costos del seguro al cual cubrirá nuestras mercancías son los siguientes:

Figura 23 Cobertura y costos de seguro de exportación



Coberturas

- Daño y pérdida
- Accidente al medio de transporte
- Carga y descarga
- Robo
- Infestación de insectos (plagas) dentro de vigencia del seguro, pero es obligatorio que aplique los insecticidas o plaguicidas necesarios en todo el ambiente
- Casos fortuitos como Incendios
- Golpes

Exclusiones

- Daños por retrasos, vicio propio y/o condiciones atmosféricas
- No cubrimos humedad y calor

Requisitos

- Condiciones óptimas: (temperatura fresca y seca, no mucha humedad)
- Condiciones salubres en la medida de lo posible

Si tuviera alguna consulta quedo atenta para poder apoyarla.

Saludos cordiales,




Naomi Gutierrez
Ejecutiva Comercial

T. +51 955 572 424
ngutierrez@zurulatam.com
Av. Camino Real 1281
Of. 601B
San Isidro, Lima PE

Agradecerle la espera, el equipo ya me brindó las condiciones que podemos manejar con su embarque de Quinua y Quiwicha. Le dejo el detalle:

- Suma Asegurada: US\$ 6,000
- Prima mínima sin IGV: US\$ 20
- Prima Total incluido IGV: US\$ 23.60
- Radio de acción: Desde bodega de proveedor hasta bodega de importador
- Deducible en caso de siniestro: US\$ 750

Respecto al término **Deducible** comentarle que este no significa un pago adicional sino que hace referencia al valor que se le descuenta del monto indemnizable cuando ocurre un siniestro. Es decir si tuviéramos una pérdida total del embarque:

Monto de reclamo US\$ 6,000

Deducible US\$ 750

Monto a indemnizar US\$ 5,250

Fuente: Cotización referencial en base a ZURU LATAM SEGUROS

La cobertura de seguro de exportación, en nuestro caso ZURU LATAM seguros por el cual tiene las siguientes coberturas:

10.5. Depósitos temporales

Los depósitos temporales son aquellos que llegan todas las mercancías por un determinado periodo de tiempo por lo que para nuestra kiwicha a exportarse trabajaremos con la empresa RANSA de almacenaje de tránsito hasta el almacenamiento de carga, esta empresa es especializada en almacenar carga o mercancía especializada en granos (RANSA, 2022)

Tabla 25 Depósitos temporales

Aseguradoras	Dirección
1.- RANSA	Lima-Perú

	
<p>2.- TRADESUR S.A.C.</p> 	<p>Lima-Perú</p>
<p>3.- ALBO</p> 	<p>Lima-Perú</p>
<p>4.- L&R OPERADORES</p> 	<p>Lima-Perú</p>

Fuente: Elaboración propia en base a la búsqueda de información

CAPITULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

Para realizar la exportación de nuestra kiwicha es necesario que se sepa y se tenga una infraestructura adecuada al momento que llegan a mercancía a su destino, por lo tanto, es necesario saber también los nombres o lugares que estarán disponibles para la llegada de nuestra mercancía.

En nuestro caso la mercancía que enviaremos a exportar a Estados Unidos llegara al puerto de California.

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

Como dijimos en anterioridad nuestra mercancía que enviaremos vía marítima a los Estados Unidos llegara al Estado de California – Puertos de los Ángeles este es uno de los puertos más importantes de ese país.

Los puertos más importantes de ese país son los siguientes:

- **Puerto los Ángeles:** este puerto está ubicado en la Bahía de San Pedro, este se encuentra en el estado de california, tiene una ubicación adecuada y estratégica, es conocido también como Puerto de las Américas , este ocupa 7.500 acres de terreno con 3034,5 hectáreas, con una línea de costa de 43 millas de largo- 69,2 kilómetros y maneja 4,4 millones de TEUs, representa el 13,5% del mercado de América del Norte sigue ocupando el primer lugar de los principales puertos de Estados Unidos y maneja 1,2 millones de dólares cada día (iCONTAINERS, 2022)

- Seguidamente existen otros puertos a los cuales también pueden ser de llegada de nuestra mercancía en este caso la QUIWICHA-GRANOS SOL DEL INKA: Puerto (Long Beach, Nueva York, Nueva Jersey, Georgia, Seattle Tacoma, Virginia, Houston, Carolina del Sur, Oakland, Miami)

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

Para poder exportar un determinado producto o denominada mercancía a cualquier país, en primer lugar se debe de cumplir con las normativas y reglas del país de origen, estas mercancías deben ser aprobadas por diversas instancias dándoles certificaciones y visto bueno, seguidamente el exportador o la empresa exportadora en nuestro caso GRANOS SOL DEL INKA – QUIWICHA debe de investigar, cotizar diversos requisitos establecidos para la exportación de la mercancía, nosotros investigamos todo lo referente a fletes, seguro, almacenaje de nuestra mercancía, así como también investigamos principalmente a que puertos debíamos enviar nuestra mercancía el cual este debía llegar al lugar más cercano del importador o comprador de nuestra mercancía, nosotros exportamos al Estado de California por lo que nuestra mercancía llegaría al puerto de los Ángeles.

