



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

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

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

PRESENTADO POR

Bach. JUDITH, QUISPE DE LA CRUZ
<https://orcid.org/0000-0002-2262-213X>

ASESORA

Dra. MIRIAN ELIZABETH AREVALO RODRIGUEZ
<https://orcid.org/0000-0003-3730-3577>

**HUANCAVELICA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

Está dedicada a Dios,
a mis padres por su soporte incondicional
durante mi carrera universitaria.

AGRADECIMIENTO

Agradecer en primer lugar a Dios en permitirme estar con vida,
A mis padres por inculcarme valores en mi carrera profesional,
a la universidad y docente por sus conocimientos
en mi desarrollo profesional.

INTRODUCCIÓN

Las exportaciones se han vuelto un ente primordial para el crecimiento económico de una empresa y sobre todo para el país, por el cual la penetración de productos orgánicos está revolucionando en el mercado internacional, por ello, en esta monografía se detalla como un mercado extranjero tiende a la necesidad de consumir productos orgánicos a base de maca. Por lo tanto, se precisará el segmento con mayor demanda comercial.

Las exportaciones, el TLC manifiesta que los países de Perú y Estados Unidos han fortalecido su alianza estratégica, por ende, conlleva al aumento de nueva oferta de productos orgánicos con la finalidad de satisfacer a los clientes del mercado estadounidense. Por ello, los resultados estimados arrojaron un equivalente de 1 millón de dólares a 4,5 millones de dólares en 2019 (Noticias Agraria, 2022).

Se ha vuelto fundamental el consumir productos agrícolas como harina de maca y, es por ello, donde este producto ayuda a mitigar la fatiga, estrés y ansiedad. Vinculado a esto, se manifiesta que la harina de maca es demandada en el segmento estadounidense. Es por este motivo, "CPX PERU S.A.C." tiene como objetivo obtener ganancias y aumentar el posicionamiento de la marca, debido a que, el valor adicional del producto debe ser diferente al resto de la competencia.

En esta monografía se define como objetivo ejecutar una monografía en base a comercialización de harina de maca, por lo tanto, se comienza a escoger el segmento meta del mercado estadounidense. Posteriormente, se manejará el incoterm CFR al país de destino.

RESUMEN EJECUTIVO

Esta investigación monográfica se basa en la exportación de harina de segmento de California, para luego, empezar la ejecución del proceso productivo de la harina de maca y posteriormente el proceso de almacenaje con el fin de llegar al puerto de Los Ángeles.

En segunda instancia, el producto orgánico de harina de maca se presentará mediante bolsa vertical rígida cuyo contenido es de 200 gr y 500 gr. Para ello, se realizará el proceso productivo desde la recepción del producto hasta el almacenamiento de la harina de quinua, cuya producción es de 3000 unid. El producto tendrá el nombre de “Maca Powder Organic” a base de maca orgánica contando como medios de distribución nuestro aliado “Markets” en el estado de California.

Esta monografía determina la partida arancelaria de la harina de maca con la numeración 106.20.10.00 posicionando como un mercado influyente e importante en el mercado estadounidense. Por lo tanto, la acogida del producto orgánico se visualiza en la demanda por parte de los clientes. Es por esto, que la monografía determina una buena rentabilidad. De la misma forma, el procedimiento de la exportación de harina de maca se tendrá que cumplir con toda la documentación requerida por parte de entidades reguladoras.

Palabras clave: Investigación, harina de maca, Estados Unidos, Rentabilidad.

ABSTRAC

This monographic research is based on the export of segment flour from California, to then begin the execution of the production process of maca flour and later the storage process in order to reach the port of Los Angeles.

In the second instance, the organic maca flour product will be presented in a rigid vertical bag whose content is 200 gr and 500 gr. For this, the production process will be carried out from the reception of the product to the storage of the quinoa flour, whose production is 3000 units. The product will have the name of "Maca Powder Organic" based on organic maca, counting as means of distribution our ally "Markets" in the state of California.

This monograph determines the tariff item for maca flour with the numbering 106.20.10.00, positioning it as an influential and important market in the US market. Therefore, the reception of the organic product is visualized in the demand by the clients. This is why the monograph determines a good return. In the same way, the maca flour export procedure will have to comply with all the documentation required by regulatory entities.

Keywords: Research, maca flour, United States, Profitability.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCIÓN	iv
RESUMEN EJECUTIVO	v
ÍNDICE DE CONTENIDO	vii
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
CAPITULO I	12
1. PRODUCTO A EXPORTAR	12
1.1. Ficha técnica del producto	13
1.2. Clasificación arancelaria	13
CAPITULO II	17
2. APROVISIONAMIENTO	17
2.1. Proveedores potenciales	17
2.2. Selección de proveedores	19
2.3. Control de calidad	19
2.4. Costo de fabricación	20
CAPITULO III	22
3. ALMACENAMIENTO	22
3.1. Estrategia de almacén	22
3.2. Lay-out de almacén	23
3.3. Movilidad en almacén	23
3.4. Costo fijo de almacén	24
CAPITULO IV	25
4. ROTULADO Y ETIQUETADO	25
4.1. Modelo de etiqueta y rotulado del producto	25
4.2. Normas técnicas	26
4.3. Proceso de rotulado	27
4.4. Costos de Rotulado	27
CAPITULO V	28
5. EMPAQUE	28
5.1. Ficha técnica de empaque	28
5.2. Criterios para el empaque	29
5.3. Proceso de empaque	29
5.4. Costo de empacado	30
CAPITULO VI	31
6. EMBALAJE	31
6.1. Ficha técnica de embalaje	31

6.2.	Criterios para embalaje	32
6.3.	Proceso de embalaje	32
6.4.	Costos de embalaje	33
CAPITULO VII		34
7.	UNITARIZACIÓN	34
7.1.	Ficha técnica del contenedor	34
7.2.	Criterios para contenedor	35
7.3.	Proceso de contenedorización	35
7.4.	Plano de estiba del contenedor	36
7.5.	Costos de contenedorización	36
CAPITULO VIII		37
8.	Contenedorización	37
8.1.	Ficha técnica de contenedor	37
8.2.	Criterios para el pallet	38
8.3.	Proceso de contenedorización	38
8.4.	Plano de estiba del pallet	38
8.5.	Costos de paletizado	39
CAPITULO IX		40
9.	Transporte.....	40
9.1.	Proveedores del transporte interno	40
9.2.	Costo de transporte interno	41
9.3.	Proveedores de transporte internacional	41
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo	42
CAPITULO X		44
10.	Servicio de soporte al comercio internacional	44
10.1.	Agentes de aduana	44
10.2.	Costo de agenciamiento.....	45
10.3.	Aseguradoras	46
10.4.	Póliza de seguros.....	46
10.5.	Terminales de almacenamiento.....	47
CAPITULO XI		49
11.	Infraestructura física en el país destino	49
11.1	Puertos, aeropuertos y terminales terrestres	49
11.2	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria	50
11.3	Descripción de los principales puertos y aeropuertos.....	51
11.4	Proceso de importación y nacionalización	52
11.5	Requisitos para importar muestras sin valor comercial.....	53
11.6	Proveedores de servicios logísticos en EE. UU	53
CAPITULO XII		54
12.	Distribución	54
12.1.	Mapeo comercial proveedor-consumidor.....	54
12.2.	Identificación de canales de distribución.....	55

