



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE QUINUA BLANCA ORGÁNICA
A HAMBURGO, ALEMANIA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. MUJICA CUBA, JESSENIA VALERIA
<https://orcid.org/0000-0002-9040-8645>

ASESOR

Dr. BARCO SOLARI ESTABAN AUGUSTO
<https://orcid.org/0000-0003-0870-5729>

LIMA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

A mi familia, que contribuyó con esta ardua pero posible tarea, brindando su apoyo en cada módulo y los ánimos que necesitaba para no rendirme.

AGRADECIMIENTO

A mi papá, Fidel Mujica, por ayudarme a conseguir información, a mi mamá, Graciela Cuba, por facilitarme todo en casa y a Carlos Ypanaqué por su asesoría constante.

INTRODUCCIÓN

Uno de los “objetivos del milenio” derivados de la Cumbre del Milenio, conmemorada en Nueva York-USA, en el año 2000, es la sostenibilidad del ambiente y fomentar a los habitantes del mundo para él desarrollo. Sobre esta base, la nueva tendencia se orienta muy fuertemente hacia “nuevos negocios” que no sólo tengan rentabilidad económica, sino también rentabilidad ambiental y social positivas. En este contexto, la preferencia de los mercados internacionales son por productos que son producidos de manera que no dañan el medio ambiente (productos orgánicos, maderas certificadas, etc.), la biotecnología; y la responsabilidad social con las poblaciones locales.

El biocomercio, entendido así, se orienta a estimular el comercio y la inversión en los recursos de la diversidad biológica. El territorio nacional es considerado un país megadiverso y parte de la economía se debe a esta biodiversidad, ya que por lo menos el 25% de las exportaciones dependen de los recursos vivos, como la pesca, agricultura, forestales y pecuaria. Los agricultores andinos del Perú han preservado la quinua, utilizando las prácticas y conocimientos ancestrales, para su siembra, reproducción y el almacenamiento de la semilla.

La quinua (*Chenopodium quinoa* Willdenow), es un alimento que aporta un alto valor nutricional, esta característica le permite ser preferida y aceptada en mercados mundiales. El contenido de proteínas es mayor a otras especies vegetales; es ligera, sabrosa, fácil de digerir y tiene un sabor delicado. La necesidad de buscar alimentos

como la quinua con alto valor proteico, todas estas características únicas, hacen muy atractiva la exportación de quinua orgánica blanca a Hamburgo, Alemania.

Centrándose estrictamente desde el punto de vista de los negocios internacionales, se observa en la actualidad que las empresas ofertan sus productos a mercados internacionales, puesto que se observa mayor dinamismo en los mercados internacionales, por los diferentes beneficios que trae a la nación y también a las diferentes empresas, en la mayor parte del mundo se observa que un país tiene mayor soporte económico gracias al dinamismo entre las exportaciones e importaciones.

El presente “Proyecto de exportación de quinua blanca orgánica a Hamburgo, Alemania”, se desarrolla con el fin de dar a conocer las características y factores que hay que tener en cuenta para emprender un negocio de exportación de quinua al mercado europeo, donde tiene gran aceptación.

RESUMEN

El producto a exportar es la quinua blanca orgánica (*Chenopodium quinoa* Willd) cuya clasificación arancelaria es 1008.50.90.00: Quinoa, excepto para la siembra. El proceso productivo de la quinua inicia con la siembra, seguida de la cosecha, el transporte a la planta procesadora en donde se realiza el análisis de pesticidas; posteriormente, pasa por un procesamiento del cual se obtiene la quinua lista para el consumo humano, se etiqueta y por último se empaca. Como proveedor de la quinua se seleccionó a la empresa Wari Organic S.A.C. El control de calidad es efectuado por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) en Perú y por la European Food Safety Authority (EFSA) en Alemania. El costo de adquisición de la quinua es de S/. 7.00 soles el kilo, se necesitan 4,851 Kg, dando un total de S/. 33,957.00 soles. En cuanto al almacenamiento, la estrategia debe estar orientada a mantener los granos fuera del contacto con el agua. El almacén tendrá cuatro espacios: dos oficinas, un servicio higiénico y un espacio para el propio almacenamiento. El costo fijo del almacén asciende a S/. 3,030.00 soles. El modelo de la etiqueta contendrá la marca del producto, Quinoa. La norma técnica aplicable para el etiquetado es la NTP 209.038:2019; el rotulado, sigue las pautas del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI). El costo del

proceso de rotulado es de S/. 90.00 soles. El empaque seleccionado es una bolsa de papel Kraft con capacidad de 250 g, con vista al interior, cuyas medidas son: 4 cm de largo, 12 cm de ancho y 18 cm de alto. Se necesitan 19,404 empaques. El costo del proceso de empacado es de S/. 800.00 soles. El embalaje seleccionado es una caja de cartón corrugado con capacidad de 16 Kg cuyas medidas son: 30 cm de alto, 40 cm de ancho y 60 cm de largo. Se necesitan 308 cajas. El costo del proceso de embalaje es de S/. 120.00 soles. El pallet seleccionado es el pallet europeo cuyas medidas son: 15 cm de alto, 80 cm de ancho y 120 cm de largo. Se necesitan 11 pallets. Cada pallet tiene 4 cajas en cada uno de los 7 niveles, dando un total de 28 cajas y 1,764 empaques por pallet. El costo del proceso de paletización es de S/.10.00 soles. El contenedor seleccionado es el contenedor seco de 20 pies con capacidad de 28.13 T, las medidas internas son de 235 cm de ancho, 239 cm de alto y 590 cm de largo. El costo del proceso de contenedorización es de S/. 312.00 soles. La empresa proveedora del transporte interno es Transportes Montano E.I.R.L. El costo del transporte interno asciende a S/. 8,300.00 soles. La empresa proveedora del servicio de transporte internacional es Hapag – Lloyd S.A.C. El agente de aduana seleccionado es Transmares Group S.A.C. El costo del agenciamiento naviero asciende a S/. 1,010.00 soles. La aseguradora seleccionada es la empresa X. La póliza de seguro es de 1.41% sobre el valor FOB. El depósito temporal seleccionado es la empresa X

Falta última parte

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	ii
RESUMEN	iv
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE FIGURAS	xii
CAPÍTULO I	1
PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1. Ficha técnica del producto	1
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	3
1.3. Flujograma del proceso productivo	3
CAPÍTULO II	6
PROVISIONAMIENTO	6
2.1. Proveedores potenciales.....	6
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	7
2.3. Control de calidad	8
2.4. Costo de adquisición del producto	10
CAPÍTULO III	11
ALMACENAMIENTO.....	11
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	11
3.2. Lay out de almacén.....	13
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacén	13
3.4. Costo fijo de almacén.....	14
CAPÍTULO IV.....	15
ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	15
4.1. Modelo de etiqueta y rotulado del producto	15
4.2. Normas técnicas aplicables.....	16
4.3. Proceso de rotulado	17
4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado.....	18

CAPÍTULO V	19
EMPAQUE	19
5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado	19
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	20
5.3. Proceso de empaque	21
5.4. Tiempos y costos del proceso de empaque.....	21
CAPÍTULO VI	22
EMBALAJE	22
6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado.....	22
6.2. Criterios usados para la selección del embalaje	23
6.3. Proceso de embalaje	24
6.1 Tiempos y costos del proceso de embalaje	25
CAPÍTULO VII	26
UNITARIZACIÓN	26
7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado.....	26
7.2. Criterios usados para la selección del pallet	27
7.3. Proceso de paletización	27
7.4. Plano de estiba del pallet	28
7.5. Tiempos y costos del proceso de paletización.....	29
CAPÍTULO VIII.....	30
CONTENEDORIZACIÓN	30
8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado	30
8.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	30
8.3. Proceso de contenedorización	32
8.4. Plano de estiba del contenedor.....	33
8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	33
CAPÍTULO IX.....	34
TRANSPORTE.....	34
9.1. Proveedores de transporte interno.....	34

9.2. Costo de transporte interno.....	35
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional	35
9.4. Cotización de flete marítimo y aéreo.....	35
CAPÍTULO X.....	38
SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	38
10.1. Agentes de aduana	38
10.2. Costo de agenciamiento naviero.....	39
10.3. Aseguradoras.....	39
10.4. Póliza de seguro	40
10.5. Depósitos temporales	40
CAPÍTULO XI	41
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO	
41	
11.1. Puertos, aeropuertos y terminales terrestres disponibles	41
11.2. Análisis de infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria	43
11.3. Análisis de principales puertos y aeropuertos.....	44
11.4. Proceso de importación y nacionalización	47
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	51
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos	51
CAPÍTULO XII.....	52
DISTRIBUCIÓN	52
12.1. Mapeo de secuencia comercial proveedor – consumidor	52
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución	53
12.3. Canal con mayor flujo comercial para importaciones del producto	53
12.4. Identificación y cuantificación de márgenes de intermediación, condiciones de compra, incoterms utilizados y volúmenes mínimos	55
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de actores de canales de distribución y comercialización	56
12.6. Tendencias actuales y su implicación para márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia del producto por canal.....	58

CAPÍTULO XIII.....	60
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	60
CAPÍTULO XIV	62
VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.....	62
14.1. Costo de oportunidad de capital.....	62
14.2. Valor actual neto	62
14.3. Tasa interna de retorno.....	63
CONCLUSIONES.....	64
RECOMENDACIONES	66

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Ficha técnica del producto</i>	1
Tabla 2. <i>Clasificación arancelaria del producto</i>	3
Tabla 3. <i>Proveedores potenciales.</i>	6
Tabla 4. <i>Matriz de selección de proveedores</i>	7
Tabla 5. <i>Costo de adquisición del producto.</i>	10
Tabla 6. <i>Costo fijo de almacén</i>	14
Tabla 7. <i>Tiempos y costos del proceso de rotulado.</i>	18
Tabla 8. <i>Ficha técnica del empaque seleccionado</i>	19
Tabla 9. <i>Proceso de empaque.</i>	21
Tabla 10. <i>Tiempos y costos del proceso de empaque.</i>	21
Tabla 11. <i>Ficha técnica del embalaje seleccionado.</i>	22
Tabla 12. <i>Proceso de embalaje</i>	24
Tabla 13. <i>Tiempos y costos del proceso de embalaje</i>	25
Tabla 14. <i>Ficha técnica del pallet seleccionado.</i>	26
Tabla 15. <i>Tiempos y costos del proceso de paletización.</i>	29
Tabla 16. <i>Ficha técnica del contenedor seleccionado</i>	30
Tabla 17. <i>Proceso de contenedorización.</i>	32
Tabla 18. <i>Tiempos y costos del proceso de contenedorización.</i>	33
Tabla 19. <i>Proveedores de transporte interno.</i>	34
Tabla 20. <i>Costo de transporte interno.</i>	35
Tabla 21. <i>Proveedores de servicio de transporte internacional</i>	35
Tabla 22. <i>Agentes de aduana.</i>	38
Tabla 23. <i>Costo de agenciamiento naviero.</i>	39
Tabla 24. <i>Aseguradoras.</i>	39

Tabla 25. <i>Póliza de seguro</i>	40
Tabla 26. <i>Depósitos temporales</i>	40
Tabla 27. <i>Matriz de costos de exportación</i>	60
Tabla 28. <i>Valor actual neto.</i>	62
Tabla 29. <i>Tasa interna de retorno</i>	63

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. <i>Flujograma del proceso productivo</i>	3
Figura 2. <i>Lay out de almacén</i>	13
Figura 3. <i>Modelo de etiqueta del producto.</i>	15
Figura 4. <i>Modelo de rotulado del producto</i>	16
Figura 5. <i>Proceso del rotulado.</i>	17
Figura 6. <i>Proceso de paletización</i>	27
Figura 7. <i>Plano de estiba del pallet</i>	28
Figura 8. <i>Plano de estiba del contenedor</i>	33
Figura 9. <i>Cotización de flete marítimo</i>	36
Figura 10. <i>Cotización del flete aéreo</i>	37
Figura 11 <i>Ruta marítima desde Perú hasta Alemania</i>	45
Figura 12. <i>Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor</i>	52
Figura 13. <i>Canales de distribución</i>	53
Figura 14. <i>Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto...</i>	55

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

1.1. Ficha técnica del producto

Tabla 1.