Para exportar nuestra QUIWICHA GRANOS SOL DEL INKA nosotros tuvimos que investigar, evaluar la extensión, costos, almacenaje, accesibilidad de la infraestructura del puerto donde llegara nuestra mercancía así que tomamos la decisión que debía llegar al Puerto de Los Ángeles de EE.UU. Este puerto de los Ángeles destaca durante muchos años en el desarrollo de atraque

de infraestructura ferroviaria para el procesamiento de más carga, además en medio ambiente este puerto está probando 107 unidades de emisión cero y 27 de emisión casi nula en áreas de manejo de carga, acarreo, embarcaciones portuarias y operaciones de buques de alta mar (PortalPortuario, 2022)

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

- **Puerto Long Beach:** este se ubica a lado del puerto los Ángeles, el puerto tiene la capacidad de manejar 4,9 millones de TEUs y es el 12,1% de la cantidad del mercado de EE. UU, mueve 180 millones de dólares por año. Asimismo, se le considera la principal puerta de mercado con Asia.
- **Puerto de Nueva York y Nueva Jersey:** estos puertos se encuentran en la costa este Nueva York y Nueva Jersey son los puertos con mayor actividad en la costa de los EE.UU, mueve 4,5 millones de TEUs el cual representa el 11% del comercio de EE.UU, este puerto maneja mercancías de petróleo, chatarra, carga en general y a granel (iCONTAINERS, 2022)
- **Puerto los Ángeles:** se ubica en la Bahía de San Pedro en California, su ubicación geográfica es adecuada y es denominado o llamado Puerto de Américas con una extensión de 7.500 acres de terreno o tierra con 3034,5 hectáreas, con una línea de costa de 43 millas de largo- 69,2 kilómetros y maneja 4,4 millones de TEUs, representa el 13,5% del mercado de América del Norte sigue ocupando el primer lugar de los principales puertos de Estados Unidos y maneja 1,2 millones de dólares cada día.

- **Puerto de Georgia:** este puerto consta de dos puertos Savannah y Brunswick, este tiene mayor concentración de centros de distribución de importación, el puerto de Brunswick es considerado el mejor puerto para las nuevas importaciones de automóviles con más de 50 acres-202,3 hectáreas.
- **Puerto Seattle-Tacoma:** estos dos puertos de Washington principales que se fusionaron en el 2015 para opera conjuntamente son dirigidos por Northwest Seaport Alliance, el volumen de carga de ambos puertos son el 5,3% de América del Norte, maneja 2,1 millones de TEUS es uno de los contenedores internacionales que tiene el más alto volumen (iCONTAINERS, 2022)

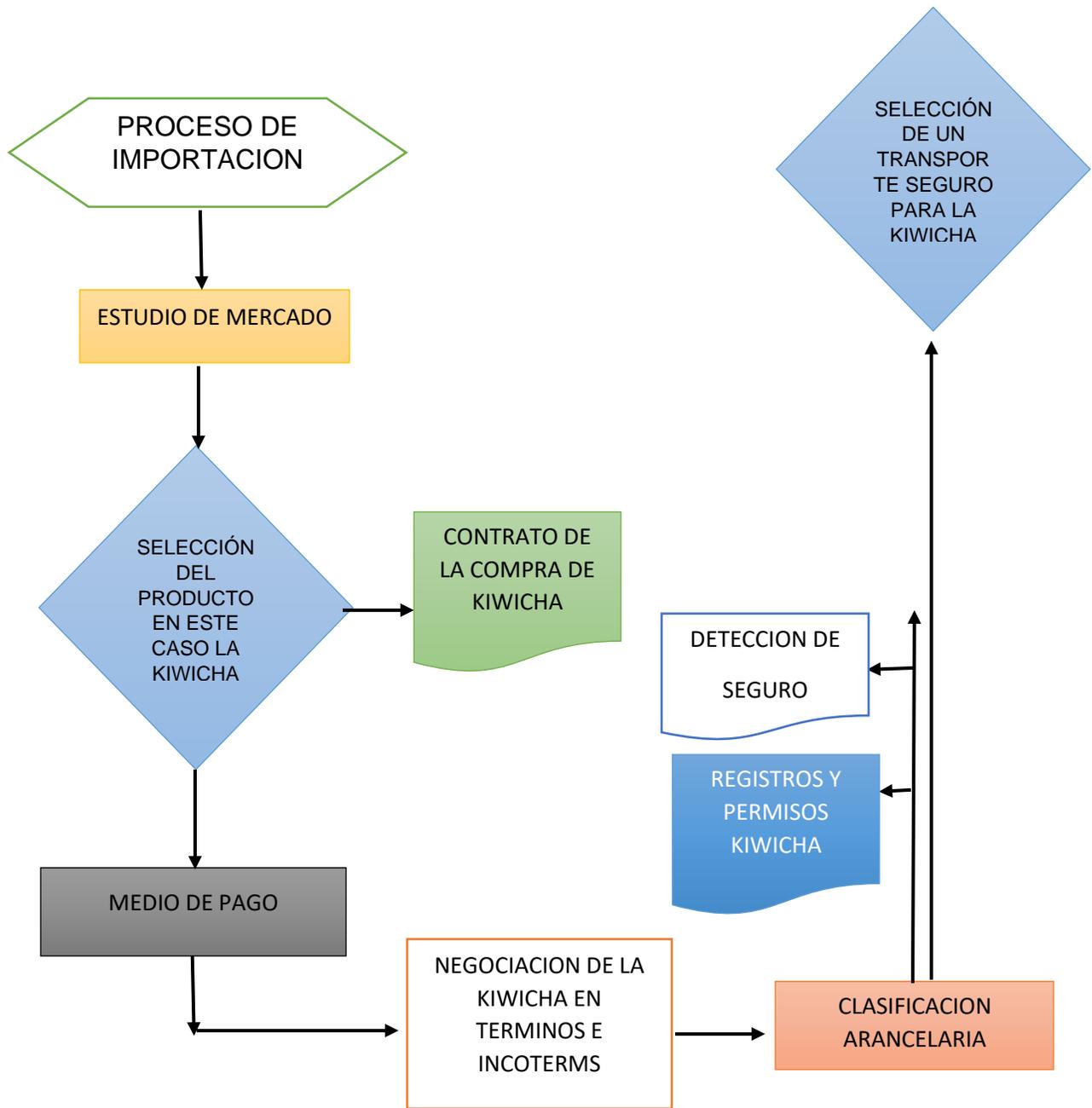
Aeropuertos

- **Aeropuerto Internacional de Chicago –O’Hare:** este terminal cuenta con cinco terminales, este aeropuerto es el segundo en distribución de aerolíneas, tiene un itinerario de 60 destinos, en lo referente de carga y descarga de mercancías, cuenta con dos áreas principales de almacenamiento, brinda un servicio a más de 77 millones de usuarios o pasajeros todo el año.
- **Aeropuerto Internacional de los Ángeles:** este aeropuerto destaca que es de origen y destino porque la mayoría de sus pasajeros no hacen conexión con él, su diseño esta en forma de U, cuenta con nueve terminales y adicionalmente con servicio de autobús, tiene 186 mil metros cuadrados para instalaciones para mercancías o cargas y un helipuerto, según su

infraestructura tienen áreas públicas extensas las cuales funcionan como salas de exhibición de obras de arte (VISE, 2022)