12.3.	Ficha de perfil proveedores actuales.....	56
12.4.	Canal comercial para las importaciones del producto	57
12.5.	Contrato Internacional.....	58
12.6.	Perspectivas de diversificación en canales de distribución y comercialización.....	62
12.7.	Tendencias actuales de productos por canal.....	62
CAPITULO XII		63
13.	Costos de exportación	63
CONCLUSIONES		64
RECOMENDACIONES.....		65
REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS.....		66

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ficha técnica.....	13
Tabla 2. Partida arancelaria.....	13
Tabla 3. Proveedores Potenciales	17
Tabla 4. Selección de proveedores.....	19
Tabla 5. Costo de fabricación	20
Tabla 6. Costo fijo de almacén	24
Tabla 7. Costos de empaçado	27
Tabla 8. Ficha técnica de empaquetado	28
Tabla 9. Costo de empaçado.....	30
Tabla 10. Ficha técnica de embalaje	31
Tabla 11. Costos de embalaje	33
Tabla 12. Ficha técnica del contenedor	34
Tabla 13. Costos de contenedorización.....	36
Tabla 14. Ficha Técnica de contenedor	37
Tabla 15. Costo de paletizado	39
Tabla 16. Costo de transporte interno.....	41
Tabla 17. Cotizaciones de flete marítimo	42
Tabla 18. Cotizaciones de flete aéreo.....	43
Tabla 19. Costo de agenciamiento	45
Tabla 20. Póliza de seguros	47
Tabla 21. Ficha de Perfil.....	56
Tabla 22. Costos de exportación	63

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Imagen del producto.....	12
Figura 2. Flujograma de producción	14
Figura 3. Layout	23
Figura 4. Movilidad en almacén.....	24
Figura 5. Logo del producto.....	25
Figura 6. Rotulado del producto	26
Figura 7. Empaque secundario	29
Figura 8. Material Film Stretch	32
Figura 9. contenedorización	35
Figura 10. Plano de estiba del contenedor	36
Figura 11. Proceso de pallet.....	38
Figura 12. Plano de estiba del pallet	39
Figura 13. Proveedores del transporte interno	40
Figura 14. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	41
Figura 15. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	42
Figura 16. Agente de Aduana.....	44
Figura 17. Aseguradoras	46
Figura 18. Póliza de seguros.....	46
Figura 19. Terminales de almacenamiento	48
Figura 20. Puerto de Los Ángeles	49
Figura 21. Proceso de conectividad marítima	52
Figura 22. Ruta desde Perú hasta Los Ángeles - EE. UU	52
Figura 23. Operadores Logísticos Navieros	53
Figura 24. Operadores Logísticos Aéreos	53
Figura 25. Secuencia comercial proveedor-consumidor.....	54
Figura 26. Modelo de Compraventa Internacional.....	58
Figura 27. Declaración de aduanas.....	60
Figura 28. Factura comercial.....	61

CAPITULO I

1. PRODUCTO A EXPORTAR

La idea surge de emprender nueva cartera de productos orgánicos para entrar en el entorno comercial estadounidense, por ello, aparece la idea de generar exportaciones permitiendo mayores ingresos para la empresa, por lo que, se considera que es un producto que registra un alto aumento de demanda a nivel internacional, puesto que, este producto sujeta alimentos originales contando con la idea de generar un valor agregado, permitiendo cumplir con las expectativas del cliente y sobre todo la empresa cuando generar mayores ganancias.

Figura 1. Imagen del producto



Nota: Producto a exportar

1.1. Ficha técnica del producto

Tabla 1. Ficha técnica

Nombre	Harina de Maca
Descripción	Color: Crema claro a oscuro
	Olor: A maca
	Peso: 200 gr
	Aspecto: Polvo
Lugar	Huancavelica (Perú)
Figura	

Fuente: Elaboración propia

1.2. Clasificación arancelaria

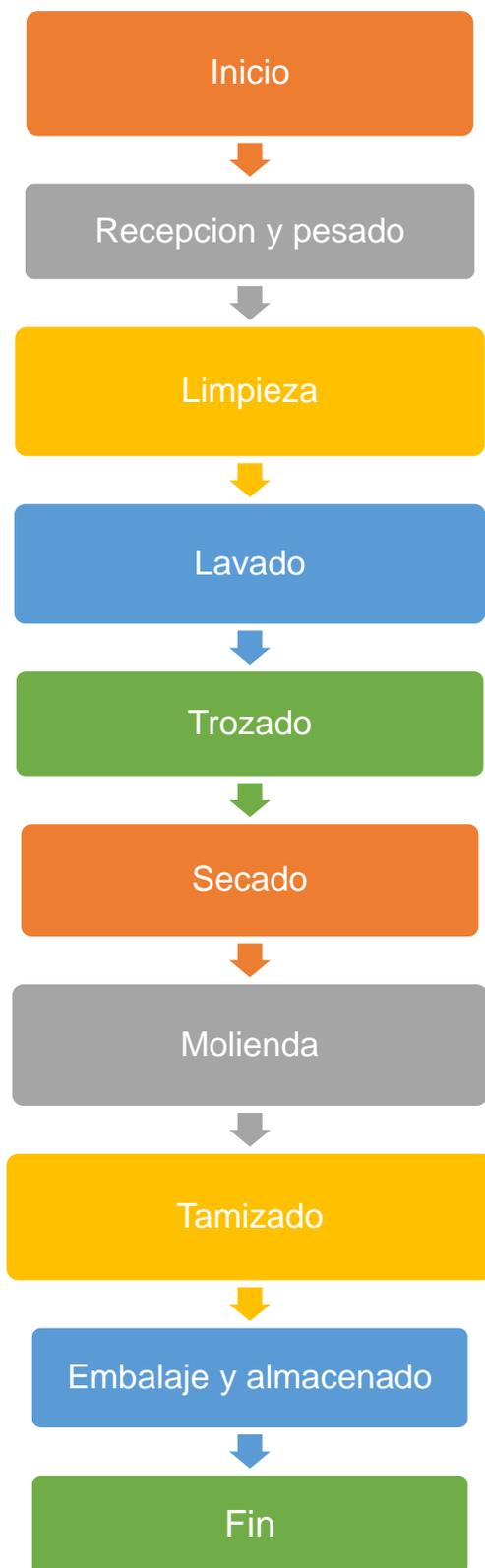
Tabla 2. Partida arancelaria

Partida	Descripción
1106.20.10.00	Harina y polvo

Nota: Partida arancelaria

1.3. Flujograma de producción

Figura 2. Flujograma de producción



Nota: Flujograma productivo

Selección

Como primera fase se escogen la cantidad requerida del producto harina de maca de forma aplastada, cortando los tallos y apartándolos un centímetro.

Limpieza

Encargada de seleccionar la cantidad de harina mediante una máquina que quitará cierta cantidad de maca defectuosa, para luego, se llevará al proceso de lavado.

Lavado

Este proceso tiene por propósito excluir todo tipo de sustancia contaminantes que perjudiquen al proceso de lavado de la maca. Asimismo, se realizará el proceso de eliminación de mermas para finalizar con el proceso de selección.

Trozado

Encargada de triturar la maca a través de un molino con malla, cuyo fin es secar y reducir el lote en el extrusor, cuyo contenido del empaque de harina de maca es de 200 gr de maca.

Secado

Luego de pasar por el proceso de trozado, la fase de secado tiene como rol el realizar secar la maca y luego picar un promedio de 2 horas, este proceso tiene la finalidad de comprimir la humedad en el lavado y desinfectado hasta un máximo de 12% de humedad.