Ficha técnica del producto

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	
Producto	Quinoa blanca orgánica
Nombre Científico	<i>Chenopodium quinoa</i> Willd
	
Descripción	La quinoa blanca orgánica es un cereal rico en proteínas, fibra dietaria, calcio, fósforo, zinc, hierro, tiamina, riboflavina, potasio, etc. lo cual la hace un superalimento para poder incluir en la alimentación de las personas. Es cultivada en Sud América.

Características	<ol style="list-style-type: none"> 1. Orgánico 2. Alto en proteína 3. Vegano 4. Libre de gluten
Color	Crema, característico
Valores Nutricionales	Energía: 334 kcal Agua: 12,8 gr Proteínas: 12,5 gr Grasa: 6,5 gr Carbohidratos: 66 gr Fibra dietaria: 10 gr Potasio: 776 mg Vitamina C: 220 mg Niacina 1,23 mg Riboflavina: 0,30 mg Tiamina: 0,59 mg Hierro: 4,30 mg Zinc: 3,30 mg Fósforo: 355 mg Calcio: 93 mg
Variedades	Según investigaciones realizadas publicadas en la plataforma del Estado Peruano (2021) indica que en el Perú existen las siguientes variedades: Illpa INIA, Negra Collana (INIA 420), Salcedo INIA, Pasankalla (INIA 415), Collao, Blanca de Junín, Rosada Taraco, Amarilla Sacaca (INIA 427), Kancolla, Amarilla Marangani, Tahuaco, Quillabamba INIA, Blanca de Juli, Hualhuas, Huacariz, Altiplano (INIA 431), Huancayo, Ayacuchana INIA y Mantaro.
Consumo	Cocido, frito, a vapor, etc. La forma habitual de consumir la quinua es cocida para lo cual primero se hierbe el agua, se agrega la quinua y se cose durante 1 hora a fuego lento.
Zona de Producción	Ayacucho, Perú.

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Tabla 2.

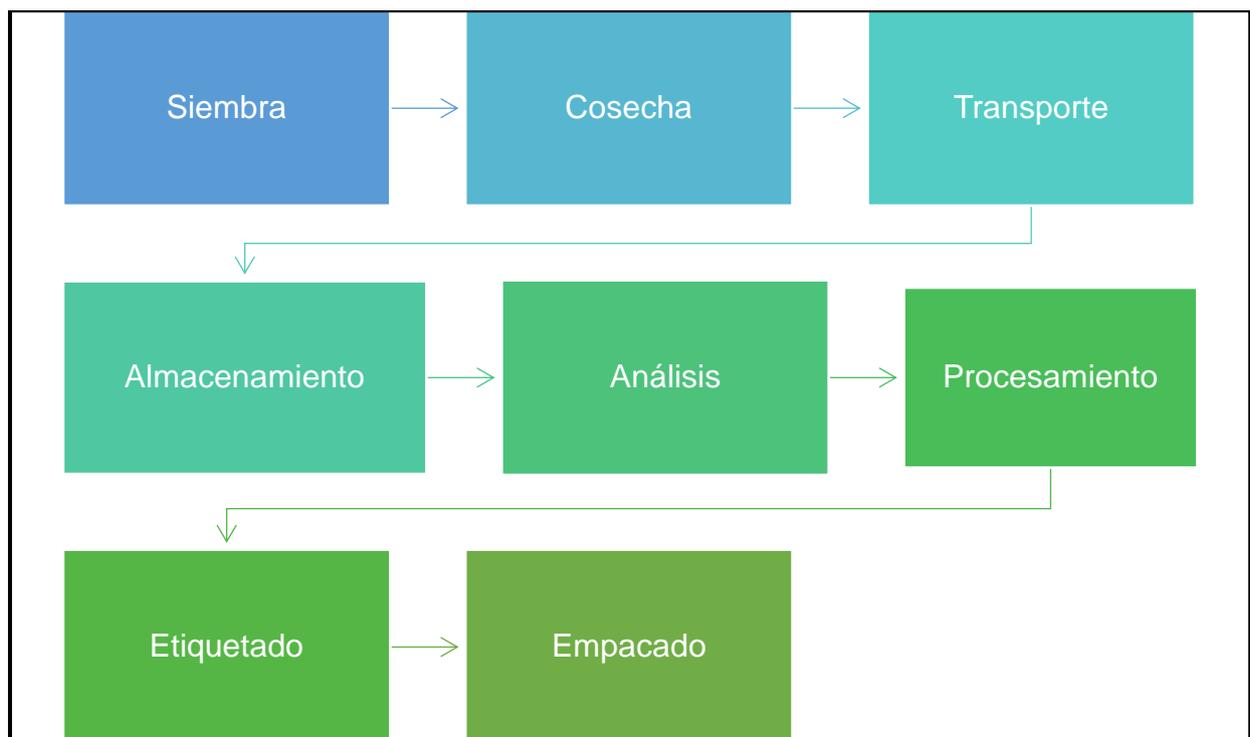
Clasificación arancelaria del producto

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA DE PRODUCTO	
PARTIDA	DESCRIPCIÓN
1008.50.90.00	Quinoa, excepto para la siembra

1.3. Flujograma del proceso productivo

Figura 1.

Flujograma del proceso productivo (elaboración propia)



1.3.1. Siembra

El periodo de siembra recomendado para años normales en las zonas de cultivo en la Sierra Media (2,500 – 3,500 m.s.n.m.) es en el mes de noviembre y diciembre.

1.3.2. Cosecha

La quinua se cosecha casi todo el año, siendo los meses de abril a julio los de mayor producción y de diciembre a marzo los de menor producción. Para lograr una cantidad de exportación, se acopia.

1.3.3. Transporte

La quinua es transportada del lugar de producción (principalmente en Vilcashuamán, Huamanga, Cangallo, La Mar, Huanta) a una planta procesadora en la ciudad de Ayacucho.

1.3.4. Almacenamiento

Se colocan los granos de quinua en bolsas apropiadas en un almacén limpio y ventilado. Se debe almacenar en un rango de humedad de entre 10-12%, evitando el contacto con el agua.

1.3.5. Análisis

Se emite el reporte de calidad y el resultado del análisis de pesticidas, que debe ser igual a 0 o menor que el valor máximo permitido. Si el producto no cumple con este requisito, puede ser devuelto al productor.

1.3.6. Procesamiento

El proceso por el que pasa la quinua inicia con la limpieza, seguida del despedrado, escarificado, pelado (en el que se le quita el sabor amargo causado por la saponina), tamizado, lavado al vapor, pulido (perlado), secado, selección gravimétrica (por tamaño), selección óptica (por color) y separación de metales.

1.3.7. Etiquetado

El empaque debe etiquetarse de acuerdo a las normas tanto del Perú como de Alemania; y es importante que aporte información sobre el producto para que sea consumido adecuadamente.

1.3.8. Empacado

La quinua es pesada en balanzas, colocadas en el interior de bolsas de papel Kraft de 250 g con vista al interior y selladas. Este proceso está incluido en el servicio que prestan las plantas procesadoras.

CAPÍTULO II

PROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

Tabla 3.

Proveedores potenciales.

N°	PROVEEDOR	DIRECCIÓN	TELÉFONO
1	Agronegocios Wiraccocha del Perú S.A.C.	Jirón Los Próceres 201, Andrés Avelino Cáceres Dorregaray, Huamanga	066-314815
2	Wari Organic S.A.C	Jirón los Alamos N°350, Andrés Avelino Cáceres Dorregaray, Huamanga	066-316399
3	Solid Food Perú S.A.C.	Jirón 28 de Julio N°262, Interior 401, Ayacucho, Huamanga	999718018
4	Agroindustrias del Valle S.R.L.	Avenida Javier Heraud N°867, San Juan Bautista, Huamanga	066-317964
5	Aspagro Company S.A.C.	Nro. S/n C.P. de Sachabamba, Chiara, Huamanga	951377 030

2.2. Matriz de selección de proveedores

Tabla 4.

Matriz de selección de proveedores

MATRIZ DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES					
CRITERIOS	WIRACCOCHA	WARI	SOLID ORGANIC FOOD	D'VALLE	ASPAGRO
Precio	3	4	3	3	3
Seguridad	3	4	3	3	3
Transporte	4	4	3	4	3
Certificacione s	4	4	4	4	4
Cercanía	4	4	4	4	4
TOTAL	18	20	17	18	17

Leyenda:

LEYENDA	
DESCRIPCIÓN	PUNTAJE
Muy bueno	5
Bueno	4
Regular	3
Malo	2
Muy malo	1

Resultado:

De acuerdo a la evaluación de los criterios precio, seguridad, transporte y certificaciones, la empresa más conveniente es Wari Organic S.A.C. con 20 puntos.

2.3. Control de calidad

2.3.1 Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú (SENASA)

Las exportaciones o reexportaciones donde se involucra productos vegetales frescos o con procesamiento primario; se encuentra normado que se tiene que tramitar un certificado fitosanitario, para proseguir con la exportación. El certificado fitosanitario a obtener está establecido en las normas de la ONPF de cada país. Con ello se garantiza la protección al medio ambiente, evitando así la propagación de plagas y enfermedades y así protegiendo la agricultura (Estado Peruano, 2020).

Una vez efectuado el pago de derecho de trámite, el responsable del expediente se mantendrá en contacto mediante el buzón electrónico. En el cual en caso hubiese alguna observación le permitirá subsanar rápidamente, además de ello la plataforma le ayudara a saber en qué estado se encuentra su documento e incluso el instructor asignado mediante la plataforma comunicará la fecha para programar la visita a campo (Estado Peruano, 2020).

La inspección, se realiza 7 días después de iniciado el trámite, siempre y cuando el documento se encuentre aprobado, el certificado fitosanitario se encontrará en la pestaña de la VUCE. También si el interesado necesita el certificado en físico, lo puede adquirir en la sede del SENASA (Estado Peruano, 2020).

En caso el trámite es rechazado, se tiene dos opciones; una de ellas es aceptar el rechazo y volver a tramitarlo nuevamente realizando el pago de derecho de trámite, la segunda opción sería apelar en un plazo de cinco días después de que el trámite fue rechazado, en este caso la SENASA resolverá en un transcurso de 30 días hábiles (Estado Peruano, 2020).

2.3.2 European Food Safety Authority (EFSA)

Fue creada en 2002, el objetivo es brindar un servicio de asesoramiento científicos e informar sobre algún riesgo alimentario que se pueda suscitar. La UE trabaja arduamente para evitar riesgos alimentarios que se pudiera suscitar con los consumidores, «de la granja a la mesa» (European Food Safety Authority, s.f.).

Su principal actividad es recopilar, evaluar y sintetizar evidencia científica para responder preguntas sobre el riesgo. El resultado de su trabajo es un asesoramiento científico para los gestores de riesgos elaborado conjuntamente por expertos independientes y el personal de la EFSA. Transmiten de forma independiente información sobre los riesgos en la cadena alimentaria. Junto con nuestros socios en los Estados miembros, estamos construyendo un ecosistema europeo de

conocimiento sobre seguridad alimentaria para garantizar alimentos seguros (European Food Safety Authority, s.f.).

Sobre productos vegetales importados la UE indica que deben estar sujetos a medidas de protección, lo cual se detalla a continuación (European Commission, s.f.):

Las medidas fitosanitarias previenen la entrada y/o difusión de plagas y organismos dañinos para las plantas o productos vegetales al territorio de la UE (European Commission, s.f.).

Los reglamentos fitosanitarios establecen varios criterios, variando de acuerdo a productos vegetales para fines de prueba, científicos, realizando pruebas de selección de variedades en pequeñas cantidades. (European Commission, s.f.).

2.4. Costo de adquisición del producto

Tabla 5.

Costo de adquisición del producto (elaboración propia).