11.4. Proceso de importación o nacionalización

Figura 24 Flujoograma de importación



Fuente: Elaboración propia en base a la búsqueda de información

Tabla 26 Costos referenciales del país importador

COMPONENTES DEL COSTO	MONTO \$
Costos directos	
S: Almacenaje	\$ 250.00
T: Flete interno	\$ 550.00
U: Seguro Interno	\$ 50.00
V: Documentación	\$ 50.00
W: Tributos aduaneros	\$2500.00
TOTAL DE COSTOS DIRECTOS	\$3400.00
Costos indirectos	
Z: Administrativos	\$800.00
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS	\$800.00
TOTAL	\$4200.00 DOLARES

Fuente: Elaboración propia en base a (PROMPERU, 2017)

en nuestro trabajo de exportación de la kiwicha con referencia a los costos del país de destino o importador en nuestro caso Estados Unidos, tomamos como referencia precios y costos del país destino, estos están estipulado en la Guía para Exportador a Estados Unidos del documento elaborado por PROMPERU, los montos descritos en la tabla N° 26 son referenciales (PROMPERU, 2017)

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Las muestras son aquellos producto o manufacturas que ingresan a un país y tienen sola la finalidad de demostrar sus características, las cuales estas son con o sin valor comercial, se denomina muestras sin valor comercial aquellas que no tienen carácter comercial las cuales no existen ventas por ambas partes, las muestras pueden ser: telas de 30 cm, discos, cintas, video gramas.

Los requisitos de muestras sin valor comercial a Estados Unidos son los siguiente:

- **Carta de responsabilidad:** esta carta de antinarcóuticos es el documento que revisa la aduana, en este documento se estipula el nombre completo, numero de identidad, huella, numero de celular, datos específicos y carta de compromiso en el cual debes especificar que no envías ningún tipo de narcótico.
- **Guía de envío:** en esta guía debe estar estipulada todos los datos del remitente como del destinatario.
- **Factura con descripción:** se elabora una factura proforma de la muestra a producto a enviar no tiene valor comercial alguno.
- Todo muestra o paquete está sujeto a cargo de impuestos por parte de la aduana del país de destino. (EXPRESS, 2020)

11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino

Al llegar nuestra mercancía exportada al puerto de los Ángeles estados de California tendrá que por un tiempo determinado estar en almacenaje, para luego ser entregado a los distribuidores que se encargaran estos de llegar al hipermercado y a posteriori llegue a los consumidores finales.

Nosotros identificamos a una empresa de servicios logísticos muy reconocida en los Estados Unidos, la empresa es LDI LOGISTICDYNAMICS. Esta empresa es un agente de carga marítimo, también ofrece los servicios de transporte por carretera en Estado Unidos y Canadá para cargas con sobredimensiones y sobre peso, esta organización brinda confianza, lealtad, comunicación, transparencia y trabajo en equipo, tienen licencia para recoger y dejar la carga en cualquier ciudad de Estados

Unidos, así como también de recoger y llevar a cualquier terminal portuario de EE.UU (LDI, 2022)