Molienda

En esta fase reduce los lotes de maca expulsada a harina, para ello, se manejará un molino de martillos preparado con un tejido, para ello, este procedimiento tiene la intención de expulsar mermas de un promedio del 5%.

Tamizado

En esta fase procede a buscar la seguridad del tamaño estañar para el producto terminado, para ello, se cuenta con una tamizadora de 60 micras de luz, asumiendo 0% de merma en el tamizado.

Embalaje

En este penúltimo proceso se realizó en bolsas de polietileno por lo que nos resultan factibles para la presentación de 200 gr.

Almacenado

En esta última fase se realiza el almacenado cuya característica debe tener un ambiente acorde al producto, por el cual será traslado a través de parihuelas a 7°C protegiéndose de la luz solar y con una humedad referente menor del 70%

CAPITULO II

2. APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

Tabla 3. Proveedores Potenciales

Lista de empresas							
Empresa	Actividad	Características	Medio de pago	Costo	Origen	Certificaciones	Imagen
corporativos facomet e.i.r.l ruc: 20405629829	elaboración de máquinas y equipo	producción y procesamiento de maca	soles	-	Puno		
agroservicio golden fruit e.i.r.l	análisis de la	monitoreo de certificación orgánica	soles	-	Piura		

<p>ruc: 205262391 06</p>	<p>cadena productiva</p>						
<p>comersa trading s.a.c ruc: 205049532 98</p>	<p>maquinari a para selección de quinua</p>	<p>seleccionador de calidad</p>	<p>soles</p>	<p>-</p>	<p>Lima</p>		
<p>corporación ma&jh s.a.c ruc: 204950781 09</p>	<p>lavado y secado de quinua</p>	<p>servicio del producto exportado</p>	<p>soles</p>	<p>-</p>	<p>Lima</p>		
<p>eco ag s.a.c ruc: 204870590 14</p>	<p>proyector es vegetales</p>	<p>productor</p>	<p>soles</p>		<p>Ayacuch o</p>		

Nota: Lista de proveedores

2.2. Selección de proveedores

Tabla 4. Selección de proveedores

Descripción	Peso.	CORPORATIVOS FACOMET E.I.R.L		AGROSERVICIO GOLDEN FRUIT E.I.R.L		COMERSA TRADING S.A.C		CORPORACIÓN MA&JH S.A.C		ECO AG S.A.C	
		PTOS	VALOR	PTOS	VALOR	PTOS	VALOR	PTOS	VALOR	PTOS	VALOR
Eficiencia	30%	3	0.9	3	0.9	4	1.2	3	0.9	4	1.2
Eficacia	25%	4	1	2	0.5	3	0.75	2	0.5	4	1
Servicio	20%	3	0.6	2	0.4	4	0.8	2	0.4	3	0.6
Fecha de entrega	15%	4	0.6	3	0.45	4	0.6	4	0.6	2	0.3
Servicio postventa	10%	3	0.3	4	0.4	3	0.3	2	0.2	2	0.2
TOTAL	100%		3.4		2.65		3.65		2.6		3.3
						ELEGIDO					

Nota: Matriz de selección de proveedores

En esta matriz de selección se calcula la valoración del 3.65 de acuerdo a los requisitos estipulado por **CPX PERU S.A.C.**, es decir, la empresa **COMERSA TRADING S.A.C** es nuestro proveedor.

2.3. Control de calidad

Control de Sanidad

El control de calidad ingresado al mercado estadounidense se debe acatar con los requerimientos basado en la Norma ISO 45001, con el fin de avalar el prestigio

del producto consignado a la demanda requerida. Por ende, el importador requiere que elaboran un proceso de calidad donde señale las etapas como elaboración, innovación y colocación del producto en el mercado extranjero. En efecto, la harina de maca debe efectuar de acuerdo a las reglas que rige la Norma, es por esa razón, el control de sanidad permite detallar la información del producto a exportar.

Normativas de Bioseguridad

Las normativas de bioseguridad se basan en que los nuevos productos que por primera vez ingresa a un mercado internación, debe de acatar los requisitos impuestos por el país importador mediante la “Norma FSMA”, manifestando que existe tipos de producto como: “Novel Foods” representados por la razón que no tienen referencias anteriores de consumo

2.4. Costo de fabricación

Tabla 5. Costo de fabricación

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Mes S/.
1.	Maca (Materia prima)	4.50	Kg	55,125	248,062.50
2.	Envase primario (Bolsas Doy pack Biodegradable)	0.56	Unidad	5,250	2,940.00
3.	Cajas de cartón corrugado	1.54	Unidad	150	231.00
4	Transporte de materia prima	0.20	Kg	55,125	11,025.00
	Sub Total				251,233.50
3.	Trabajadores de producción	0.35	Unidad	5	9,187.50
	Sub Total				9,187.50
	TOTAL				260,421.00

Cant de unidades:	35
Cant. cajas:	150 Cajas

Cajas x pallet:	15
Pallet:	10

Peso x unid.	1.18	Kilos
Peso x caja	11.37	Kilos
Peso total	308.84	Kilos

Nota: Costos de fabricación del producto

CAPITULO III

3. ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategia de almacén

Se requiere del apoyo del jefe, cuyo rol es controlar y comprobar que la mercadería este en buenas condiciones dentro del almacén, para luego, ser transportadas al mercado destino.

En paralelo, también se tiene que contar con el apoyo del colaborador, encargado de trasladar el producto desde producción hasta el almacén, cuya función esta supervisada por el jefe de almacenamiento.

Por último, después del traslado por parte del colaborador, se pasa al proceso del registro de inventarios, cuyo fin es inspeccionar las cantidades almacenadas dentro del almacén, cuyo registro se debe realizar de acuerdo a la fecha llegada del pedido.

3.2. Lay-out de almacén

En este procedimiento se basa en la supervisión del jefe de almacén, cuyo rol es controlar las mercaderías que se encuentren en mejores condiciones. Luego, la harina de maca en su respectivo empaque es trasladado del lugar de recepción hacia el almacenamiento:

Figura 3. Layout



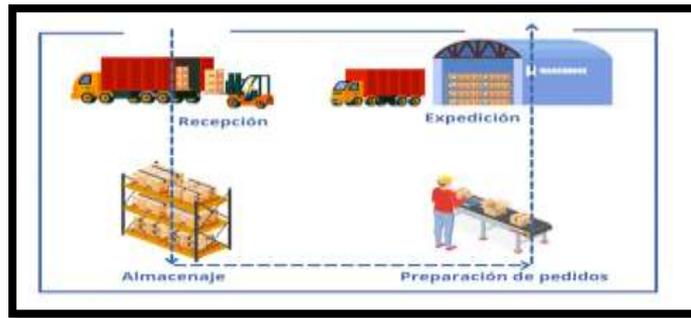
Fuente: Elaboración propia

3.3. Movilidad en almacén

El encargado de almacenamiento lleva a cabo las actividades de inspección sobre equipos de almacén como estanterías, Carretillas, también, verifica del producto conforme a la distribución asignada.

Asimismo, se comprueba las cantidades recibidas mediante un control de inventario para constatar si son las correctas.