COSTO DE ADQUISICIÓN DEL PRODUCTO				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD/MEDIDA	PRECIO x Kg	TOTAL
Quinoa blanca orgánica	4,851	Kg	S/. 7.00	S/. 33,957.00

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacenamiento

El almacén debe ser hermético y mantener una temperatura de 30°C. Es importante que sea hermético ya que de esta forma se previene el contacto de la quinua con el agua de las lluvias las cuales podrían causar la germinación de las semillas. Asimismo, debe limpiarse constantemente para evitar la aparición de aves, roedores u otros animales que puedan perjudicar la mercancía o incluso la salud de los consumidores. Es recomendable realizar revisiones periódicas del grano, para así prevenir y detectar a tiempo infecciones de mohos o insectos (Pando & Castellanos, 2016).

Así como la mayoría de los granos, el grano de quinua se debe de almacenar en una humedad adecuada en el rango de humedad del 10-12%. Si al almacén ingresa el grano con un nivel de humedad superior al especificado, o si llueve durante

el transporte al almacén, se debe de realizar un proceso de secado para así asegurar el nivel de humedad adecuado para su almacenamiento (Pando & Castellanos, 2016).

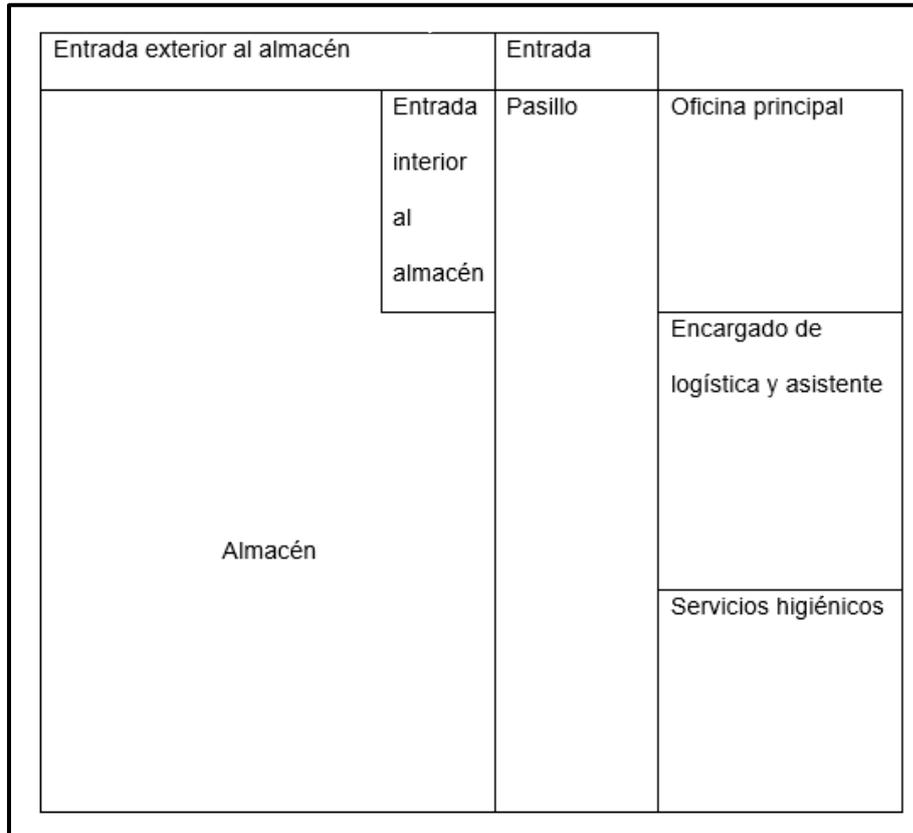
Los granos deben ser colocados en sacos sobre parihuelas para evitar el contacto directo con el piso y para que sea posible la estiba al camión a través de un montacarga. Considerar que los sacos deben estar a 80 cm de la pared y 150 cm del techo.

El almacén debe ser un área fresca y seca se recomienda que el piso sea de cemento para evitar la infestación de roedores e incluso los suelos metálicos también funcionan adecuadamente. Es importante controlar regularmente el grado de la temperatura y el porcentaje de la humedad en el almacén. El área de almacenamiento debe ser muy fresco para que la temperatura del grano sea más baja que la del ambiente exterior. Cuanto menor sea la temperatura de almacenamiento, más tiempo se almacenará el grano. A medida que aumenta la temperatura del grano, se requiere ventilación para enfriar las semillas (Pando & Castellanos, 2016).

3.2. Lay out de almacén

Figura 2.

Lay out de almacén (elaboración propia)



3.3. Detalle del mobiliario usado en el almacenamiento

- **Escritorios:** El almacén estará equipado con 3 escritorios.
- **Sillas de escritorio:** Una para cada escritorio, en total 3 sillas de escritorio.
- **Mesa para reuniones:** Una mesa para reuniones con capacidad de 12 personas.
- **Sillas de mesa:** 12 sillas para la mesa de reuniones.
- **Estante:** Uno por cada escritorio, en total 3 estantes.
- **Armario:** Uno por cada escritorio, en total 3 armarios.
- **Ventilador:** Uno por cada persona, en total 3 ventiladores.

- **Televisión:** Una televisión para el área de recepción.
- **Sofá:** Un sofá para la sala de espera.
- **Parihuelas:** 10 parihuelas incluyendo pallets de repuesto.
- **Laptops:** Una para cada escritorio, en total 3 laptops.
- **Impresoras:** Una para cada escritorio, en total 3 impresoras.
- **Proyector:** Un proyector para las reuniones del personal.
- **Apilador manual:** Un apilador manual con capacidad de 500 kg.

3.4. Costo fijo de almacén

Tabla 6.

Costo fijo del almacén (elaboración propia).

COSTO FIJO DE ALMACÉN	
DESCRIPCIÓN	PRECIO TOTAL
Alquiler de oficina	S/2,100.00
Servicio agua	S/120.00
Servicio energía eléctrica	S/150.00
Telefonía e internet	S/360.00
Materiales de escritorio	S/150.00
Materiales de limpieza	S/150.00
TOTAL	S/3,030.00

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO

4.1. Modelo de etiqueta y rotulado del producto

Figura 3.

Modelo de etiqueta del producto (elaboración propia).

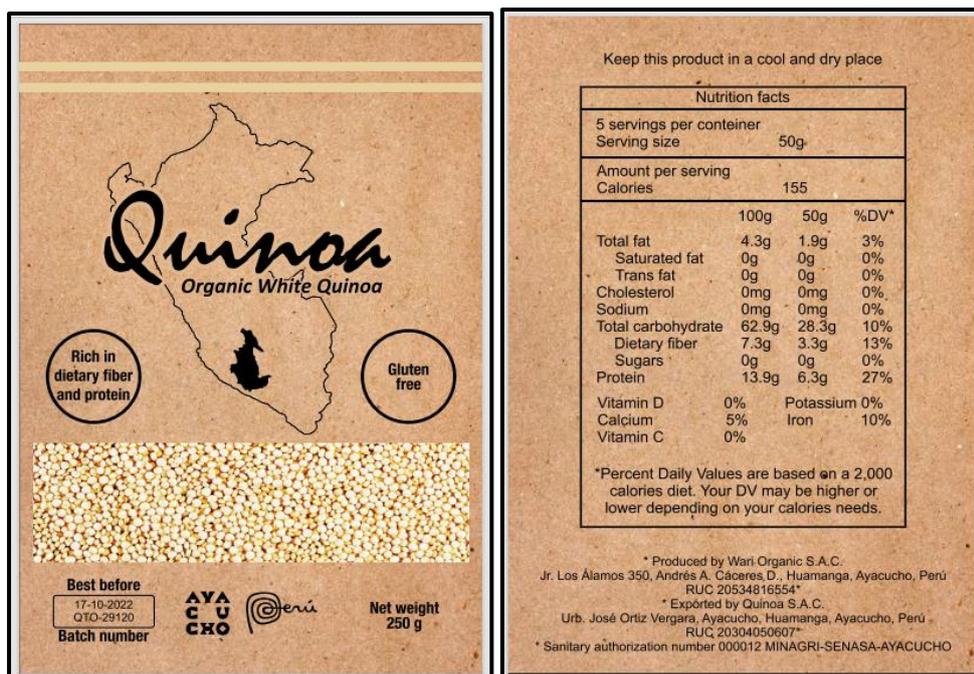


Figura 4.

Modelo de rotulado del producto (elaboración propia)



4.2. Normas técnicas aplicables

- **NTP 209.038:2009 ALIMENTOS ENVASADOS. Etiquetado.**

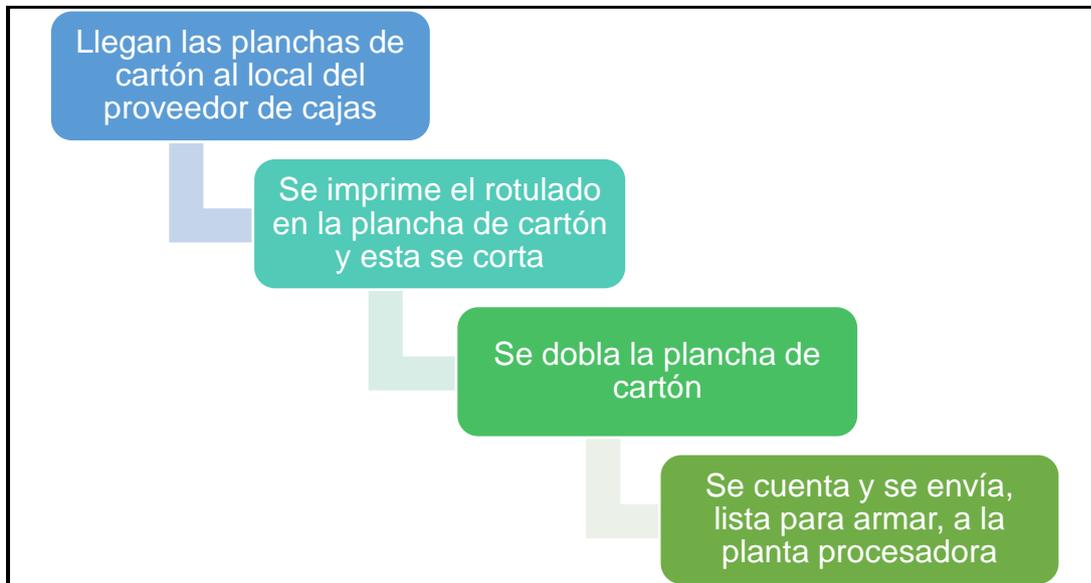
Son normativas que todo producto para el consumo humano debe contener como información primordial. De acuerdo a la norma, en la etiqueta de alimentos envasados, se considera como información básica: Nombre del producto, relación de ingredientes, contenido neto, dirección y nombre del exportador o vendedor del alimento, país de procedencia, número del lote, fecha, instrucciones tanto para la conservación como para su uso, Código de Registro Sanitario de Alimentos y Bebidas y las instrucciones para el consumo (INDECOPI, 2009).

De acuerdo a la Guía Informativa del Rotulado del INDECOPI, en esta sección debe de tener información básica y necesaria como nombre del producto, lugar de fabricación, fecha de caducidad, entre otros (INDECOPI, 2013).

4.3. Proceso del rotulado

Figura 5.

Proceso del rotulado.



4.4. Tiempos y costos del proceso de rotulado

Tabla 7.

Tiempos y costos del proceso de rotulado (elaboración propia).

TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE ROTULADO		
CANTIDAD	COSTO	TIEMPO
1 embalaje	S/0.30	Se rotula en 30 s
308 embalajes	S/90.00	Se rotulan en 2 h

CAPÍTULO V

EMPAQUE

5.1. Ficha técnica del empaque seleccionado

Tabla 8.

Ficha técnica del empaque.