Figura 25 *Empresa logística LDI*



Fuente: Imagen referencial LDI LOGISTICDYNAMICS

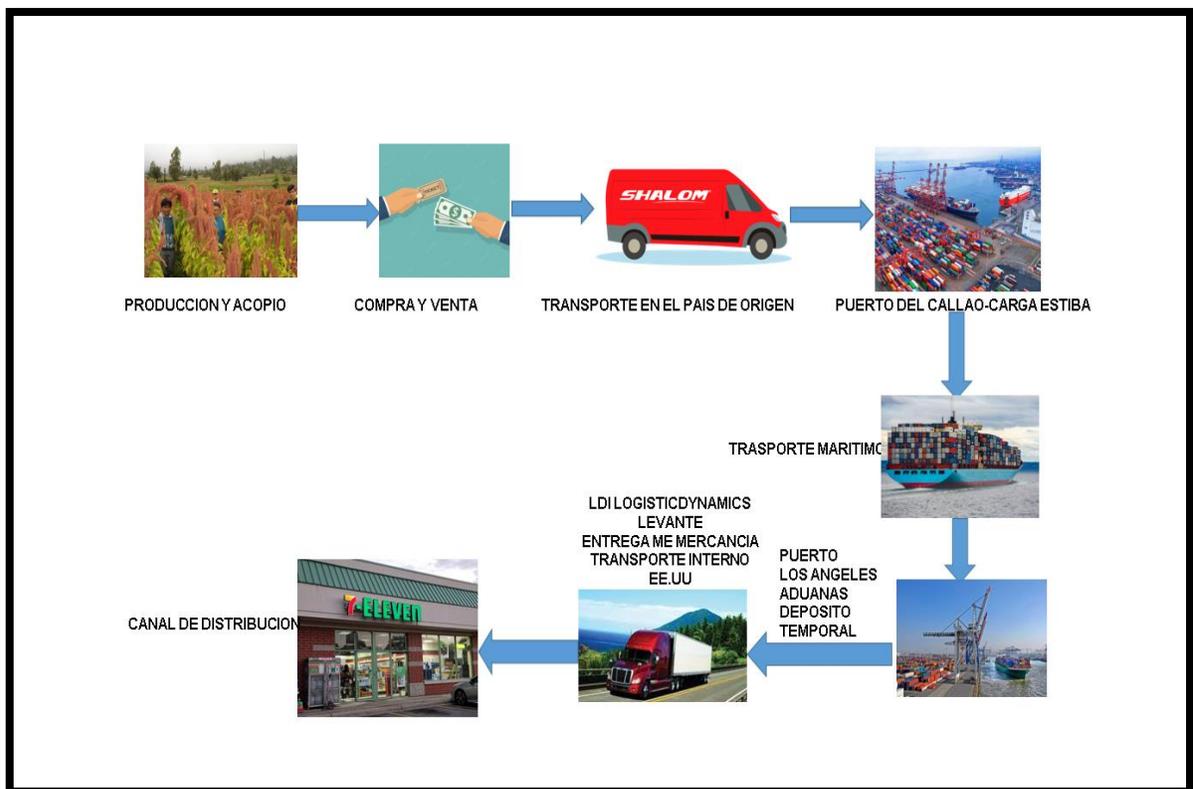
CAPITULO XII

DISTRIBUCION

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor

La secuencia comercial es la manera como la kiwicha llega al consumidor final, mediante que transporte se utilizó, los servicios de logística, servicios aduaneros, distribución, en esta secuencia también intervienen los mayoristas, minoristas y agentes quienes apoyaran a la distribución de nuestra kiwicha GRANOS SOL DEL INKA.

Figura 26 Mapeo de secuencia comercial de la kiwicha.



Fuente: Imagen referencial, elaboración propia.

12.2. Identificación y descripción de los canales de distribución

Cuando nuestra mercancía ya llegó al Puerto Los Ángeles – California- EE. UU nosotros identificamos diversos canales de distribución de nuestro producto y así pueda llegar a los hipermercados o consumidor final. Las siguientes canales de distribución de EE. UU son:

Tabla 27 *Canales de distribución en EE.UU*

NOMBRE	DESCRIPCION	DIRECCION
<p data-bbox="289 873 607 905">WAL-MART STORES</p> 	<p data-bbox="683 722 1115 1486">WALMART es una empresa multinacional que se dedica a distribuir y vender al por menor, tiene una interconexión con hipermercados y almacenes, su sede principal es Bentonville Arcansas, esta empresa tiene más de 11000 tiendas en 11 países en el mundo.</p>	<p data-bbox="1138 953 1382 1276">Dirección: 702 Southwest 8th- Street - Localidad Bentonville</p>
	<p data-bbox="683 1528 1115 1852">Esta empresa es denominada la más grande de Estados Unidos, cuenta con tiendas que venden al por mayor y menor de todo tipo de</p>	<p data-bbox="1138 1682 1382 1787">Dirección: Lake Drive 999-</p>

<p>COSTCO WHOLESALE CORP</p> 	<p>mercancías, la empresa tiene gran cantidad de clientes que compran grandes cantidades, estos clientes deben pagar una cuota anual para su afiliación y así poder acceder a sus compras.</p>	<p>ciudad de Issaquah Teléfono: 1425-31-38 100</p>
<p>SUPERVALUE</p> 	<p>Esta empresa el líder en la cadena de ventas de productos al por menor, es la distribuidora de productos comestibles familiares, es la tercera compañía más grande de los Estados Unidos, esta empresa también es una red de minoristas independientes y se ubican sus tiendas en lugares de ciudades pequeñas.</p>	<p>Dirección: Oine Mountain- GA 31822</p>

Nota: autoría propia en base a la búsqueda de información.

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

El mercado Estadunidense tiene el sistema más eficiente de distribución en el mundo, la mayoría de las importaciones de Estados Unidos llega al Puerto de Los

Ángeles, las empresas importadoras tienen un margen de ganancia de un 50%, existen empresas de distribución al por menor y mayor, algunas solo venden al por menor y otras solo al por mayor.

Nosotros elegimos como canal de distribución a uno de los más grandes y es la empresa WALMART, esta empresa es una multinacional que opera con una cadena de grandes almacenes de descuento, tiene dos millones de empleados y con 11 mil tiendas y se encuentra en 28 países, esta empresa nos garantiza que nuestra mercancía de la QUIWICHA GRANOS SOL DEL INKA pueda ser vendida porque tiene el mayor flujo en Estados Unidos y además es la más grande en el mercado de ese país.