Figura 4. Movilidad en almacén



Nota: Mobiliario en el almacén

3.4. Costo fijo de almacén

Tabla 6. Costo fijo de almacén

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.
1.	Alquiler de local	5,500.00	Unidad	1	5,500.00
2.	Servicio internet	230.00	Unidad	1	230.00
3.	Servicio de limpieza	950.00	Unidad	1	950.00
6.	Depreciación activo fijo				80.00
	TOTAL				6,760.00

Nota: Costos en el almacén

CAPITULO IV

4. ROTULADO Y ETIQUETADO

4.1. Modelo de etiqueta y rotulado del producto

Figura 5. Logo del producto



Nota: Etiquetado del producto

Figura 6. Rotulado del producto



Nota: Rotulado del producto

4.2. Normas técnicas

Las normas aplicables en un producto de exportación, se basa en que cumpla los requisitos de etiquetado y empaque, por ende, la harina de maca que se comercializará al mercado internacional debe de acatar los requerimientos de etiquetado y rotulado en base la norma estipulada por el Código de Regulaciones Federales, "Food Labeling". De lo opuesto, las jurisdicciones estadounidenses impedirán el ingreso del producto orgánico en su zona comercial. Por ello, el Anexo P05 manifiesta que las exigencias pertinentes al etiquetado son lo siguiente:

- Rotulado Ordinario
- Rotulado con tabla de nutrición

- Código de QR
- Rotulado
- Etiquetado

4.3. Proceso de rotulado

La FDA revisa el rotulado de acuerdo a los requerimientos de alimentos orgánicos preparados para la exportación en el mercado estadounidense. Después, dicha normativa solicita que cada insumo tenga una descripción en el idioma español como el inglés, por ello, el rotulado debe de describir:

- Razón Comercial: Maca Powder Organic
- Nombre del producto: Maca Powder Organic
- Peso: 200 gr
- Caducidad
- Dirección de la empresa
- Origen
- Formas de consumo

4.4. Costos de Rotulado

Tabla 7. Costos de empaqueo

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Tiempo (horas)	Costo S/.
1.	Rotulo del envase del producto	0.26	Unidad	5,250	6	8,190.00
2.	Etiqueta de la bolsa doypack harina de maca	0.15	Unidad	5,250	6	4,725.00
	TOTAL					12,915.00

Nota: Costos de empaque del producto

CAPITULO V

5. EMPAQUE

5.1. Ficha técnica de empaque

Tabla 8. Ficha técnica de empaquetado

Nombre	Harina de Maca
Descripción	Color: Crema
	Peso: 200 gr
	Aspecto: Polvo
Lugar	Huancavelica (Perú)
Presentación Comercial	
Empaquetado	Cartón corrugado plegable
Medidas del material	35 cm x 50 cm x 35 cm
Vencimiento	2 años
almacén	Preservar en un lugar fresco

Nota: Ficha técnica del empaque

5.2. Criterios para el empaque

En este empaque tiene criterios como la descripción del lugar de origen, tabla nutricional, y la forma de consumo. De esta manera, permitirá que el cliente tenga conocimiento sobre la forma de consumir la harina de maca.

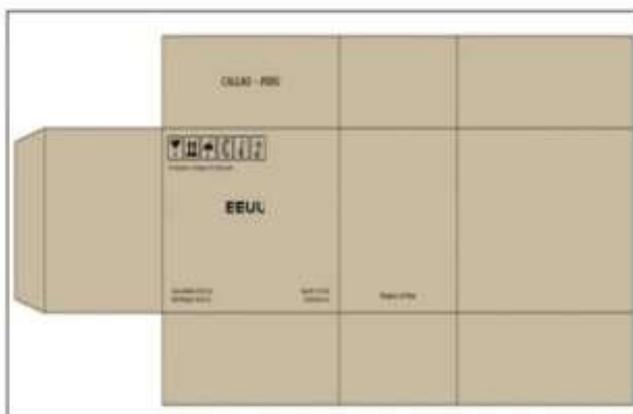
5.3. Proceso de empaque

Empaque principal

Se distribuye en unas cajas corrugadas plegadizas cuya dimensión es de cincuenta x treinta y cinco x treinta y cinco donde cada pallet dispone de 100 cajas, logrando una altitud de 1,3 m manejados durante la temporada.

- ❖ Largo: 50 cm
- ❖ Ancho: 35 cm
- ❖ Altura: 35 cm

Figura 7. *Empaque secundario*



Fuente: Google.com

5.4. Costo de empackado

Tabla 9. Costo de empackado

N o	Descripción	Costo Unitari o	Unidad medid a	Cantida d	Tiemp o (horas)	Costo S/.
1.	Cajas de cartón corrugado plegable	0.60	Unida d	150	5	450.0 0
2.	Personal para empacketado	0.35	Unida d	150	5	262.5 0
	TOTAL					712.5 0

Nota: Costos de empackado

CAPITULO VI

6. EMBALAJE

6.1. Ficha técnica de embalaje

Tabla 10. Ficha técnica de embalaje

Nombre		Harina de Maca
Descripción	Color: Crema claro a oscuro	
	Olor: A maca	
	Peso: 200 gr y 500 gr	
	Aspecto: Polvo	
Lugar	Huancavelica (Perú)	
Presentación Comercial		
Embalaje	Embalará con filth transparente cada caja corrugada plegadiza	
Vencimiento	dos años.	
almacenamiento	Guardar en un lugar fresco.	

Nota: Ficha técnica de embalaje del producto

6.2. Criterios para embalaje

Consigna en la conducción de cajas corrugadas plegadiza donde se transportadas para el almacén. Así mismo, se añaden la envoltura en filth transparente para cada caja corrugada plegadiza. A continuación, se detallan las principales ventajas como fácil conducción y son resistente a diferentes caídas.

6.3. Proceso de embalaje

En este proceso se manejará el material film transparente que ayudará a envolver al cartón corrugado no se dañe físicamente, cuyo fin primordial es facilitar el traslado y preservación del producto. Por ello, cada caja corrugada tendrá 50 envases.

Posteriormente, la cantidad de mercadería será trasladada a través de máquinas como carretillas elevadoras, permitiendo que no salgan dañadas las cajas corrugadas.

Figura 8. *Material Film Stretch*



6.4. Costos de embalaje

Tabla 11. Costos de embalaje

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Tiempo (horas)	Costo S/.
1.	Strech film para el pallet	0.65	Unidad	150	7	682.50
2.	Embalador (1)	0.40	Unidad	150	7	420.00
	TOTAL					1,102.50

Nota: costos de embalaje del producto

CAPITULO VII

7. UNITARIZACIÓN

7.1. Ficha técnica del contenedor

Tabla 12. Ficha técnica del contenedor

Nombre	Containers DRY 20 pies.	
Características	Largura	6.05 m
	Ancho	2.43 m
	Altura	2.59 m
	Tamaño	20 pies
	Peso	2100
	Carga	25,000

Nota: Ficha técnica del contenedor

7.2. Criterios para contenedor

Este procedimiento en la selección del container será mediante un contenedor de 20 pies y es unitarizada en pallets, por el cual, la carga será distribuida físicamente de acuerdo al pallet seleccionado contando con las dimensiones respecto la ficha técnica.

7.3. Proceso de contenedorización

Se detalla en la elección del contenedor “DRY VAN”, cuya descripción manifiesta que no necesita enfriamiento, debido a que, el producto obtiene estar a una temperatura adaptable, asimismo, este contenedor debe certificar que la harina de maca contenga un máximo de 10% de humedad con el fin de preservar la calidad del producto.