DESCRIPCIÓN	
Bolsa de papel Kraft de 250 gr con vista al interior	
Características generales	Papel grueso, de superficie plana y marrón Muy resistente Versátil Su fabricación es amigable con el ambiente Se puede reciclar, es ecológico Al tener un gramaje superior, favorece la impresión del logo. Ahorra espacio
Material	Las bolsas serán de papel Kraft
Características físicas	La bolsa de papel Kraft contendrá 245 gr de quinua

Medidas	Cada bolsa mide 4 cm de largo, 12 cm de ancho y 18 cm de alto.
---------	--

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

- La calidad del material; es un papel grueso que protege al producto.
- Material resistente; también protege al producto en el manipuleo.
- Material ecológico; no es plástico por lo que es biodegradable.
- 100% reciclable; al ser papel puede reciclarse fácilmente.
- Precio; bajo costo de fabricación en comparación con el plástico.
- Capacidad; contiene una ración razonable de 250 gr.
- Vista interior; para que el cliente pueda visibilizar el producto.

5.3. Proceso de empackado

Tabla 9.

Proceso de empackado.

PROCESO DE EMPACADO	
	La máquina separa 245 gr y el personal la recepciona en el empaque.
	Luego, pasa el empaque por la selladora, que va moviendo el empaque.
	El mismo personal recepciona los empaques de la máquina selladora.

5.4. Tiempos y costos del proceso de empackado

Tabla 10.

Tiempos y costos del proceso de empackado (elaboración propia).

TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE EMPACADO		
CANTIDAD	COSTO	TIEMPO
1 empaque	S/. 0.041	Se empaca en 30 s
19,404 empaques	S/. 800.00	Se empacan en 160 h (20 días laborables)

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado

Tabla 11.

Ficha técnica del embalaje seleccionado.

		FICHA TÉCNICA DEL EMBALAJE SELECCIONADO
Descripción física del embalaje	Cajas de cartón corrugado	
Beneficios	Material grueso, protege los productos Resistente a la manipulación durante el transporte Bajo costo de fabricación Reciclable Flexible	
Medidas	30 cm de alto, 40 cm de ancho y 60 cm de largo	
Peso	100 g	
Resistencia vertical	30 Kg	
Resistencia horizontal	30 Kg	
Color	Característico	

6.2. Criterios usados para la selección del embalaje

6.2.1. Tamaño y volumen

En el embalaje caben 63 empaques de 250 g haciendo un total de 16 Kg por caja, peso máximo permitido para una persona en el manipuleo según las regulaciones del país de destino.

6.2.2. El material y su calidad

Es resistente al manipuleo durante el transporte y puede soportar el peso de otros embalajes al momento de ser apilados (cuando se unitariza la carga).

6.2.3. Ergonomía

Se puede cortar, doblar y pegar fácilmente con las medidas que se necesiten, que en este caso son de 30 cm de alto, 40 cm de ancho y 60 cm de largo.

6.2.4. Impresión

La tinta con la que se imprime el embalaje tiene un secado muy breve. por lo que el ritmo de impresión es muy rápido.

6.2.5. Diseño

Su diseño es adaptable a cualquier producto. Además, se puede utilizar como un canal publicitario adicional.

6.2.6. Comunicación

Las marcas que se colocan en el embalaje brindan información sobre su contenido y sobre cómo deben ser manipuladas.

6.2.7. Conservación y seguridad

Protege al producto de cualquier daño que pueda sufrir a lo largo de la cadena logística internacional.

6.2.8. Sostenibilidad

Se fabrica a partir de capas de papel reciclado y a su vez, puede ser reciclado para fabricar otros embalajes.

6.2.9. Costo

Debido a que es un material reciclado y a la facilidad en la impresión y en el armado, es más barato que otros tipos de embalaje.

6.3. Proceso de embalaje

Tabla 12.

Proceso de embalaje

PROCESO DE EMBALAJE	
	Las planchas de cartón corrugado con las marcas respectivas, se doblan y se pegan (se arman).
	Para la comercialización del producto, una vez empacado, será colocado en las cajas de cartón corrugado.



Una vez que la caja tenga 63 empaques, se cierra con cinta de embalaje.

6.1 Tiempos y costos del proceso de embalaje

Tabla 13.

Tiempos y costos del proceso de embalaje

TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE EMBALAJE		
CANTIDAD	COSTOS	TIEMPO
1 caja	S/0.39	Se embala en 5 min
308 cajas	S/120.00	Se embalan en 24 h (3 días laborables)

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha técnica del pallet seleccionado

Tabla 14.

Ficha técnica del pallet seleccionado

FICHA TÉCNICA DEL PALLET SELECCIONADO		
Descripción física del pallet		El pallet seleccionado es el pallet europeo que aguante pesos de hasta 1,500 kg y, de acuerdo a las medidas de la caja, aprovecha más el espacio del contenedor.
Características del pallet	Largo	120 cm
	Ancho	80 cm
	Alto	15 cm
	Volumen	0.0144 m ³
	Peso bruto	345 kg
	Tara	25 kg

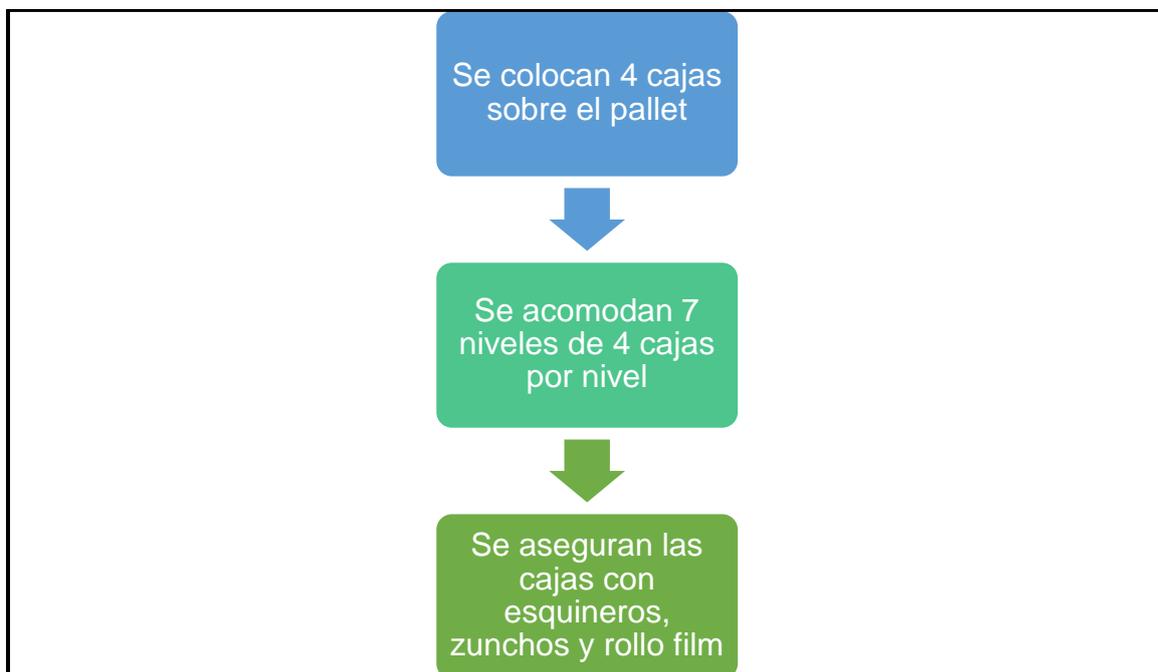
7.2. Criterios usados para la selección del pallet

- La facilidad para manipular las mercancías y el mejor aprovechamiento del espacio.
- El pallet, es un material que es utilizado en sistemas de almacenamiento.
- Puede ser manipulado por cualquier individuo, sin ninguna restricción.
- Sus dimensiones, múltiplos de las medidas de las cajas estándar, facilitan el agrupamiento de las mercancías.

7.3. Proceso de paletización

Figura 6.

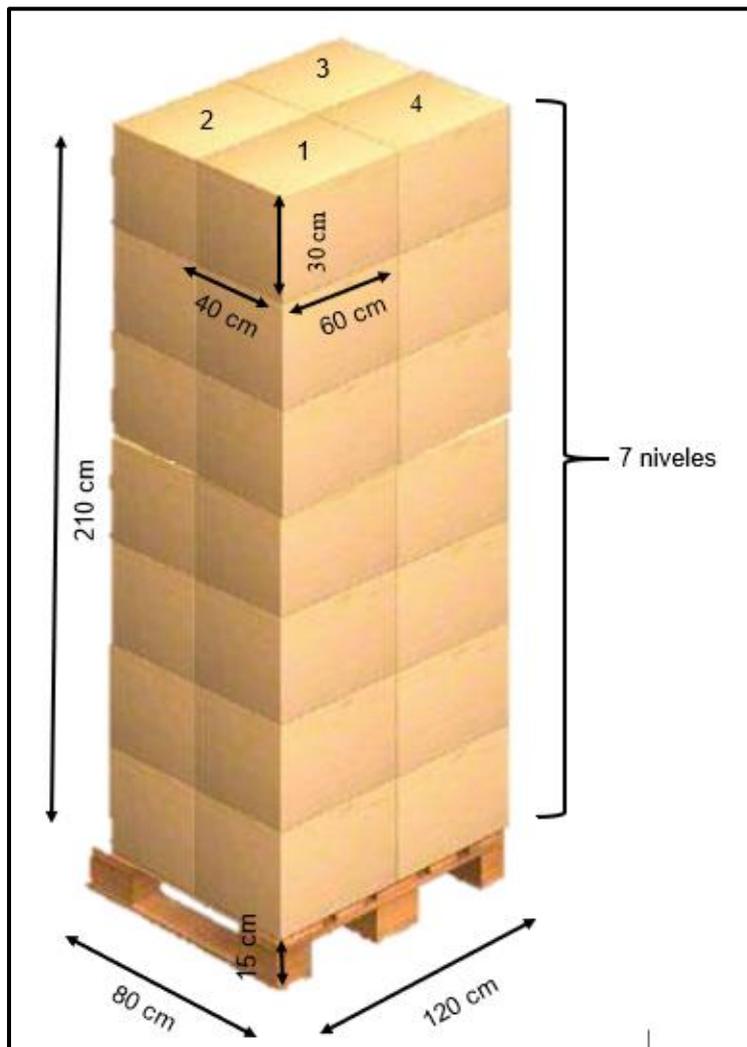
Proceso de paletización



7.4. Plano de estiba del pallet

Figura 7.

Plano de estiba del pallet (elaboración propia).



7.5. Tiempos y costos del proceso de paletización

Tabla 15.

Tiempos y costos del proceso de paletización

TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE PALETIZACIÓN		
CANTIDAD	COSTOS	TIEMPOS
1 pallet	S/0.91	Se unitariza en 10 min
11 pallets	S/10.00	Se unitarizan en 2 h

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado

Tabla 16.

Ficha técnica del contenedor seleccionado (elaboración propia).



FICHA TÉCNICA DEL CONTENEDOR

Contenedor seco de 20: Recipiente metálico cerrado y seco el cual es ampliamente utilizado en todos los procesos de exportación, ya sea en caragas marítimas, aéreas o terrestres.

Carga máxima:	30.48 T		
Tara:	2.35 T		
Carga útil	28.13 T		
Volumen	35.71490 m ³		
Medidas	Externo	Interno	Puertas Abiertas
Largo	595 cm	590 cm	-
Ancho	245 cm	235 cm	234 cm
Alto	245 cm	239 cm	229 cm

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

8.2.1. Tamaño y volumen

Es un tamaño adecuado para las primeras exportaciones ya que se comenzará con una cantidad que irá incrementándose cada año.

8.2.2. El material y su calidad

Es de metal por lo que protege a la mercancía de cualquier daño que pueda sufrir y se recibe en buenas condiciones de calidad.

8.2.3. Ergonomía

Se adecúa a las dimensiones de los pallets europeos de tal forma que 8 pallets pueden ser colocados en el contenedor.

8.2.4. Conservación y Seguridad

Al ser de un material resistente, permite que la mercancía se mantenga en buen estado durante el manipuleo a lo largo de la cadena logística internacional.

8.3. Proceso de contenedorización

Tabla 17.