Figura 27 *Walmart*



Fuente: Imagen referencial,

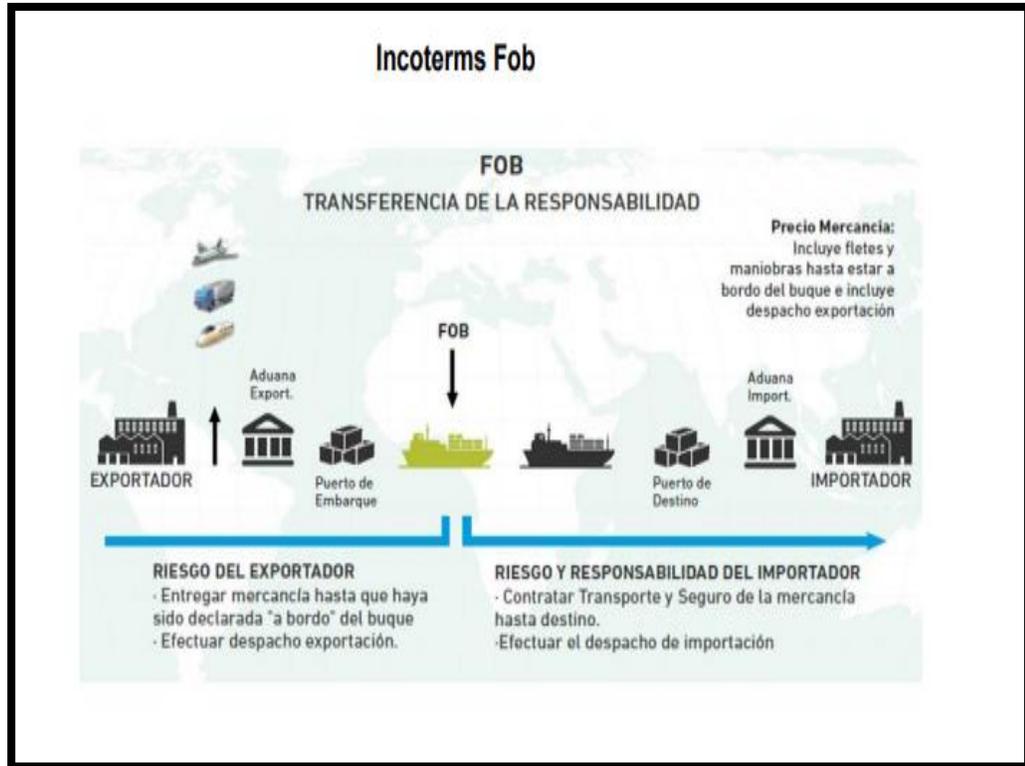
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados) volúmenes mínimos, etc.

El crecimiento de la demanda de la kiwicha en el mundo hasta el año 2020 fue importante e incremento sus cifras de las ventas a mercado internacionales, pero sobre todo para Estados Unidos y Europa ya que estos tienen una perspectiva actual de tener y alimentarse de manera saludable y sano.

Incoterms utilizado: el incoterms que se utilizara para el transporte marítimo de nuestra kiwicha GRANOS SOL DEL INKA-KIWICHA hacia el mercado de Estados Unidos – Ángeles, para sus costos se tomara los respectivo incoterms FOB.

Como mencionamos en anterioridad el incoterms que utilizaremos será el FOB en este contiene el valor de la mercancía puesta a bordo del transporte marítimo en el cual para nuestro producto de la kiwicha tendrá que ser consolidado tres requisitos, costo de mercancías del país de origen, transporte de los bienes y derechos de exportación de los bienes y derechos.

Figura 28 Incoterms FOB



Fuente: imagen referencial en base a (Rosales, 2016)

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

La exportación de la kiwicha hoy en día se ha vuelto en una mercancía muy pedida en los Estados Unidos y Europa, estos mercados son exigentes con lo que respecta a la calidad del producto, Estados Unidos es un país bastante exigente al momento de importar un producto que venga del exterior, sin embargo por otro lado este país tiene una buena organización con lo que respecta a su Economía, Política y sociedad es pues así que también reflejan una buena organización con las actividades de comercio exterior de importación y exportación, EE.UU tiene la infraestructura, economía y administración adecuada por lo que refleja que al

momento de llegar un producto importado ellos tienen las mejores empresas logísticas de distribución, la infraestructura adecuada así como también tienen las mejores empresas de distribución al por menor y mayor, todos estos factores son llevados de manera simplificada, especializada, sistematizada y de acuerdo al avance de la tecnología de ese país haciendo que la cadena de distribución llegue el producto de manera adecuada al consumidor final.

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

En los Estados Unidos como lo explicamos con anterioridad es un mercado bastante exigente si se trata de importar un producto del exterior, ellos tienen sus estándares ya tipificados con lo que respecta a la importación de productos de alimentación, como frutas, hortalizas, granos, etc., este país tiene la perspectiva de comprar o importar que estos productos o mercancías sean naturales, sanos y nutritivos para lo cual existen tiendas especializadas que venden estos productos en este caso los granos. Estados Unidos consume actualmente el 25% de la kiwicha que produce el Perú, el crecimiento de las exportaciones de la kiwicha indica que esta demanda por los consumidores estadounidenses cada vez más valoran el producto peruano el cual representa una gran oportunidad para los proveedores peruanos y por ende también a los importadores, distribuidores e hipermercados de los Estados Unidos, aun así el mercado de la kiwicha en EE.UU es pequeño debido a que el producto no es conocido por la mayoría del consumidor típico estadounidense. Según indica el Agricultural Marketing Resource Center existen cuatro importantes empresas que

compran la quiwicha este es Arrowhead Mill, Health Valley en California, Amaranth Resources, Nu-World. (CONFIEP, 2022)

Debido a que la kiwicha es un producto natural sin gluten y sus semillas contiene el 30% más proteína, debido a ello la tendencia a causado un impacto en los supermercados de Estados Unidos en estos últimos años.

CAPITULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

Tabla 28 Costos de exportación de la Kiwicha

Egresos (Expresado en US\$)	Tipo de cambio: 3.9			Costo total por el 1er envío
	Utilidad: 20%			
	Ene	Feb	Marzo	
COSTO FIJO	846.15	846.15	846.15	2538.46
Energía eléctrica	307.69	307.69	307.69	923.08
Agua	269.23	269.23	269.23	807.69
Internet	38.46	38.46	38.46	115.38
Almacén	230.77	230.77	230.77	692.31
MANO DE OBRA	1384.62	1384.62	3538.46	6307.69
Mano de obra en la planta			2153.85	2153.85
Mano de obra indirecta	1384.62	1384.62	1384.62	4153.85
IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD			231.54	231.54
Gorros			7.18	7.18
Delantales			76.92	76.92
Guantes			48.72	48.72
Tapones para oído			89.74	89.74
Cubre zapatos			6.41	6.41
Mascarillas			2.56	2.56
MATERIA PRIMA	0.00	0.00	5266.67	5266.67
kiwicha orgánica			5266.67	5266.67
TRANSPORTE			957.69	957.69
Transporte de cusco a callao			957.69	957.69
COSTO DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN	0.00	0.00	4230.77	4230.77
Etiquetado y rotulado			4230.77	4230.77
COSTO DEL PALETIZADO	0.00	0.00	1126.15	1126.15
Cajas y divisiones			269.23	269.23
Bandas de seguridad			213.33	213.33
Rollo film			523.08	523.08
Cinta de embalaje			17.95	17.95
Pallet			102.56	102.56
COSTO TOTAL EN PLANTA	2230.77	2230.77	16197.44	20658.97