Figura 9. contenedorización

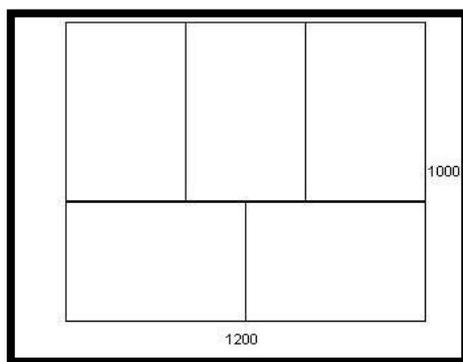


Nota: Contenedor

7.4. Plano de estiba del contenedor

Dentro del estiba para el contenedor se dividirá como base 3 columnas verticales y 2 horizontales para cada estiba, donde ingresará un total de 15 cajas por pallet.

Figura 10. Plano de estiba del contenedor



Nota: Estiba del contenedor

7.5. Costos de contenedorización

Tabla 13. Costos de contenedorización

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Horas	Costo S/.
1.	Trámite aduanero	400.00	Unidad	2	800.00
2.	Alquiler de contenedor	120.00	Unidad	2	240.00
3.	Sellado del contenedor	150.00	Unidad	2	300.00
4.	Inspección	20.00	Unidad	2	40.00
5.	Alquiler de la máquina de estiba y desestiba	140.00	Unidad	2	280.00
	TOTAL				1,660.00

Nota: Costos de contenedorización

CAPITULO VIII

8. Contenedorización

8.1. Ficha técnica de contenedor

Tabla 14. Ficha Técnica de contenedor

Nombre		Pallet de plástico	
Descripción	Largura	1200 mm	
	Ancho	1000 mm	
	Altura	145 mm	
	Cabida	1500 kg	
	Cantidad	170 cajas	
	Peso máximo	200 kg	
Normativa	ISO 3394		
Pruebas de calidad	Firmeza al impacto		
Figura			

Nota: Ficha técnica del contenedor

8.2. Criterios para el pallet

El proceso de selección donde la empresa contará con el pallet de plástico, cuya descripción detalla más estabilidad al momento de trasladar las cajas de harina de maca.

8.3. Proceso de contenedorización

De acuerdo a la estiba del contenedor se colocarán 5 filas para ser distribuidos de manera equitativa y evitar posibles daños al momento de situarlas en el pallet de plástico.

Figura 11. Proceso de pallet

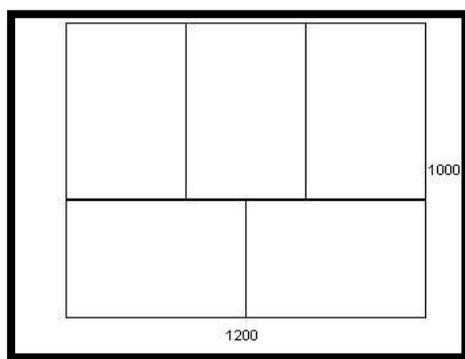


Nota: Proceso de contenedorización

8.4. Plano de estiba del pallet

Dentro del estiba para el contenedor se dividirá como base 3 columnas verticales y 2 horizontales para cada estiba, donde ingresará un total de 15 cajas por pallet.

Figura 12. Plano de estiba del pallet



Fuente: Elaboración propia

8.5. Costos de paletizado

Tabla 15. Costo de paletizado

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Tiempo (horas)	Costo S/.
1.	Acomodo de cajas de pallet	0.67	Unidad	150	4	402.00
2.	Personal encargado de paletizado	1.00	Unidad	150	4	600.00
	TOTAL					1,002.00

Nota: Costos de paletizado

CAPITULO IX

9. Transporte

9.1. Proveedores del transporte interno

Será con la empresa GSC (Global Shipping Company)

Figura 13. Proveedores del transporte interno



Nota: Proveedor de transporte interno

9.2. Costo de transporte interno

Tabla 16. Costo de transporte interno

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.
1.	Transporte terrestre Lima - Puerto callao	1,500.00	Unidad	1	1,500.00
	TOTAL				1,500.00

Nota: Costos de transporte interno

9.3. Proveedores de transporte internacional

Será la naviera “Maersk Line” donde ejecutará el traslado internacional.

Figura 14. Proveedores de servicio de transporte internacional



Nota: Proveedores de transporte internacional

Figura 15. Proveedores de servicio de transporte internacional



Nota: Secuencia de transporte marítimo de Callao a EE. UU.

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo

Flete marítimo

Tabla 17. Cotizaciones de flete marítimo

Descripción	valor	igv	total
Pick up	\$30.00	\$4	\$35.4
Agenciamiento de aduana	\$80.00	\$14.4	\$94.4
Handling carga	\$30.00	\$5.4	\$35.4
Flete internacional	\$368.90	\$66.04	\$434.94
Awb	\$30.00	\$5.4	\$35.4
Airline Inspection	\$100.00	\$18	\$118
Customs Clearance	\$218.80	\$39.38	\$258.18
Banking Fee	\$30.00	\$5.4	\$35.4
Delivery	\$30.00	\$18	\$118.00
Handling Fot	\$100.00	\$22.5	\$147.50
Customs Veterinary Inspection	\$125.00	\$18	\$118.00
Taxes	\$30.00	\$5.4	\$35.4
TOTAL			\$1466.02

Nota: Cotización de vía marítima

Flete Aéreo

Tabla 18. Cotizaciones de flete aéreo

Descripción	OPERACIÓN	TOTAL
Tarifa	1000*\$1.10	\$1100.00
Combustible	1000*\$0.45	\$450.00
Seguridad	1000*\$0.10	\$100.00
Aeropuerto	1000*\$0.04	\$40.00
TOTAL		\$1690.00

Nota: Cotización vía área

CAPITULO X

10. Servicio de soporte al comercio internacional

10.1. Agentes de aduana

Será GHC Group Logística y CAMEL Logistics en las actividades logísticas y procesos aduaneros.

Figura 16. Agente de Aduana





Nota: Agentes de aduanas

10.2. Costo de agenciamiento

Tabla 19. Costo de agenciamiento

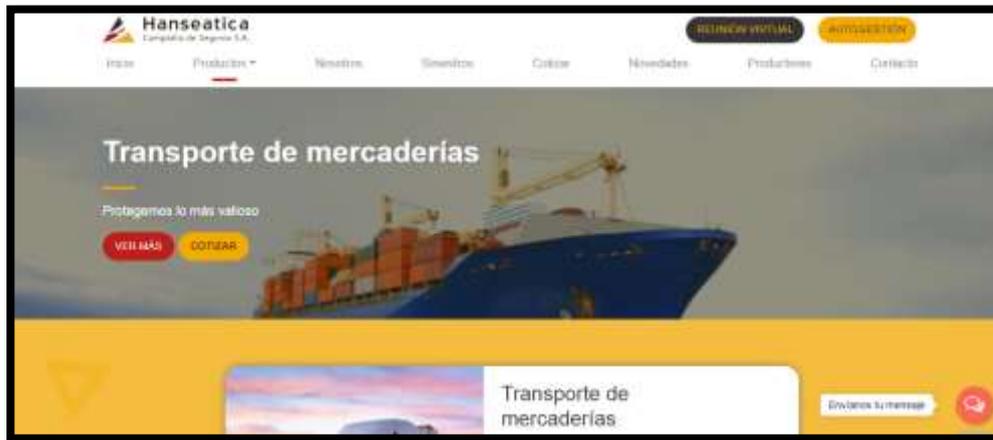
Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo S/.
1.	Servicio de agenciamiento aduanero	550.00	Unidad	1	550.00
	TOTAL				550.00