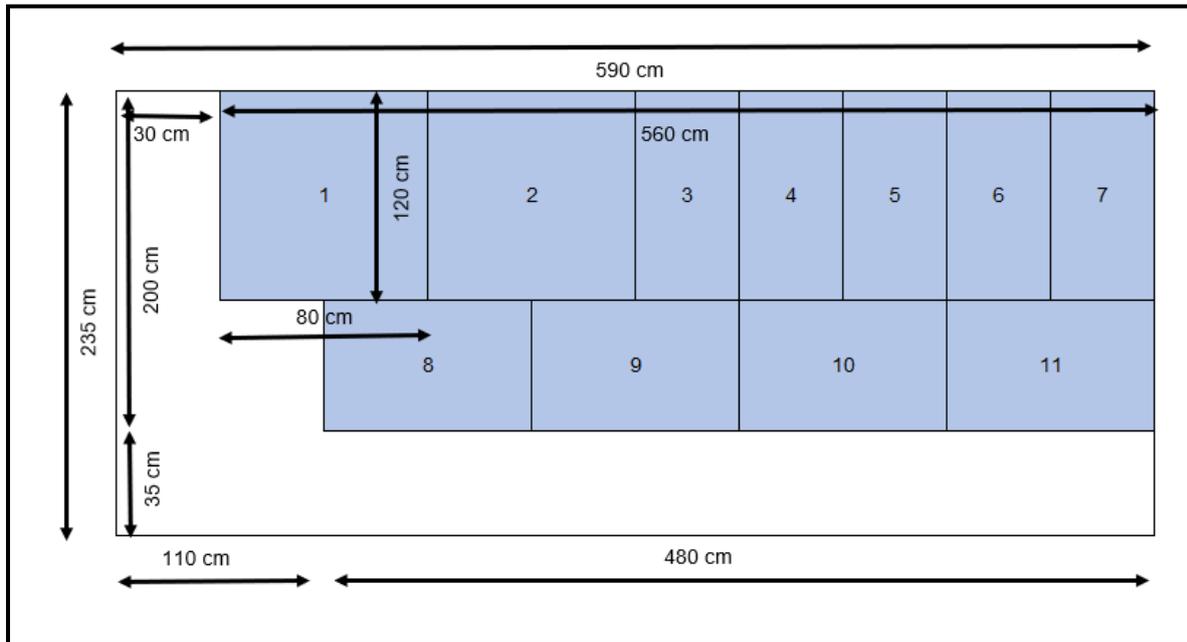
Proceso de contenedorización (elaboración propia).

PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN	
	El camión con el contenedor llega al almacén
	Cada pallet es transportado con un apilador manual al camión
	Se acomodan los 11 pallets de acuerdo al plano de estiba
	El camión listo se va con dirección al Puerto del Callao.

8.4. Plano de estiba del contenedor

Figura 8.

Plano de estiba del contenedor (elaboración propia).



8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización

Tabla 18.

Tiempos y costos del proceso de contenedorización (elaboración propia).

TIEMPOS Y COSTOS DEL PROCESO DE CONTENEDORIZACIÓN			
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO	TIEMPO
Alquiler de montacarga	11 pallets	S/312.00	Se contenedoriza en 1 h

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1. Proveedores de transporte interno

Tabla 19.

Proveedores de transporte interno (elaboración propia).

PROVEEDORES DEL TRANSPORTE INTERNO			
N°	PROVEEDOR	DIRECCIÓN	TELÉFONO
1	Cargo T-Racing S.A.C.	Cal. Ivan Huerta 374, Santiago de Surco	012-781238
2	Transportes Montano E.I.R.L.	Cal. Cuatro 137, Mza. Gh, Lote 6-7, Ate	013-530615
3	Unik Cargo & Logistics Solution Peru S.A.C.	Pasaje 25 de Diciembre, Manzana H-1, Lote 3a, A.H. 6 de Noviembre, Los Olivos	983501962
4	Orbis Logistic S.A.C.	Avenida Víctor Raúl Haya de la Torre 464, Callao	014-571166
5	Antares Aduanas S.A.C.	Avenida Canaval Moreyra 340 (Piso 7), San Isidro	016-163900

9.2. Costo de transporte interno

Tabla 20.

Costo de transporte interno (elaboración propia).

COSTO DEL TRANSPORTE INTERNO			
RUTA	TRAYECTO	COSTO	TIEMPO
Ayacucho - Callao	600 km por Carretera. Panamericana Sur/Carretera 3S	S/8,300.00	10 h

9.3. Proveedores del servicio de transporte internacional

Tabla 21.

Proveedores del servicio de transporte internacional

PROVEEDORES DEL SERVICIO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL			
N°	PROVEEDOR	DIRECCIÓN	TELÉFONO
1	Mediterranean Shipping Company del Perú S.A.C.	“Av. Alvarez Calderon 185, Int. 501, San Isidro”	(01) 2 217 561
2	Maersk Line Perú S.A.C.	“Av. Ricardo Rivera Navarrete 475, Int. P4, San Isidro”	+ 5 117 304 732
3	Hamburg Sud Perú	“Avenida Felipe Pardo y Aliaga 652, 3er piso, oficina 302, San Isidro”	+5 116 107 500
4	Cosco Shipping Lines S.A.	“Avenida Republica de Panamá 3418, Interior 401, San Isidro”	+5 114 214 806
5	Hapag – Lloyd S.A.C.	“Calle Dean Valdivia 148, Interior 3, San Isidro”	+5 117 007 990

9.4. Cotización del flete marítimo y aéreo

Figura 9.

Cotización del flete marítimo (Gamma Cargo)

		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; background-color: #008080; color: white;"> COTIZACION No: 2022-0004569 </div>		
Señores CODEX PERÚ TRADE SAC Presente.- Atención: Sr(a). Jessenia Valeria Mujica Cuba Teléfono: + 51 999647190 - Correo: jvmc9618@gmail.com		San Isidro, Miércoles 14 de Setiembre del 2022		
Estimados señores: Por medio de la presente nos es grato saludarlos y presentarles la propuesta de fletes en representación de nuestros agentes internacionales:				
SERVICIO(S) MARÍTIMO DE EXPORTACIÓN				
Servicio No. 00001				
Pais de origen: PERÚ	Puerto: CALLAO - PERU	CUT OFF		
Pais de destino: ALEMANIA	Puerto: HAMBURGO - ALEMANIA	Próx. Salida:		
Vía: Marítima	Incoterm: FOB	Dir. Entrega: MZ. 25, LOTE 11, URB. SANTA ROSA DE LIMA, LA VICTORIA,		
Tipo de Carga: CARGA GENERAL		Ref. Cliente:		
Tipo Contenedor: 20ST		Linea: CMA CGM		
Tiempo Tránsito:	Frecuencia: SEMANAL			
Descripción	Mnd.	Monto	I.G.V.	Total
GASTOS TRANSPORTE INTERNACIONAL				
INSPECTION FEE	EUR	30.00	0.00	30.00
HAULAGE IN DEST.	EUR	664.00	0.00	664.00
TOTAL				694.00
FLETE INTERNACIONAL 20ST X 1	USD	2800.00	0.00	2800.00
THC	USD	60.00	0.00	60.00
EXPORT DECLARATION SURCHARGE	USD	27.00	0.00	27.00
ISPS	USD	14.00	0.00	14.00
LOW SULPHUR	USD	30.00	0.00	30.00
AGENCIAMIENTO MARITIMO	USD	470.82	0.00	470.82
SERVICIO DE DEPOSITO	USD	424.80	0.00	424.80
PICK UP FEE AYACUCHO - CALLAO	USD	2124.00	0.00	2124.00
AGENTE DE ADUANAS	USD	180.00	0.00	180.00
			TOTAL	6530.62
GASTOS ORIGEN				
EMISION DE B/L	USD	35.00	6.30	41.30
PERUVIAN CUSTOMS TRANSMISSION	USD	25.00	4.50	29.50
HANDLING FEE	USD	50.00	9.00	59.00
			TOTAL	129.80

Figura 10.

Cotización del flete aereo (Grupo Macromar).

		PROFORMA 200000430		
		FECHA 03/11/2022		
		VALIDEZ DE LA OFERTA 30/11/2022		
Señores: CODEX PERU TRADE SOCIEDAD ANONIMA CERRADA				
Estimados Señores:				
Por Medio de la presente les hacemos llegar nuestra cotización, de acuerdo a su requerimiento:				
Tipo de Servicio Aeropuerto de Embarque Aeropuerto de Destino Tiempo de Tránsito Servicio Frecuencia Incoterm Lugar de Recajo AEREO LINEA	Servicio Integral LIMA - PERU ALEMANIA - HAMBURGO 5-6 DIAS APROX. SEGUN DISPONIBILIDAD CFR N/A LUFTHANSA	Almacen Tipo de Carga Bultos Peso/Volumen Almacenaje Flete Internacional Valor Seguro Valor CIF		
		QUINUA EN GRANO 0 6336.00 KG / \$ 22591.16 \$ 0.00 \$ 22591.16		
SERVICIOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL				
CONCEPTO	MONEDA	Precio Uni.	TARIFA XEU	TARIFA USD
FLETE	USD	\$ 2.95		\$18691.20
UA	USD	\$ 0.06		\$380.16
MR	USD	\$ 0.55		\$3484.80
AWB	USD	\$ 35.00		\$35.00
SUB TOTAL				\$ 22591.16
GASTOS EN DESTINO AGENCIAMIENTO DE CARGA				
CONCEPTO	MONEDA		S/	USD
HANDLING	USD			\$53.10
SUB TOTAL				\$ 53.10
TOTAL DERECHOS DE ADUANA				
TOTAL SERVICIOS Y GASTOS				\$ 22644.26

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

Tabla 22.

Agentes de aduana

AGENTES DE ADUANA			
N°	PROVEEDOR	DIRECCIÓN	TELÉFONO
1	“Palacios & Asociados Agentes De Aduana S.A.”	“Jirón Lambayeque 210, Callao”	+05 114 652 959
2	“Atenas S.A.C. Agencia De Aduana”	“Jr. Nicolas de Piérola 241, Dpto. 2, Callao”	(511) 4 200 126
3	“Grupo ASL Agentes de Aduana S.A.C.”	“Cal. Paris 80, Int. Ps 3, San Miguel”	(+511) 4 697 412
4	“Transmares Group S.A.C.”	“Avenida Circunvalación, Club del Golf de los Incas 154, Of 1901, Lima”	(01) 6 195 000
5	“CLI Gestiones Aduaneras S.A.”	“Av. Elmer Faucett 2000, Int. D, Callao”	(511) 6 146 900

10.2. Costo del agenciamiento naviero

Tabla 23.

Costo del agenciamiento naviero

COSTO DE AGENCIAMIENTO NAVIERO	
DESCRIPCIÓN	COSTO
Visto bueno	S/ 140.00
Emisión de B/L	S/ 140.00
THC	S/ 240.00
Gastos navieros y administrativos	S/ 490.00
TOTAL	S/1,010.00

10.3. Aseguradoras

Tabla 24.

Aseguradoras

ASEGURADORAS		
PROVEEDOR	DIRECCIÓN	TELÉFONO
"South Express Cargo Peru S.A.C."	"Avenida Elmer Faucett 2823, departamento 503"	014-185 151
"MAPFRE Perú Compañía de Seguros y Reaseguros"	"Avenida Alfredo Benavides 2180, Miraflores"	012-133333
"Rímac Seguros y Reaseguros"	"Avenida Paseo de la República 3505, San Isidro"	014-111111
"Global Comex S.A.C."	"Calle Lord Cochrane 486, Interior 101, Miraflores"	934528380
"Twill"	"Avenida Ricardo Rivera Navarrete 475, 4to piso, San Isidro"	017-304735

10.4. Póliza de seguro

Tabla 25.

Póliza de seguro (elaboración propia).

PÓLIZA DE SEGURO	
1.41%	Valor FOB

10.5. Depósitos temporales

Tabla 26.