UTILIDAD (%)			3239.49	3239.49
GASTOS ADUANEROS			3656.27	
Agente aduanas			120.00	
Emisión B/L			59.00	
Derecho de Embarque			325.50	
Visto Bueno			25.00	
Deposito temporal			179.49	
Corruier (documento cliente destino)			17.86	
Gastos Administrativos			641.03	
Certificado de origen			10.89	
Certificado sanitario (DIGESA)			61.92	
Carga y estiba al contenedor			124.07	
Trasporte de Cusco al Callao			957.69	
IMPREVISTOS			1133.82	
GASTOS DE EXPORTACIÓN			3656.27	3656.27
VALOR FOB				27,554.73
Nro. unidades			11000	
			Precio unitario (dólares) (Valor FOB)	0.64
			Precio unitario (soles) (Valor FOB)	2.50

Hoja de trabajo

Egresos

				TC	3.9
	Unid	Costo * Unid	Cantida d	Costo S/.	Costo \$
Energía eléctrica	KW	300.00	4	1200	307.69
Mano de obra en la planta	Rem. Mens.	1200.00	7	8400	2153.85
Mano de obra indirecta	Rem. Mens.	1800.00	3	5400	1384.62
Internet	MB	150.00	1	150	38.46
Agua	M3	350.00	3	1050.00	269.23

Materia prima Quiwicha	Kg.	6.50	3160	20540	5266.67
Etiquetado y rotulado	Unid	1.50	11000	16500	4230.77
Cajas y divisiones	Unid	3.50	300	1050	269.23
Bandas de seguridad	Unid	26.00	32	832	213.33
Rollo film	Unid	68.00	30	2040	523.08
Cinta de embalaje	Unid	3.50	20	70	17.95
Pallett	Unid	40.00	10	400	102.56
Transporte local	Kg.	100.00	4	400	102.56
Trasporte de Cusco al Callao	Kg.	3735	1	3735	957.69
Gorros	Ciento	28	1	28	7.18
Delantales	Unid	20	15	300	76.92
Guantes	Unid	1.9	100	190	48.72
Tapones para oído	Unid	7	50	350	89.74
Mascarillas	Unid	0.2	50	10	2.56
Cubre zapatos	Unid	0.25	100	25	6.41
Agente aduanas	Unid	468	1	468	120.00
Almacén	Día	30	30	900	230.77
Certificado de origen	unid	42.47	1	42.47	10.89
Certificado sanitario (DIGESA)	unid	241.5	1	241.5	61.92
Emisión B/L	Unid	230.1	1	230.1	59.00
Derecho de Embarque	unid	1269.45	1	1269.45	325.50
Visto Bueno	unid	97.5	1	97.5	25.00
Deposito temporal	día	140	5	700	179.49
Corruier (documento cliente destino)	Kg.	69.67	1	69.67	17.86
Gastos Administrativos	día	2500	1	2500	641.03
Carga y estiba al contenedor	día	483.873	1	483.873	124.07
Imprevistos		1000	1	1000.00	256.41
Total				70672.563	18121.17

Nota: autoría propia.

CAPITULO XIV

EVALUACION ECONOMICA FINANCIERA

14.1. costos de oportunidad de capital

Para este estudio se ha establecido el costo de oportunidad de capital del 10% que es una tasa que se utiliza para este tipo de proyectos.

Tabla 29 *Inversión e ingreso*

INVERSION				
Calculo plan de inversión exportación				
				3.9
GASTOS DE CONSTITUCION	CANTIDAD	PRECIO MN	TOTAL	Dólares
Constitución de la empresa	1	S/ 800.00	S/ 800.00	205.13
Registro de la marca	1	S/ 600.00	S/ 600.00	153.85
Análisis de agua	1	S/ 86.67	S/ 86.67	22.22
Inspección higiénico sanitario	1	S/ 50.51	S/ 50.51	12.95
Inspección técnico productivo	1	S/ 50.51	S/ 50.51	12.95
HACCP	1	S/ 512.82	S/ 512.82	131.49
Tramites de planta	1	S/ 236.67	S/ 236.67	60.68
			S/ 2,337.18	599.28

MAQUINAS Y EQUIPOS	CANTIDAD	PRECIO MN	TOTAL	Dolares
Computadora	2	S/ 2,600.00	S/ 5,200.00	1333.33
Impresora	1	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	307.69
Montacarga	1	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00	2564.10
Elevadora de cangilones	2	S/ 11,700.00	S/ 23,400.00	6000.00
Despedradora	1	S/ 12,000.00	S/ 12,000.00	3076.92
Lavadora de grano	1	S/ 20,000.00	S/ 20,000.00	5128.21
Secador de granos	1	S/ 25,000.00	S/ 25,000.00	6410.26
Centrifuga	1	S/ 10,000.00	S/ 10,000.00	2564.10
Escarificadora	1	S/ 8,000.00	S/ 8,000.00	2051.28
Selladora	1	S/ 3,600.00	S/ 3,600.00	923.08
Clasificadora de granos	1	S/ 7,000.00	S/ 7,000.00	1794.87
			S/ 125,400.00	32153.85

MUEBLERIA	CANTIDAD	PRECIO MN	TOTAL	Dolares
Escritorio, silla, armario	1	S/ 1,000	S/ 1,000.00	256.41
Silla	4	S/ 200.00	S/ 800.00	205.13
Armario	2	S/ 400.00	S/ 800.00	205.13
Vitrina	1	S/ 2,000.00	S/ 2,000.00	512.82
Otros	1	S/ 600.00	S/ 600.00	153.85
			S/ 5,200.00	1333.33