Nota: Costos de agenciamiento

10.3. Aseguradoras

La aseguradora que se contratará es **HANSEATICA Compañía de seguros S.A.**

Figura 17. Aseguradoras



Nota: Aseguradoras

10.4. Póliza de seguros

La póliza de seguros que se contratará es **JAH Insurance Brokers.**

Figura 18. Póliza de seguros



Nota: Póliza de seguros

Tabla 20. Póliza de seguros

SEGURO:		
Sobreseguro	10%	
tasa %	0.20%	
Derecho de Emisión	3%	
IGV	18%	
Operación:		
CFR	\$25,267.00	
Sobreseguro	\$1,320.40	
SUMA ASEGURADA	\$30,135.40	
PRIMA NETA +	\$65.50	
Derecho de Emisión +	\$1.84	
IGV	\$10.30	
SEGURO TOTAL	\$77.64	18% (prima + derecho de emisión)

Fuente: Cotización de póliza de seguros

10.5. Terminales de almacenamiento

AGUNSA

Dedicada al terminal de almacenamiento que tiene las siguientes funciones:

Se encarga de acopiar todo tipo de carga de diferentes empresas operado por vía marítima o aérea.

Se encarga de controlar el seguimiento del transporte de las mercaderías mediante sus oficinas operativas.

Métodos de embalaje adecuadas a su necesidad.

Figura 19. Terminales de almacenamiento



Nota: Terminal de almacenamiento

CAPITULO XI

11. Infraestructura física en el país destino

11.1 Puertos, aeropuertos y terminales terrestres

Puerto de California

Siendo el principal país norteamericano teniendo un vínculo comercial más influyente del país con el resto del mundo y sobre todo el más atrayente por la gran expansión de territorio portuario.

Está situado en California donde posee siete 7 500 m², cuya operación comercial se encarga de recibir productos orgánicos como harina de maca, aguacate, contenedores de carga pesada.

Figura 20. Puerto de Los Ángeles



Fuente: Puertos de los Ángeles

11.2 Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria

Este mercado estadounidense posee una infraestructura muy desarrollada, donde el comercio internacional ha permitido que obtenga grandes ingresos y conlleve a invertir en infraestructuras portuarias y aeroportuarias. De esta manera, se acentúa a nivel mundial como el eje principal de transportes en el manejo de carga.

Transporte marítimo

Debido al incremento de importaciones de productos orgánicos, este medio marítimo posee más de trescientos puertos equivalente al aumento de cinco mil novecientos millones de toneladas de productos orgánicos en el puerto.

Transporte por tierra

Se manifiesta como el medio de transporte ms rápido para la comercialización de productos de calidad, se considera como el primordial medio influyente representando al sesenta por ciento del comercio total.

Transporte aéreo

Los aeropuertos más grandes en Norteamérica poseen una infraestructura bastante amplia con la finalidad de recibir vuelos como comercio de diversos productos.

11.3 Descripción de los principales puertos y aeropuertos.

Transporte Marítimo.

Los Ángeles:

Se manifiesta como puerto más principal que tiene el país estadounidense situado en California, cuyo establecimiento estratégico es el más transitado en el comercio Transpacífico, ocupando una expansión de 7.500 m2.

Miami

Se refuta este aeropuerto como el principal conector de importaciones con otros países el mundo, se encuentra en el suroeste de Florida, cuyo establecimiento estratégico es del Norte y Sur de América, posicionando para tener más influencia dentro del comercio global.

Transporte Aéreo.

Los Ángeles

El aeropuerto de los Ángeles está situado al eje central de California, considerado también como el principal aeropuerto de origen y destino, de esta manera, se posiciona como los principales referentes a nivel mundial por la acogida de turismo y comercio.

11.4 Proceso de importación y nacionalización

Conectividad marítima: Callao – Los Ángeles (EE. UU)

Se consideran el tránsito de envío comprendidos entre 20 - 35 días hábiles hasta el puerto final.

Figura 21. Proceso de conectividad marítima

Puerto de origen (Perú)	Puerto de destino	US\$ Tarifa promedio de flete por contenedor (*)			Mercadería Consolidada Tm/m ³	Días de tránsito (**)	Frecuencia de salida (**)	Líneas navieras
		Contenedores						
		20 pies	40 pies	40 pies refrigerado				
Callao	Los Angeles (Estados Unidos)	2,650	3,750	5,650	80	20	SEMANAL	Ver líneas

Nota: rutas marítimas

Figura 22. Ruta desde Perú hasta Los Ángeles - EE. UU



Fuente: Ruta de callao hasta el puerto de los Ángeles

Línea naviera	Agente	Deposito	Días de tránsito	Frecuencia de salida
ONE STAR LINE	ONE PERU	USCA	23	SEMANAL
HAPERUCO	COLUMBUS	ALCOMSA	25	SEMANAL

Líneas Navieras: Callao - Los Angeles

Puerto de origen: Callao (Perú)

Puerto de destino: Los Angeles (Estados Unidos)

Tarifa promedio de flete por contenedor:
 20 pies: \$ 2650
 40 pies: \$ 3750
 40 pies refrigerado: \$ 5650

Mercadería Consolidada Tm/m³
 \$ 80

Fuente: Proceso de exportación

11.5 Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Este en relación a las muestras sin valor comercial está compuesto bajo a esta normativa de Aduanas:

- Contar con RUC de la empresa.
- Verificación del producto.
- Estudiar acuerdos comerciales.

11.6 Proveedores de servicios logísticos en EE. UU

Líneas navieras que brinda servicio a EEUU

Figura 23. Operadores Logísticos Navieros



Nota: Operadores Logísticos

Líneas Aéreas que brinda servicio a EEUU

Figura 24. Operadores Logísticos Aéreos



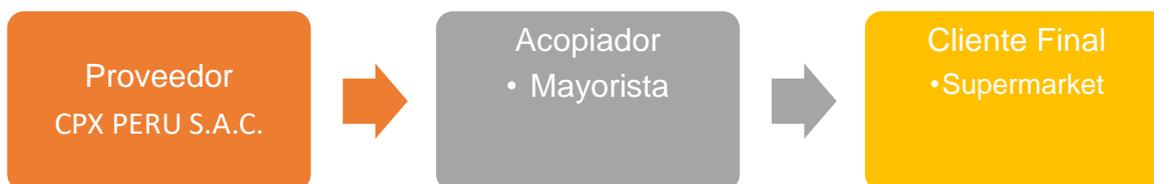
Nota: Operadores Logísticos

CAPITULO XII

12. Distribución

12.1. Mapeo comercial proveedor-consumidor.

Figura 25. Secuencia comercial proveedor-consumidor.



Nota: Secuencia comercial

- Proveedor

Su rol es coordinar con empresas mercerizadoras como los agentes de aduanas, almacenamiento, embarque y transporte marítimo, de esta manera, pueda trasladar la mercadería sin posibles daños.

- Distribuidor

La función de distribuidor es gestionar el transporte de la harina de maca desde el lugar de origen hacia el cliente final, esto conlleva, que el procedimiento sea mediante

un operador logístico de confianza y este mediador no está envuelto en el área comercial.

- Cliente final

Es el punto de llegada o de destino donde el importador se encarga de realizar actividades como recojo del producto, mercadeo y distribución del producto importado.