Depósitos temporales

DEPÓSITOS TEMPORALES		
PROVEEDOR	DIRECCIÓN	TELÉFONO
“Depósitos S.A.C. Depsa”	“Jr. Gaspar Hernandez Nro. 700 Dpto. 901 Z.I. Zona Industrial”	016-116363
“Contrans S.A.C.”	“Avenida A 204, Ex-Fundo Oquendo”	016-123 500
“Ransa Comercial S.A.C.”	“Avenida Jorge Chávez 154 piso 10, Miraflores”	013-136000
“DP World Callao S.R.L.”	“Avenida Manco Cápac 113, Callao”	012-066500
“DT DinetPerú S.A.C.”	“Jr. Domenico Morelli Nro. 110 Int. 601, 6to piso”	015-170100

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DE DESTINO

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

11.1.1. Puertos

Alemania tiene cinco puertos principales: Bremen (Bremenhafen y Bremen), Hamburgo, Rostock, Lübeck, y Wilhelmshaven. Del cual tenemos al puerto más importante que es Hamburgo que se encuentra localizado en Alemania, soportando y manejando más de un tercio de su tonelaje bruto. Los puertos líderes en contenedores tenemos a Hamburgo y Bremen que son puertos internacionales. (Structuralia, s.f.).

En el año 2012 se inauguró un terminal de contenedores llamado JadeWesser. Los puertos bálticos de Rostock y Lübeck se especializan en el manejo de barcos y

transbordadores. Cabe mencionar que en Alemania existen puertos más chicos a lo largo del litoral y ríos alemanes (Structuralia, s.f.).

Según las normas oficiales, existen cinco tipos de puertos. Puertos propiedad de ciudades-estado (p. Un municipio que es a la vez una región autónoma dentro de la Confederación Alemana. B. Hamburgo y Bremen), puertos pertenecientes a municipios (p. ej., Kiel, Flensburg, Wolgast), puertos pertenecientes a estados y algunos municipios (p. ej., Wilhelmshaven), puertos pertenecientes a comunidades que pertenecen a una GmbH (p. ej., Wismar, Rostock, Sassnitz/Mukran) y puertos a empresas privadas (Nordenham). Las mercancías son manipuladas por empresas privadas en los puertos alemanes. Las autoridades portuarias públicas generalmente no participan en estas operaciones (Structuralia, s.f.).

11.1.2. Aeropuerto de Frankfurt: Air cargo hub con proyecto gigantesco

El aeropuerto de Frankfurt, sede del operador Fraport, es el sector de carga aérea más grande de Europa. Se puede mencionar que antes de la pandemia del Coronavirus, en el aeropuerto se manipulaba 2.3 millones de toneladas. Después de la pandemia este puerto se convirtió en un área de gran movimiento de equipos de protección, vacunas entre otros insumos que sirvieron para combatir lo que venía pasando en el mundo. Frankfurt Cargo Services, una subsidiaria de Fraport, ha sido certificada para Project Coldstream para Worldwide Flight Services. Según la IATA, es el puente aéreo de carga individual más grande de la historia y requiere una capacidad equivalente a 8.000 aviones Jumbo Jet 747. (deutschland.de, 2021)

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

destino

El medio de transporte más seguro y más utilizado es la infraestructura vial o terrestre, el cual facilita para el transporte de mercancías, las autopistas son las más seguras a nivel del mundo, el cual su reporte de cantidad de accidentes en la autopista es mínimo, gracias a la tecnología implementada en las autopistas como es el ejemplo de los sensores en los pisos que son señalizaciones electronicas (Legiscomex, s.f.).

Respecto a la infraestructura portuaria; gracias al alto nivel de automatización de la terminal de contenedores de Altenwerder, los contenedores se transportan desde barcos a camiones o trenes. Los tres componentes técnicos que componen la terminal son una grúa sobre raíles, un vehículo eléctrico y un motor de dos tiempos. Core: Programa de control que realiza 165,2 movimientos por hora. Su marca máxima fue descargar, en tan sólo 50 horas, un buque Colombo Express que transportaba 8.750 contenedores. Se introdujo un proceso de dos tiempos para acelerar la carga y descarga. Esto reduce los movimientos innecesarios y aumenta la productividad. Después de colocar el contenedor, la grúa se traslada al bloque de almacenamiento y levanta otro contenedor. De esta forma, se realizan dos acciones correspondientes a cuatro movimientos. Objetivo: ningún movimiento desperdiciado (Ruiz, 2013).

En cuanto a infraestructura aeroportuaria, Alemania cuenta con 550 aeropuertos, 18 de los cuales cuentan con excelente infraestructura para el manipulación y depósito de carga, brindando la logística necesaria para el comercio exterior, posibilitando los flujos comerciales entre Europa y Asia. Los principales aeropuertos del país incluyen Frankfurt, Hamburgo, Berlín, Hanover y Munich, que se

consideran los aeropuertos donde llega la mayor parte de la carga del país (Legiscomex, s.f.).

11.3. Análisis de los principales puertos y aeropuertos

11.3.1. Puerto de Hamburgo

En Alemania el puerto de Hamburgo, a nivel mundial es uno de los más grandes y para Alemania es uno de los más importantes. El sistema de puerto libre y su ubicación en la bahía del río Elba hacen que este puerto sea el adecuado y preferido para el ingreso y salida de mercancías (iContainers, s.f.).

El segundo puerto más grande de Europa situado en el norte de Alemania, a solo 290 km de la capital, Berlín. Esta ciudad portuaria es una de los territorios más extensos y más habitados, en gran parte debido a la actividad comercial del puerto. Incluso se considera "la puerta al mundo de Alemania" (iContainers, s.f.).

El puerto de Hamburgo, su bahía es considerablemente profunda a lo largo del Elba y termina justo en la desembocadura del Mar del Norte. Debido a que es un puerto profundo, permite que los barcos grandes y pesados llamen la atención. Al finalizar el año, su tráfico récord fue de 9,8 millones de contenedores y durante el año se despacharon más de 13 toneladas de mercancías diversas. Aunque se encuentra a kilómetros del río Elba, todavía se considera un puerto marítimo debido a la atención de los barcos que acuden a la zona (Structuralia, s.f.).

Figura 11

Ruta marítima desde Perú hasta Alemania



Nota: Imagen obtenida de Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,7>

11.3.2. Aeropuerto de Frankfurt del Meno (FRA)

El Aeropuerto Internacional de Frankfurt del Meno (FRA) considerado a nivel mundial como uno de los aeropuertos más transitados. Situado a 13 kilómetros al suroeste de Frankfurt, tiene dos terminales conectadas por trenes de alta velocidad gratuitos (Guía de Alemania, s.f.).

En la terminal existen empresas de alquiler de coches (Alamo, Sixt, Avis, National, Budget, Hertz y Europcar) e información aeroportuaria las 24 horas. Tiene dos terminales de carga. Gracias a su red de transporte intermodal, cuenta con una excelente conectividad, lo que la convierte en uno de los circuitos de transporte más valiosos de Europa (Guía de Alemania, s.f.).

Según datos publicados en la web oficial del Puerto de Frankfurt, desde enero hasta diciembre del 2021 el aeropuerto trasladó 207 000 000 T, 1.8% más que en el mismo lapso de tiempo en 2020 (Guía de Alemania, s.f.).

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

A partir del 1 de enero de 2011, el transportista de mercancías que ingrese al área aduanera de la UE deberá brindar una información anticipada sobre la mercancía transportada. Se realiza mediante la Declaración Sumaria de Entrada (ENS) que debe ser presentada previamente por el transportista de la mercancía, sin embargo, también lo puede realizar el importador-destinatario e incluso un representante, la ENS debe mostrarse aun así la mercancía no se importe a la UE (European Commission, s.f.).

Los tiempos para la presentación ENS, es diferente de acuerdo al medio de transporte (European Commission, s.f.):

- 24 horas antes de iniciar la carga, esto para carga marítima de contenedores.
- 4 horas previas a la llegada de carga esto para carga marítima a granel.
- 2 horas previas a la llegada esto para transporte marítimo de corta distancia.
- Vuelos de breve duración (menor a 4 horas): en el instante del despegue de la aeronave.
- Vuelos de extensa duración (4 horas a más): 4 horas previas a la llegada al primer aeropuerto en el territorio aduanero de la Unión.
- 1 hora antes de la llegada esto para cargas de Tráfico por carretera.
- Parte de la información que debe ser presentada por el transportista en la ENS proviene de documentos originados por el exportador: conocimientos de embarque, facturas comerciales por lo que es primordial que éstos lleguen al responsable de la presentación de la ENS en tiempo, forma y manera.

- La ENS se enmarca dentro del ámbito del Sistema de Control de Importaciones (SCI) que ha entrado en pleno funcionamiento el 1 de enero de 2011, como parte de la Modificación de Seguridad establecida por el Reglamento (CE) 648/2005(CELEX 32005R0648). La UCC ha introducido varios cambios en esta declaración con el fin de obtener información más detallada para el análisis de riesgos. Las especificaciones detalladas se definirán en 2017 y 2018.

11.4.1. Trámites de importación

Las mercancías que ingresan al área aduanera de la UE deben declararse y procesarse en las autoridades aduaneras en el punto de descarga. Los productos se almacenan temporalmente (en cualquier caso, no más de 90 días). Esto significa que permanece bajo control aduanero hasta que se aplique o se vuelva a ejecutar la siguiente acción aduanera (European Commission, s.f.).

- **Despacho a libre práctica**

Si las condiciones para la importación a la UE se cumplen en su totalidad (pago de impuestos y otras obligaciones, aplicación de medidas comerciales no arancelarias y otras formalidades pertinentes, el cumplimiento y la importación son buenos). La libertad de circulación otorga estatus aduanero extraterritorial a las "mercancías de la unión". Los bienes se consideran "entregados a consumo" si el pago anterior se realiza junto con el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) y el impuesto sobre las ventas aplicables, ya que son aptos para el consumo en el país de destino (European Commission, s.f.).

- **Procedimientos especiales**

Las mercancías pueden incluirse en cualquiera de las siguientes categorías de regímenes especiales (European Commission, s.f.):

Tránsito, que comprende el tránsito externo e interno:

- **Tránsito exterior**

Las mercancías que no pertenecen a la UE pueden transportarse de un lugar dentro del territorio de la Unión a otro sin pagar derechos de importación, otros cargos asociados con la importación de mercancías que confieren un régimen arancelario. Puedes moverte a un lugar. a la aduana de destino (European Commission, s.f.).

- **Tránsito interior**

Las mercancías de la UE pueden moverse de un punto a otro dentro de el aduanero de la UE a través de un país o fuera del área aduanera sin cambiar el estatuto aduanero (European Commission, s.f.).

Depósito, que comprende el depósito aduanero y las zonas francas:

- **Depósito aduanero**

Las mercaderías que no corresponden a la UE, pueden depositarse en cualquier ambiente que se encuentre autorizado por las aduanas e incluso no se encuentran sujetas a derechos de importación (European Commission, s.f.).

- **Zonas francas**

Se puede designar zonas francas, encargado de ellos son los Estados miembros. Estas son zonas especiales dentro del territorio de la UE que están sometidas a derechos de importación, otros impuestos y medidas de políticas comerciales hasta que las mercancías estén sujetas a otro régimen aduanero aprobado o sean reexportadas. También son posibles operaciones sencillas como la manipulación y el reenvasado de productos. Ciertos usos, incluida la hospitalización temporal y el uso al final de la vida (European Commission, s.f.):

- **Admisión temporal**

En caso la mercadería no pertenezca a la UE destinadas a la reexportación pueden terminar en un territorio aduanero de la UE y pueden estar total o parcialmente exentas de derechos de importación y sujetas a otros cargos, como impuestos y políticas internas. Este procedimiento solo se puede utilizar si el producto no cambia. El período máximo de retención para los productos bajo este esquema es de 2 años (European Commission, s.f.).

- **Uso final**

Las mercancías pueden ser despachadas a libre práctica libres de derechos o con derechos reducidos por su uso especial (European Commission, s.f.).