HERRAMIENTAS	CANTIDAD	PRECIO MN	TOTAL	Dolares
Balanza de plataforma	1	S/ 157.00	S/ 157.00	40.26
Mesa de trabajo de acero inoxidable	1	S/ 2,400.00	S/ 2,400.00	615.38
Cubetas	3	S/ 50.00	S/ 150.00	38.46
Detector de metales	1	S/ 1,264.00	S/ 1,264.00	324.10
Carretilla	3	S/ 160.00	S/ 480.00	123.08
			S/ 4,451.00	1141.28

TOTAL DE INVERSION	S/ 137,388.18	35227.74
---------------------------	----------------------	----------

Ingresos (Expresado en US\$)	Ene	Feb	Mar	Abr	Ingreso 1er envío
kiwicha orgánica				27554.73	

Nota: autoría propia.

14.2. Valor actual neto y Tasa de interés de retorno

El valor actual neto resultante es de S/35,461.01 el cual es positivo, lo que significa que se estaría recuperando la inversión, además habría una ganancia por lo tanto bajo el criterio del VAN el proyecto es aceptable.

Tabla 30 Valor actual neto y Tasa de interés de retorno

FLUJO DE CAJA ECONOMICO	0	1	2	3	4	5
(Expresado en US\$)	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Ingresos		82664	86797	91137	95694	100479
Ingresos Totales		82,664	86797	91137	95694	100479
Costo Fijo		7,615	7996	8396	8816	9257
Mano De Obra		18,923	19869	20863	21906	23001
Implementos De Seguridad		695	729	766	804	844
Materia Prima		15,800	16590	17420	18290	19205
Transporte		2,873	3017	3168	3326	3492
Costo De Venta Y Administración		12,692	13327	13993	14693	15428
Costo Del Paletizado		3,378	3547	3725	3911	4107
Gastos De Exportación		3,656	3839	4031	4233	4444
Egresos Totales		65,633	68,915	72,361	75,979	79,778
Inversión	-35,228					
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(35,228)	17,031	17,883	18,777	19,716	20,701

(*) Tasa de crecimiento 5.00%

COK 10%

VAN

S/35,461.01

TIR

43.0%

Nota: autoría propia.

La tasa interna de retorno para este proyecto es de 43.0% lo cual nos indica que este proyecto es viable, finalmente de acuerdo a los criterios económicos financieros la exportación de la kiwicha es rentable para los inversionistas.

CONCLUSIONES

- La presente investigación de exportación después de haber estudiado, analizado y sobre todo identificado la necesidad de mercado internacional de acuerdo a las tendencias y preferencias del producto que contenga un valor nutricional alto y sobre todo que la población ahora desea mantener una alimentación sana, se identificó que la Kiwicha es uno de los alimentos preferidos por América del Norte y Europa, para lo cual nuestro producto a exportar es a Estado Unidos ya que este país tiene preferencias ante el producto a exportar.
- Nuestro producto se identifica con ser de las zonas andinas de nuestro país haciendo que la presentación con lo que respecta al nombre, marca y rotulado tiene identidad de la Región del Cusco, con colores llamativos propios del lugar, además de ello el envase que se utilizó no es contaminante a medio ambiente y de fácil accesibilidad para su apertura del envase cuando el consumidor final desea satisfacer sus necesidades con nuestro producto GRANOS SOL DEL INKA – KIWICHA. Finalmente, nuestra mercancía a exportar cumple con todas las normativas, estándares que exige nuestro país y los Estados Unidos.
- En un mundo totalmente de constates cambios es necesario estar de acorde a las exigencias de los mercados para ellos se tiene que utilizar tecnologías de interconexión de mercados internacionales, por tanto; el transporte, la logística y el almacenaje se identificó y trabajo con las mejores empresas

responsables y de prestigio de transporte internacional, siendo estas las responsables que nuestra mercancía pueda llegar en los tiempos determinados y con la responsabilidad de los cuidados respectivos de nuestro producto GRANOS SOL DEL INKA – KIWICHA.

RECOMENDACIONES

Después de haber analizado, estudiado y conocer sobre la exportación de la kiwicha se hace necesario recomendar lo siguiente; capacitar, conocer, investigar, estudiar constantemente a la kiwicha, todo ello para conocer sobre las propiedades nutricionales que este producto posee.

Las instituciones públicas y privadas deben proponer o aplicar políticas de gestión que conlleve a la promoción a nivel nacional y mundial la kiwicha peruana especialmente la de la región del Cusco.

El gobierno local del Distrito de San Salvador de la Provincia de Paucartambo, Región Cusco debe plantear programas y estrategias en favor del crecimiento de exportación abarcando más mercados a nivel mundial, por tanto; se tiene que trabajar en conjunto con los agricultores, acopiadores y exportadores.