12.2. Identificación de canales de distribución.

El canal de repartimiento del producto orgánico como harina de maca en el mercado estadounidense se dispone especialmente de distribuidores:

- Market y Market llc
- Madison Lane Sale
- Organic Food Brokers

Por otra parte, como canal de distribución son los minoristas independientes cuya función es el mercadeo de alimentos orgánicos en el mercado estadounidense. Tenemos: Performance Food Group y United Natural Foods Inc

12.3. Ficha de perfil proveedores actuales

Tabla 21. Ficha de Perfil

Empresa	Marca	Puntos de venta	Precio	Dirección	Descripción	Imagen
Ais internacional	Go Raw	Supermercado	\$ 27.79	http://aisinternational.com/	Bolsa vertical rígida.	
Peruvian Import	Anthony's	Market	\$ 30.74	http://www.peruvianimport.com/	Bolsa vertical rígida.	
Bioactive Resources	Sunfood USA	Hipermercado	\$ 17.61	http://www.bioactiveresources.com/	Bolsa vertical rígida.	
JP trading and global imports	Maju Superfoods	Market	\$ 19.99	http://www.tradiconesandinas.com/	Frasco plástico PET.	
Fito Global	Navitas Organics	Supermercado	\$ 22.99	http://www.fitoglobal.com/	Bolsa de plástico rígida.	

Nota: Ficha perfil de productos

12.4. Canal comercial para las importaciones del producto

Relacionado con la cadena de repartición de los productos orgánicos en el mercado estadounidense, los cuales son:

- **Detallista:** Encargado de la venta directa al cliente final, con el fin de captar nuevos mercados mediante las estrategias de marketing digital.
- **Agente comercial:** Representante de la empresa exportador con el propósito de llegar acuerdos comerciales con nuevos mercados de consumo masivo de alimentos.
- **Bróker:** Encargado de realizar contacto directo entre proveedores y consumidores.

12.5. Contrato Internacional.

Figura 26. Modelo de Compraventa Internacional

Modelo de un contrato compraventa Internacional

Conste por el presente documento, el contrato de COMPRAVENTA INTERNACIONAL que celebran de una parte CPX PERU S.A.C., con RUC N° 20465804401, inscrita en los Registros Públicos de Huancavelica, debidamente representada por su Gerente General, señora Judith Quispe de la Cruz, identificado con DNI° 46580440, a quien en adelante se le denominará EL VENDEDOR; y de la otra parte, la empresa "Melikarpon", con domicilio en 1801 Century Park East, California, Oficina 1450., debidamente representada por su Gerente General, señor Sr. Gyco Manuel Gordon Calienes, identificado con I1457839, en adelante EL COMPRADOR, en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERA: Objeto del contrato Mediante el presente documento, las partes convienen en celebrar una compraventa internacional de mercaderías, las cuales deberán cumplir con las condiciones siguientes:

MARCANCÍA CANTIDAD CALIDAD ESPECIFICACIONES

SEGUNDA: Precio El precio de la mercadería descrita en la cláusula anterior asciende a la suma de \$ 1,907.00 (señalar el monto y la moneda pactada).

TERCERA: Condiciones de entrega Las partes acuerdan que la venta pactada a través del presente contrato se hará en términos CFR (señalar el término de entrega pactado de acuerdo a los INCOTERMS, versión 2000).

CUARTA: Tiempo de entrega Las partes convienen en que la entrega de la mercadería objeto del presente contrato se realizará 33 días hábiles (especificar fecha o período de entrega –fecha de embarque en el caso que resulte aplicable), fecha en la cual EL VENDEDOR deberá cumplir con esta obligación.

QUINTA: Forma de entrega EL VENDEDOR se obliga a hacer entrega de la mercadería objeto del presente contrato en el tiempo y lugar señalado en el mismo y

QUINTA: Forma de entrega EL VENDEDOR se obliga a hacer entrega de la mercadería objeto del presente contrato en el tiempo y lugar señalado en el mismo y cumpliendo con las especificaciones siguientes: la presentación del producto es bolsita filtrante de maca y empaquetados en cajas con Papel filtro termosellable conteniendo la cantidad de harina de maca.

SEXTA: Inspección de los Bienes Las partes convienen en que la inspección de la mercadería será realizada "antes" y "después" del embarque y el lugar de inspección es en el puerto el Callao.

SEPTIMA: Condiciones de pago EL COMPRADOR se obliga al cumplimiento del pago del precio estipulado en la cláusula segunda bajo la modalidad de pago a través de una cuenta bancaria BANCO CONTINENTAL abierta a favor de EL VENDEDOR, pago a través de una ~~Cuenta Corriente~~ Advance Account, mediante el cual se realizará: Forma de pago, plazo de pago, medio de pago, gastos bancarios y condiciones especiales.

OCTAVA: Documentos EL VENDEDOR deberá cumplir con la presentación de los siguientes documentos remitidos por EL VENDEDOR de acuerdo a las condiciones de entrega que hayan sido pactadas).

NOVENA: Resolución del Contrato Las partes podrán resolver el presente contrato si se produce el incumplimiento de alguna de las obligaciones estipuladas en el presente contrato.

DECIMA: Responsabilidad en la Demora: solo en caso de que se haya modificado el tiempo de entrega estipulado en el contrato. Se hará referencia al porcentaje a pagar sobre el precio de la mercadería en función al tiempo transcurrido y por los posibles daños que haya sufrido la mercadería.

DECIMO PRIMERA: Ley Aplicable para las obligaciones estipuladas en el presente contrato será la de la Convención de las Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional).

DECIMO SEGUNDA: Solución de Controversias Para los efectos del presente contrato, las partes contratantes señalan como sus domicilios los mencionados en la parte introductoria de este documento, sometiéndose ambas partes al arbitraje del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional de Lima, a cuyas normas y procedimiento se someten de manera voluntaria.

Firmado por duplicado, a los 22 del mes de Abril de 2022 en la ciudad de Huancavelica.

.....
FIRMA DEL EXPORTADOR

.....
FIRMA DEL IMPORTADOR

Nota: Documento de compra venta internacional

Figura 27. Declaración de aduanas

40 - DUA PROV. DE EXPORTACION					
Aduana	Código	DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)			3 REGISTRO DE ADUANA
MARITIMA DEL CALLAO	122				
Nº Orden	Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	Nº DUA Prov.	Nº Declaración: 095853 Fecha Numeración: 13 / 05 / 2022 Sujeto a: Harina de maca
002497	44	4	Normal	2022 - 095853	
1 IDENTIFICACION	1.1 Importador/Exportador				
	CPX PERU S.A.C.				
1.2 Código y Documento de Identificación		1.3 Dirección de Importador/Exportador		1.4 Cod.Ubi.Geo.	
5-20465804401		Jr. Torre Tagle N° 336 - Cercado de Huancavelica			
3 TRANSPORTE	3.1 Empresa Transporte		Código	3.2 Nº Manifiesto	3.3 Vía Transporte
	- 6010			2022 - 095	1 - MARITIMO
3.4 Fecha Termino Desc/Embar		3.5 Empresa Transporte (T/R) Código		3.6 Unidad Transporte (T/R)	3.7 Aduana D/S Código
--/--/----		-			
4 ALMACEN	4.1 Depósito Temporal Código		4.2 Depósito A.Autorizado Código		4.3 Plazo Solicitado
	NEPTUNIA - 4044		-		0
5 TRANSACCION	5.1 Entidad Financiera Código			5.2 Modalidad Código	
	- 0			OTRAS FORMAS DE PAGO - 7	
6 VALOR ADUANA	6.1 Valor Clausula de Venta	6.2 Comisión Exterior(Referencial)	6.3 Otros Gastos Deducibles	6.4 Total Ajustes	6.5 Valor Neto de Entrega(FOB)
	63840	0	0	0	63840
OTROS DATOS DILIGENCIA	Total Peso Neto	Total Peso Bruto	Total Bultos	Total U.Físicas	Total U.Comercial.
	5, 250 und.	5250	150 cajas	150	308.84

12.6. Perspectivas de diversificación en canales de distribución y comercialización.

Canales de Marketing Digital

CPX PERU S.A.C. manejará la metodología de marketing digital como medio de comercialización, el cual utilizará las redes digitales como WhatsApp Business, Facebook e Instagram.