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Par la importación de mercaderías sin valor comercial se tiene que cumplir con los siguientes requisitos (European Commission, s.f.):

- Contar con certificado fitosanitario
- En el caso tenga certificación orgánica, se tiene que enviar dicha certificación.
- Factura

11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos

- MARTRADE SHIPPING (<https://martrade-group.com/>)
- SALLAUM LINES GERMANY GMBH (<https://sallaumlines.com/>)
- TOLL GLOBAL FORWARDING (<https://www.tollgroup.com/>)
- WILKE-SURVEY & PARTNER (<https://g-te.de/>)

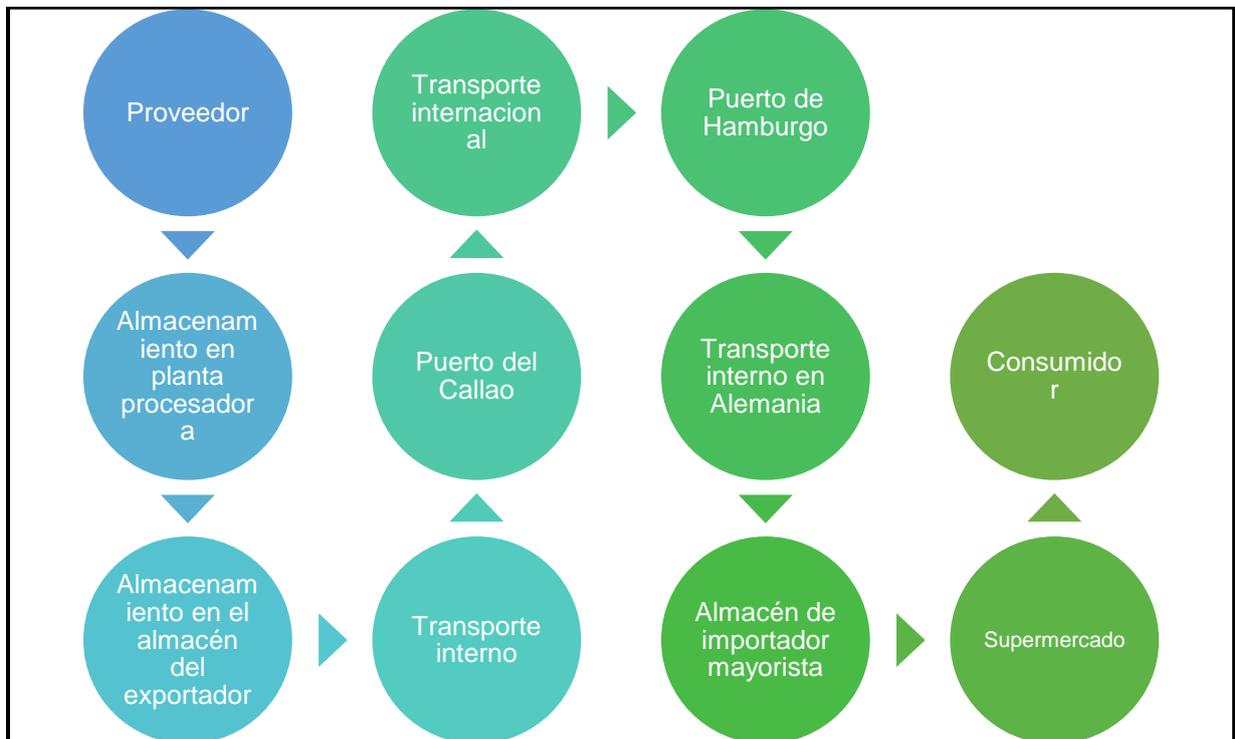
CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor

Figura 12.

Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor (elaboración propia).



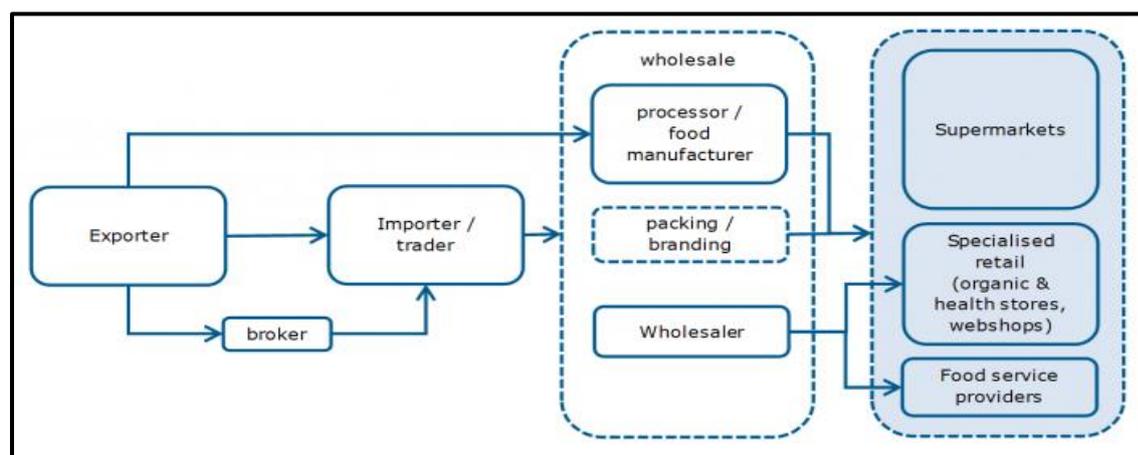
12.2. Identificación y descripción de canales de distribución

Para los exportadores de quinua que son nuevos en el mercado europeo, puede ser un desafío entrar en las relaciones comerciales establecidas. La mejor manera es encontrar un importador o corredor especializado en granos e ingredientes alimentarios (saludables) que esté dispuesto a expandir su red de proveedores. Los importadores experimentados viajan regularmente a sus países proveedores y entienden los desafíos de comprar quinua (Center for the Promotion of Imports, s.f.).

Sin embargo, el crecimiento de la quinua como producto básico está impulsado en gran medida por los desarrolladores de alimentos que están interesados en usar la quinua como ingrediente. Los fabricantes de alimentos y las marcas de alimentos pueden ser su próximo grupo objetivo una vez que haya demostrado ser un proveedor confiable y estable (Center for the Promotion of Imports, s.f.).

Figura 13.

Canales de distribución



Nota. Adaptado de (Center for the Promotion of Imports, s.f.) <https://www.cbi.eu/market-information/grains-pulses-oilseeds/quinoa/market-entry>

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

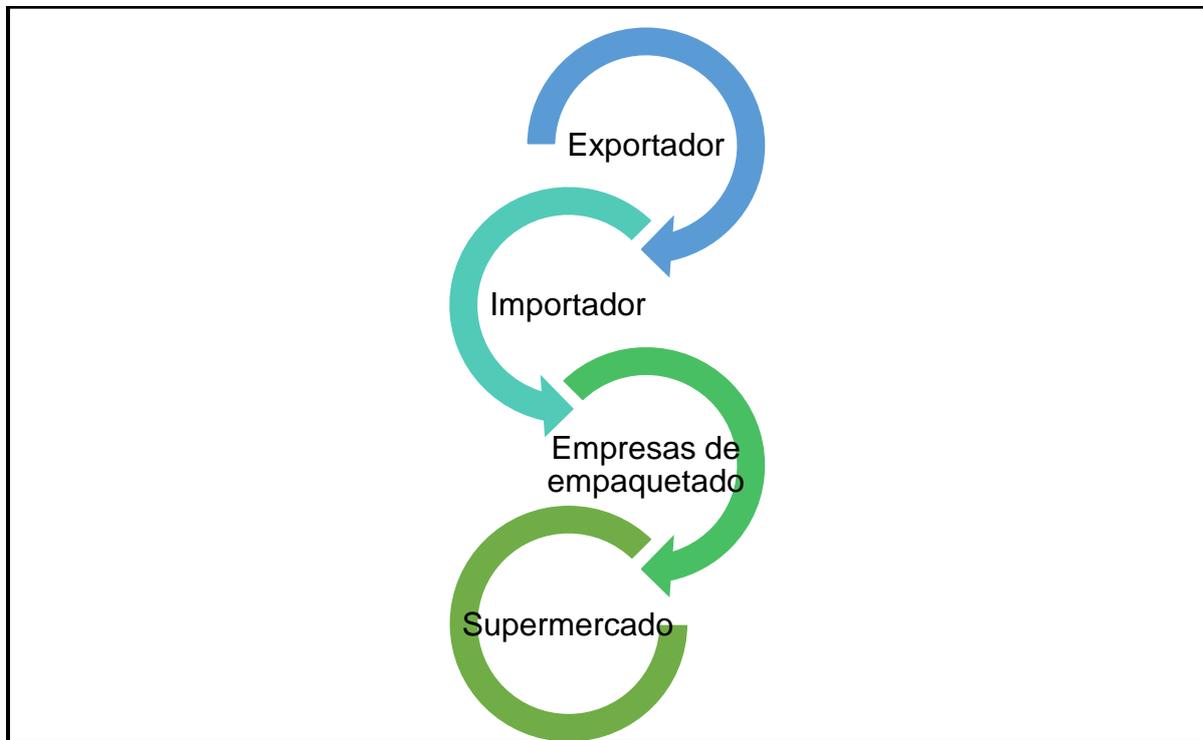
Se pudo establecer el siguiente canal: del exportador al importador de forma directa para evitar los intermediarios dentro de la cadena logística y estos importadores puedan dirigir el producto a las empresas de empaquetado y dirigirlos a los supermercados (Center for the Promotion of Imports, s.f.).

Para los exportadores de quinua que son nuevos en el mercado europeo, puede ser un desafío entrar en las relaciones comerciales establecidas. La mejor manera es encontrar un importador o corredor especializado en granos e ingredientes alimentarios (saludables) que esté dispuesto a expandir su red de proveedores. Los importadores experimentados viajan regularmente a sus países proveedores y entienden los desafíos de comprar quinua (Center for the Promotion of Imports, s.f.).

Sin embargo, el crecimiento de la quinua como producto básico está impulsado en gran medida por los desarrolladores de alimentos que están interesados en usar la quinua como ingrediente. Los fabricantes de alimentos y las marcas de alimentos pueden ser su próximo grupo objetivo una vez que haya demostrado ser un proveedor confiable y estable (Center for the Promotion of Imports, s.f.).

Figura 14.

Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto



Nota. Adaptado de <https://www.cbi.eu/market-information/grains-pulses-oilseeds/quinoa/market-entry>

12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra, incoterms utilizados y volúmenes mínimos

Condiciones de compra

50% por adelantado, 30% contra entrega de documentos y 20% al arribo de la mercancía (Europa press, s.f.).

Incoterms

FOB: El incoterm FOB, o “Free on Board”, se refiere para traslado de mercaderías en transporte marítimo, cuando el vendedor asume los costos hasta que el producto se encuentre a bordo (Europa press, s.f.).

El vendedor es responsable en costos y riesgos solo hasta el momento en que el producto se encuentre a bordo, después de ello ya lo asume el comprador (Europa press, s.f.).

Volúmenes mínimos

1 contenedor por semana durante la campaña (mayo hasta septiembre) (Europa press, s.f.).

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

Dentro de los alimentos más consumidos por los vegetarianos o veganos viene a ser la quinua y la kiwicha, lo prefieren por ser un alimento nutritivo y saludable según indica la Asociación Vegetariana Alemana (VEBU), del cual según estadística mostrada por esta asociación 7 millones de alemanes son vegetarianos que en porcentaje representa un 8% y 9% de la población total del país, el cual reporta también que 700 000 alemanes son veganos. En un estudio realizado por la Asociación para la Investigación del Consumidor (GfK) refieren que en los años 1983

el porcentaje de la población alemana vegetariana solo representaba un 0.6% y a la actualidad 8% viéndose así el evidente crecimiento de los consumidores vegetarianos. Los consumidores veganos y vegetarianos optan por la quinua y la kiwicha por su alto valor en el contenido de proteínas (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, s.f.).