BIBLIOGRAFIA

- AEC. (12 de Agosto de 2022). *www.aec.es*. Obtenido de *www.aec.es*:
<https://www.aec.es/web/guest/centro-conocimiento/normas-iso-9000>
- Agraria, A. (12 de Julio de 2022). *Agraria.pe*. Obtenido de *Agraria.pe*:
<https://agraria.pe/noticias/exportaciones-peruanas-de-kiwicha-ascendieron-a-701-tonelada-28630>
- CONFIEP. (27 de Agosto de 2022). *www.confiep.org.pe*. Obtenido de *www.confiep.org.pe*:
<https://www.confiep.org.pe/noticias/peru-suministra-el-25-de-la-kiwicha-que-se-consume-en-ee-uu/>
- COPLASEM. (7 de Julio de 2018). *coplasem.com*. Obtenido de *coplasem.com*:
<https://coplasem.com/blog/post/criterios-para-elegir-los-envases-y-embalajes-adecuados.html>
- DHL. (25 de Agosto de 2022). *www.dhl.com*. Obtenido de *www.dhl.com*: <https://www.dhl.com/pe-es/home.html>
- DIGESA. (12 de Agosto de 2022). <http://www.digesa.minsa.gob.pe/>. Obtenido de <http://www.digesa.minsa.gob.pe/>:
<http://www.digesa.minsa.gob.pe/institucional1/institucional.asp>
- EFRINSA. (25 de Agosto de 2022). *efrinsa.com*. Obtenido de *efrinsa.com*:
https://efrinsa.com/lp/?gclid=CjwKCAjwu5yYBhAjEiwAKXk_eG8yCoP0XMVpyZ93AZxs8wJkM1iDUmNT5HUWObbfYk-RD0hfCcYCUxoC6o8QAvD_BwE
- EFRINSA. (25 de Agosto de 2022). *efrinsa.com*. Obtenido de *efrinsa.com*:
https://efrinsa.com/lp/?gclid=CjwKCAjwu5yYBhAjEiwAKXk_eG8yCoP0XMVpyZ93AZxs8wJkM1iDUmNT5HUWObbfYk-RD0hfCcYCUxoC6o8QAvD_BwE
- ESAN. (16 de Octubre de 2018). *www.esan.edu.pe*. Obtenido de *www.esan.edu.pe*:
<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/que-es-el-layout-de-un-almacen>
- FAMCOR. (15 de Agosto de 2022). *inversionesfamcor.com*. Obtenido de *inversionesfamcor.com*:
<http://inversionesfamcor.com/doypack/>
- FDA. (25 de Febrero de 2022). *www.fda.gov*. Obtenido de *www.fda.gov*:
<https://www.fda.gov/food/new-nutrition-facts-label/la-nueva-etiqueta-de-informacion-nutricional>
- FDA. (03 de Julio de 2022). *www.fda.gov*. Obtenido de *www.fda.gov*:
<https://www.fda.gov/food/food-labeling-nutrition/un-vistazo-los-aspectos-mas-destacados-de-la-etiqueta-de-informacion-nutricional-definitiva>
- GHC-Group. (24 de Agosto de 2022). *ghc-cargo.com*. Obtenido de *ghc-cargo.com*: <https://ghc-cargo.com/>
- Group, G. (24 de Agosto de 2022). *ghc-cargo.com*. Obtenido de *ghc-cargo.com*: <https://ghc-cargo.com/agente-de-carga-internacional/>

IBERTRANST. (14 de Diciembre de 2018). *ibertransit.com*. Obtenido de ibertransit.com:
<https://ibertransit.com/la-contenerizacion/>

iCONTAINERS. (25 de Agosto de 2022). *www.icontainers.com*. Obtenido de www.icontainers.com:
<https://www.icontainers.com/es/2017/05/17/top-10-puertos-estados-unidos/>

LDI. (22 de Agosto de 2022). *www.clearcust.com*. Obtenido de www.clearcust.com:
<https://www.clearcust.com/es/partner/ldi-logistic-dynamics/242056082239048010104077138044118090205007125223>

Mapfre. (22 de Agosto de 2022). *www.mapfre.com.pe*. Obtenido de www.mapfre.com.pe:
<https://www.mapfre.com.pe/media/cond-importacion-exportacion.pdf>

MAPFRE. (22 de Agosto de 2022). *www.mapfre.com.pe*. Obtenido de www.mapfre.com.pe:
<https://www.mapfre.com.pe/media/cond-importacion-exportacion.pdf>

MECALUX. (09 de Junio de 2020). *www.mecalux.es*. Obtenido de www.mecalux.es:
<https://www.mecalux.es/blog/unitarizacion-de-la-carga#:~:text=La%20unitarizaci%C3%B3n%20de%20la%20carga%20consiste%20en%20ordenar%20y%20agrupar,agilizar%20los%20traslados%20de%20mercanc%C3%ADa.>

NQA. (12 de Agosto de 2022). *www.nqa.com*. Obtenido de www.nqa.com:
<https://www.nqa.com/es-pe/certification/standards/iso-9001>

PERU, P. (03 de Marzo de 2020). *Peru Info*. Obtenido de Peru Info: <https://peru.info/es-pe/gastronomia/noticias/2/12/descubre-la-kiwicha--uno-de-los-alimentos-mas-antiguos-de-los-andes-peruanos>

PortalPortuario. (21 de Enero de 2022). *portalportuario.cl*. Obtenido de portalportuario.cl:
<https://portalportuario.cl/ee-uu-puerto-de-los-angeles-rompe-record-de-carga-en-2021/>

PROMPERU, S. (11 de Abril de 2022). *RUTAS MARITIMAS. PROMPERU*. Obtenido de RUTAS MARITIMAS. PROMPERU:
<https://rutasmartimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,2>

RAJAPACK. (02 de Octubre de 2017). *www.rajapack.es*. Obtenido de www.rajapack.es:
<https://www.rajapack.es/blog-es/embalaje/que-es-embalaje-caracteristicas-funciones/>

RANSA. (25 de Agosto de 2022). *www.ransa.biz*. Obtenido de www.ransa.biz:
<https://www.ransa.biz/peru-almacenaje/#>

SHALOM. (22 de Agosto de 2022). *shalom.com.pe*. Obtenido de shalom.com.pe:
<https://shalom.com.pe/>

SIICEX. (18 de Agosto de 2022). *www.siicex.gob.pe*. Obtenido de www.siicex.gob.pe:
https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=349.34600

SUNAT. (18 de Agosto de 2022). *www.sunat.gob.pe*. Obtenido de www.sunat.gob.pe:
<https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/requisitos.html>

VISE. (25 de Agosto de 2022). *blog.vise.com.mx*. Obtenido de blog.vise.com.mx:
<https://blog.vise.com.mx/conoce-los-aeropuertos-mas-grandes-en-estados-unidos>