Ventas por página web

Los puntos de ventas online será mediante páginas webs que incluyan catálogos de productos orgánicos como la harina de maca, sobre todo estén disponibles en Internet.

12.7. Tendencias actuales de productos por canal.

Según informe del “portal web Agrodata”, manifiesta que el primordial mercado de importación es EE. UU, cuyo resultado es de 6.842.378 dólares equivalente al 31% del total de envíos (Mincetur, 2021).

En el mes de septiembre del 2021, manifestaron que exportadoras de harina de maca fueron: “Ecoandino SAC y Perú Naturals Corporation SAC.

CAPITULO XII

13. Costos de exportación

Tabla 22. Costos de exportación

Gastos de Exportación			S/. 5,392.00
Transporte al puerto o aeropuerto	1,500.00		1,500.00
Gastos Almacenaje			78.00
Gastos de paletizado	1,002.00		1,002.00
Gastos de contenedorización	1,040.00		1,040.00
Costo de Agenciamiento	550.00		550.00
Otros gastos en puerto de origen			36.00
Gastos Operativos (póliza de seguros			400.00
Gastos de trámite aduanero			201.00
Derecho de embarque			160.00
Aforo físico			145.00
Carta de crédito			280.00
PRECIO FAS			459,474.58
Carga y Estiba	280.00		280.00
Gastos Financieros			135.50
PRECIO FOB			S/.459,890.08

Nota: Costos de exportación

CONCLUSIONES

1. Se concluyó que es una monográfica en base a la exportación de harina de maca elaborado por “CPX PERU S.A.C.”, enfocada al sector de cereales en el entorno internacional, mostrando ser viable para implementar de manera formal la empresa.
2. Se concluyó que el mercado es la ciudad de California como el mayor demandante que abastece el ingreso de productos orgánicos con valor agregado, lo que accede lograr gran cantidad de comensales, en relación a la demanda actual, por el cual se transportó en un contenedor de 20 pies.
3. Se concluyo que la monografía es favorable desde el enfoque comercial por la razón de poseer nutrientes imprescindibles para mejorar el rendimiento individual de cada comensal. Por ende, va enfocado a comensales entre 20 a 55 años. Posteriormente, la presentación del producto es mediante el empaque de cajas corrugadas plegable.
4. El incoterm manejado es el CFR estipulado en el acuerdo de compra venta internacional. Finalmente, “CPX PERU S.A.C” contará el agente logístico “GHC GROUP LOGISTICA”, encargándose del proceso logístico.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda acatar todas normas aplicables con respecto al proceso de comercialización y de repartición con el fin de garantizar el incremento de rentabilidad para la empresa
2. Se recomienda que las instituciones de comercio internacional brinden especialistas de temas de exportación e importación a las empresas exportadores con la finalidad de recabar información sin precio alguno.
3. Es recomendable que los acuerdos comerciales estipulen un tarifario accesible para que las empresas exportadoras no tengan gastos elevados.
4. Es recomendable ejecutar un estudio de mercado sobre la diversificación de nuevos productos orgánicos con el propósito de innovar en nuevos productos orgánicos.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS

Adex. (2017). *Ficha de requisitos técnicos de acceso al mercado de Estados Unidos. Proyecto Tecnico de Harina de Maca.*
<http://www.ethnohealth.com/esp/mca/mcaref.htm>

AGUNSA. (2020). *Agenciamiento, Infraestructura y Logística.* <https://agunsa.com/>

Camavilca, B. (2017). *Estudio de factibilidad para la instalación de planta procesadora de harina de maca.*

Camel Logistic. (2020). *Carga Internacional marítima y aérea.* Portal Web.
https://camel.com.pe/?gclid=CjwKCAjwx46TBhBhEiwArA_DjODIwPVf6BTonrn02SGNne6jFGyOA8G8ss1J7yvfaPvuuX6KiHRkNRoC6LMQAvD_BwE

Costa, F. (2020). *Exportacion de harina de maca trabajo.* Academia.Edu.
https://www.academia.edu/15083542/exportacion_de_harina_de_maca_trabajo_final_de_negocios_internacionales

GHC Group. (2020). *GHC Servicios Logísticos.* https://ghc-cargo.com/?gclid=CjwKCAjwx46TBhBhEiwArA_DjAOwSIXFIYldGxIk-Be80BXJNV7eFkGevg8v0v_Lmx50iNigsDj_KxoCw8EQAvD_BwE

IContainers. (2022). *Puertos de Estados Unidos.*
<https://www.icontainers.com/es/2017/05/17/top-10-puertos-estados-unidos/>

La Cámara. (2022, January 10). *Tendencias en el consumidor estadounidense para el 2022* . Revista Digital de La Cámara de Comercio de Lima.
<https://lacamara.pe/tendencias-en-el-consumidor-estadounidense-para-el-2022/>

Legiscomex. (2022). *Ficha logística de EE UU.*
<https://www.legiscomex.com/Documentos/ficha-logistica-eeuu-2011>

Mincetur. (2017). *Exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales. oficinas desconcentradas de promperu-exportaciones.* https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/avance_regiones/Huancavelica/Ficha_Huancavelica.pdf

Mincetur. (2021). *Plan de Desarrollo de Mercado de Estados Unidos. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo Maca Procesada.*

Noticias Agraria. (2022, Febrero 2). *Exportaciones peruanas de harina de maca sumaron US\$ 21.9 millones en 2021.* Agencia Agraria de Noticias. <https://agraria.pe/noticias/exportaciones-peruanas-de-harina-de-maca-sumaron-us-21-9-mil-26855>

Promperú. (2017). *Levantamiento de informacion logistica para exportaciones de harina de maca al estado de New York EE.UU. Servicios Al Exportador.*

Promperú. (2017). *Perfil de Maca Procesada al mercado de Estados Unidos.*

Promperú. (2021). *Perfil producto mercado: maca en polvo en Estados Unidos. departamento de inteligencia de mercados.* <https://www.fda.gov/food>

Promperú. (2021). *Perfil producto mercado-harina de maca.* <https://www.fda.gov/food>

Sandoval, R., & Pérez, E. (2018). *Exportación de Infusión de maca negra a los Estados Unidos. Universidad Tecnológica del Perú.*

Sierra Exportado. (2018). *Cadena productiva de la Quinua en el Perú.* Directorio de EmpresasComercializadora.https://www.sierraexportadora.gob.pe/descargas/bibliotecavirtual/directorio/DIRECTORIO_quinua.pdf

Siicex. (2020). *Simulador - Rutas marinas.* Simulador Siicex.

<https://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/itinerario?prutamaestra=null,17>

Siicex. (2022, May 22). *Ficha Comercial: Partidas arancelarias del producto*. Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior. https://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=116&pnomproducto=Maca

Tambo, B. (2017). Proyecto de factibilidad para la exportación, Harina de maca. *Escuela Superior Politécnica de Chimbote*