Cabe recalcar también que la quinua no contiene gluten, por lo tanto, son aptos para consumidores con enfermedad celíaca o intolerantes al gluten. Cabe señalar que el mercado de Alemania crece para alimentos sin gluten, el reporte estadístico es que la tasa anual promedio de alrededor del 28% entre 200 y 2008. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, s.f.).

La quinua y la kiwicha en los mercados de Alemania se vende principalmen en los supermercados, por lo cual la presentación del producto tiene que ser adecuada, y sobre todo el producto debe tener las características necesarias y la composición adecuada por ser considerado un producto saludable más conocido como un producto orgánico. La certificación orgánica 'Bio-Siegel' es la más reconocida en el mercado alemán, esta certificación garantiza a que el producto tenga mejores oportunidades en mercados internacionales, como en este caso el mercado de Alemania (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, s.f.).

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

Europa (la Unión Europea y EFTA) es el mayor importador de quinua de los principales países productores de quinua Bolivia, Perú y Ecuador. La región es responsable de aproximadamente 1/3 de la importación total de estos países (Center for the Promotion of Imports, s.f.).

Europa se ha puesto al día con la demanda de quinua en los Estados Unidos, que comenzó un poco antes. Actualmente, la importación es solo unos cientos de toneladas más que en los Estados Unidos. Es importante mencionar que la importación de quinua de los Estados Unidos se ha reducido en los últimos dos años, lo que puede ser una perspectiva futura también para Europa. En los próximos años, también se espera que se expandan otros mercados de consumo como China. Pero por ahora, Europa, junto con Estados Unidos, siguen siendo mercados cruciales a la hora de exportar volúmenes significativos (Center for the Promotion of Imports, s.f.).

La mayor parte de la quinua es importada a Europa por comerciantes de ingredientes especiales. Tienen un papel valioso en el control de las especificaciones de calidad y garantía alimentaria del producto, así como en la distribución a los pequeños usuarios y revendedores. Las actividades de distribución y venta al por mayor a veces se combinan con servicios para empacar o procesar quinua bajo etiqueta privada (Center for the Promotion of Imports, s.f.).

Los importadores de quinua son generalmente empresas de ingredientes saludables, comerciantes de granos o importadores de alimentos orgánicos. Algunas

de estas empresas tienen instalaciones de procesamiento y empaque para cubrir los requerimientos de los fabricantes y marcas de alimentos (Center for the Promotion of Imports, s.f.).

Entre estos importadores se encuentran, por ejemplo (Center for the Promotion of Imports, s.f.):

- Tradin Organic, especializada en ingredientes alimentarios ecológicos;
- Rhumveld, especializado en superalimentos;
- Ziegler orgánico, comerciante de granos orgánicos con instalaciones de procesamiento;
- Ecoterra, importadora y procesadora de semillas andinas orgánicas y milenarias;
- Sabarot, importador y distribuidor de cereales y legumbres envasados o a granel.

Estos importadores abastecen a una variedad de diferentes mayoristas, proveedores de servicios de alimentos y marcas o fabricantes de alimentos. Los envases de marca privada (ya veces incluso las marcas propias) brindan a los importadores acceso a distribuidores de marca como UDEA o fórmulas minoristas como Biocoop y Alnatura (Center for the Promotion of Imports, s.f.).

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 27.

Matriz de costos de exportación

COSTO DEL PRIMER ENVÍO				
			TIPO DE CAMBIO	\$3.90
			UTILIDAD	5%
CONCEPTO	MESES			COSTO TOTAL DEL
EGRESOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	PRIMER ENVÍO
COSTO FIJO	\$258.97	\$258.97	\$258.97	
Alquiler de oficina	\$179.49	\$179.49	\$179.49	
Agua	\$10.26	\$10.26	\$10.26	
Electricidad	\$12.82	\$12.82	\$12.82	
Materiales de escritorio	\$12.82	\$12.82	\$12.82	
Materiales de limpieza	\$12.82	\$12.82	\$12.82	
Telefonía e internet	\$30.77	\$30.77	\$30.77	
MANO DE OBRA	\$1,333.33	\$1,333.33	\$1,333.33	
Gerente general	\$897.44	\$897.44	\$897.44	
Asistente	\$256.41	\$256.41	\$256.41	
Contador	\$89.74	\$89.74	\$89.74	
Community manager	\$89.74	\$89.74	\$89.74	
MATERIA PRIMA	\$0.00	\$0.00	\$3,876.92	
Quinua blanca orgánica	\$0.00	\$0.00	\$3,876.92	
COSTO DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN	\$0.00	\$0.00	\$3,858.46	
Envases	\$0.00	\$0.00	\$2,843.08	
Embalajes	\$0.00	\$0.00	\$246.15	
Trasporte de Ayacucho al Callao	\$0.00	\$0.00	\$769.23	
COSTO DEL PALETIZADO	\$0.00	\$0.00	\$512.82	
Mano de obra (en planta de procesamiento)	\$0.00	\$0.00	\$512.82	
COSTO TOTAL EN PLANTA	\$1,592.31	\$1,592.31	\$9,840.51	\$13,025.13
UTILIDAD (%)			\$492.03	\$492.03
GASTOS ADUANEROS				

Certificado de origen			\$9.23	
Certificado fitosanitario (SENASA)			\$29.74	
Agente de aduanas			\$120.00	
Emisión B/L			\$89.74	
Derecho de embarque			\$25.50	
Visto bueno			\$25.00	
Depósito temporal			\$89.74	
Carga y estiba al contenedor			\$107.69	
Courier (documento cliente destino)			\$17.94	
IMPREVISTOS			\$1,353.97	\$1,353.97
GASTOS DE EXPORTACIÓN			\$514.59	\$514.59
VALOR FOB				\$15,385.72
		N° unidades	\$10,080.00	
			PRECIO UNITARIO (DÓLARES)	\$1.53
			PRECIO UNITARIO (SOLES)	S/5.95

12,335.40 utilidad

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1. Costo de oportunidad de capital

La tasa establecida para este tipo de proyectos es del 10%.

14.2. Valor actual neto

El valor actual neto es de \$20,560.78 lo cual significa que se recuperaría la inversión y además habría una ganancia o un lucro, por lo que bajo el criterio del VAN, el proyecto es aceptado

Tabla 28.

Valor actual neto (elaboración propia).

VAN	\$20,560.78
TIR	57.29%

14.3. Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno para este proyecto es del 57.29% lo cual nos indica que el proyecto es viable. Finalmente, de acuerdo a los criterios económico-financieros la exportación del producto es rentable para los inversionistas.

Tabla 29.

Tasa interna de retorno (elaboración propia).

VAN	\$20,560.78
TIR	57.29%

CONCLUSIONES

- 1.- Después de Bolivia, Perú es el mayor productor de quinua en el mundo. Hoy en día, solo unos pocos agricultores orgánicos independientes intentan cultivar este producto en Alemania.
- 2.- Existe una demanda insatisfecha para este producto en el mercado alemán conformada principalmente por las personas con tendencia a alimentación vegetariana, vegana e incluso para las personas que son alérgicas al gluten.
- 3.- El consumidor alemán es exigente, tiene un alto poder adquisitivo y se preocupa por tener una buena salud, una buena calidad de vida y tienen una cultura de negocios en la cual es muy importante la formalidad de las empresas.
- 4.- Los consumidores alemanes tienen diferentes criterios para la selección del producto como el efecto del producto en el medio ambiente por lo que el empaque y embalaje deben ser biodegradables.

5.- Tanto el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR) indican que no sólo se recuperaría la inversión, sino que además habría una ganancia por lo que el proyecto es viable y rentable.

RECOMENDACIONES

- 1.- Para que una empresa pueda ingresar y ocupar una posición en mercado alemán se debe buscar e identificar importadores mayoristas, para articular con cadenas mayoristas y así mantener estable las exportaciones del producto.
- 2.- La mejor manera de conocer a los importadores mayoristas es participando de eventos sociales como Anuga, Biofach, Fruit Logistica, International Green Week o participando en misiones comerciales para fomentar alianzas estratégicas.
- 3.- Se debe cumplir con los envíos según lo acordado, cumplir con la calidad a lo largo de toda la cadena productiva, entre otros aspectos importantes y así hacemos ver la seriedad de la empresa.
- 4.- Tener en cuenta que el mercado alemán valora la protección del ambiente, la biodiversidad y el desarrollo sostenible; por tanto, apoyan y buscan aquellos productos que lleven certificaciones que den a conocer su impacto ambiental.

- 5.- En lo posible, tercerizar servicios con empresas que se encargan de toda la logística internacional ya que estas están más familiarizadas con los requisitos de ingreso que el producto debe cumplir.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Center for the Promotion of Imports. (s.f.). consultado el 12 de octubre del 2022.

<https://www.cbi.eu/market-information/grains-pulses-oilseeds/quinoa/market-entry>

deutschland.de (2021). Consultado el 12 de octubre del 2022.

<https://www.deutschland.de/es/topic/economia/alemania-eje-de-operaciones-logisticas>

Europa press. (s.f.). *Fraport Group - Las principales cifras operativas se ven impulsadas por la sólida demanda de pasajeros.*

<https://www.europapress.es/comunicados/internacional-00907/noticia-comunicado-fraport-group-principales-cifras-operativas-ven-impulsadas-solida-demanda-pasajeros-20221108122341.html>

European Commission. (s.f.). consultado el 12 de octubre del 2022. [Results |](#)

[Access2Markets \(europa.eu\)](#)

European Commission. (s.f.). consultado el 12 de octubre del 2022.

<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/results?product=100890&origin=PE&destination=DE>

European Food Safety Authority. (s.f.). *Quiénes somos.* consultado el 12 de octubre del 2022. <https://www.efsa.europa.eu/es/aboutefsa>

Guía de Alemania (s.f.). Aeropuerto de Frankfurt del Meno (FRA). Consultado el 12 de octubre del 2022. <https://www.guiadealemania.com/aeropuerto-de-frankfurt-del-meno/>

iContainers (s.f). *Puerto de Hamburgo*. Consultado el 12 de octubre del 2022.

<https://www.icontainers.com/es/puertos/hamburgo/>

INDECOPI. (30 de Diciembre de 2009). *Norma Técnica Peruana NTP 209.038:2009*.

Obtenido de http://www.sanipes.gob.pe/documentos/5_NTP209.038-2009AlimentosEnvasados-Etiquetado.pdf

INDECOPI. (Junio de 2013). *Guía informativa sobre rotulado*. Obtenido de

https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/143803/guia_rotulado_2013.pdf

Legiscomex. (s.f.). *Distribución Física Internacional – Ficha logística de Alemania*.

Obtenido de <https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/ficha-logistica-alemania-2017-completo.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f.). *Plan de Desarrollo de Mercado (PDM) Alemania*. Consultado el 12 de octubre del 2022.

https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/alemania/perfil_granos.html

Pando, L. G., & Castellanos, E. A. (2016). *Guía de cultivo de la quinua*. Consultado el 12 de octubre del 2022. <https://www.fao.org/3/i5374s/i5374s.pdf>

Plataforma digital única del estado peruano (2021). *Inacal promueve estándares de calidad en los granos de quinua para impulsar su exportación*.

<https://www.gob.pe/institucion/inacal/noticias/506980-inacal-promueve-estandares-de-calidad-en-los-granos-de-quinua-para-impulsar-su-exportacion>

Plataforma digital única del estado peruano (2021). *Obtener certificado fitosanitario de exportación o reexportación de plantas, productos vegetales y otros artículos reglamentados*. Obtenido de Gob.pe: <https://www.gob.pe/10093-obtener-certificado-fitosanitario-de-exportacion-o-reexportacion-de-plantas-productos-vegetales-y-otros-articulos-reglamentados>

Ruiz, M. V. (18 de Abril de 2013). *Puerto de Hamburgo: Modelo de exportación*. Consultado el 12 de octubre del 2022. <https://www.dw.com/es/puerto-de-hamburgo-modelo-de-exportaci%C3%B3n/a-16740132>

Structuralia (s.f). *Los 10 puertos más importantes de Europa*. Consultado el 12 de octubre del 2022. <https://blog.structuralia.com/los-puertos-mas-importantes-de-europa>