



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE AJOS ORGÁNICOS A BRASIL,
MANAO COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA SUMA AJO ANDINO
S.R.L.-PUNO”**

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

PRESENTADO POR

Bach. RODRIGUEZ ASQUI YULY ENID
<https://orcid.org/0000-0002-2579-6936>

ASESOR

Mg. BENAVIDES MAYAUTE, ALDO LUIGI
<https://orcid.org/0000-0002-0280-1181>

**JULIACA – PERÚ
2022**

Dedicatoria:

Dedicado a mis padres Santiago y Reyna ya que gracias a su esfuerzo y sacrificio hicieron posible la culminación de mis estudios, para mi hija por ser el motivo de mi esfuerzo sobresalir en mi vida profesional.

Agradecimiento:

A los docentes de la universidad porque con sus enseñanzas y consejos pude lograr uno de mis objetivos en la vida.

A mis compañeros por ser parte de mi vida estudiantil y sus consejos.

INTRODUCCIÓN

Los ajos son originarios de Asia Central y su uso como condimento y planta medicinal se ha extendido en todo el mundo. Este condimento es cultivado en el mundo en más de 100 países teniendo como principales productores a los países como China Estados Unidos Turquía Alemania Países Bajos y Francia por mencionar algunos.

Debemos destacar que la variedad y calidad de ajo que se cultiva en cada región del planeta, el ajo de origen chino es (blanco o violeta) es más pequeño y suave, con menor intensidad, a diferencia del ajo rosado, morado, que se produce en el Perú y otras regiones que es más intenso, fragante y se necesita menor cantidad para poder sazonar un plato; sin embargo, la gran diferencia se encuentra en el precio que fija cada país productor de esta hortaliza.

Perú como país productor de esta hortaliza se encuentran entre los veinte principales productores a nivel mundial teniendo una participación importante en el mercado de las exportaciones.

Esperamos aportar con este trabajo, la promoción de exportaciones de productos bandera peruanos a mercados internacionales dándole una propuesta de valor para generar empleo de calidad y aportando al desarrollo y crecimiento regional y nacional.

RESUMEN

Para el desarrollo del presente trabajo de suficiencia profesional se ha cumplido con seguir la estructura entregada por la Universidad Privada Alas Peruanas; detallándose el producto que se ha decidido exportar que es ajos orgánicos, se ha descrito el proceso de aprovisionamiento a seguir por la empresa SUMA AJO ANDINO S.R.L., explicándose la relevancia del almacenamiento, que tiene como foco principal el control de calidad de la producción y se da a conocer la estrategia a emplear para nuestro producto final. Asimismo, se explica el proceso de rotulado y etiquetado para el ajo orgánico que tienen como nombre comercial "Ajo andino". También mostraremos los empaques escogidos para nuestro producto. En lo que respecta al embalaje, se escogió el uso de cajas de cartón corrugado.

Otro aspecto importante que se ha considerado en el presente trabajo es la contenedorización, SUMA AJOS ANDINOS SRL. Ha elegido hacer uso de contenedores Dry de 20 pies, los cuales llevarán un total de 10 pallets en su interior, para la elección de este se tomó en cuenta ciertos criterios, planos, procesos a seguir, tiempos y costos. En lo que se refiere a la unitarización de nuestra carga, se eligió usar pallets americanos de madera con un peso de 20 a 25 kilos cada uno, los cuales han pasado previamente por un tratamiento NIMF N15 y llevarán un total de 50 cajas con nuestra mercancía a exportar.

Respecto a la elección del transporte interno a utilizar, se trabajará con la empresa Shalon Cargo terrestre de la ciudad de Lima ya que nos brindan precios que son rentables para nuestro negocio. Para el transporte internacional, se tomó la decisión de elegir a la empresa Servinel EIRL., las cuales ofrecen costos de flete marítimo razonables. Como también requerimos de agencias de aduanas, hemos elegido a Trasmeridian, cuyo costo de agenciamiento nos fue brindado vía correo electrónico. Asimismo, contamos con una opción de aseguradoras como lo es MAFRE.

También hemos detallado los terminales de almacenamiento a elegir. En lo que se refiere a la infraestructura para distribución física en el país de destino, el país elegido nos ofrece múltiples opciones de puertos, aeropuertos y terminales terrestres para recibir la carga enviada desde el Perú. Para el proceso de distribución, haremos uso de un canal directo. Asimismo, se muestra también la matriz de costos de exportación de nuestra empresa, se decidió hacer uso del Incoterm FOB (Free on Bord) que significa que la responsabilidad en costos del exportador llega hasta cargar las mercancías en el barco escogido por el importador. Finalmente, daremos a conocer porqué la exportación de ajos a Manao, Brasil, ha sido efectiva puesto que se tuvo una exitosa acogida en el mercado externo destino, además de generar una óptima rentabilidad y liquidez para nuestra compañía y nos ha permitido obtener experiencia en el proceso a seguir en lo que respecta a los trámites.

ÍNDICE

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	vi
Índice.....	vii
Índice de tablas.....	x
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1. Ficha técnica del producto.....	3
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	4
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	4
2. APROVISIONAMIENTO.....	6
2.1. Proveedores potenciales.....	6
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	11
2.3. Control de calidad.....	12
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	13
3. ALMACENAMIENTO.....	14
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	14
3.2. Lay-out de almacén.....	17
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	18
3.4. Costo fijo de almacén.....	19
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	20
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	20
4.2. Normas técnicas aplicable.....	21
4.3. Proceso de rotulado.....	21
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	23
5. EMPAQUE.....	24
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	24
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	24
5.3. Proceso de empaque.....	25
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	26
6. EMBALAJE.....	27
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	27
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	28
6.3. Proceso de embalaje.....	29
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	30
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....	31
7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	31
7.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	32

7.3.	Proceso de contenedorización.....	33
7.4.	Plano de estiba del contenedor.....	34
7.5.	Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	34
8.	CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto).....	35
8.1.	Ficha técnica de seleccionado.....	35
8.2.	Criterios usados para la selección del pallet.....	36
8.3.	Proceso de contenedorización.....	37
8.4.	Plano de estiba del pallet.....	38
8.5.	Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	39
9.	TRANSPORTE.....	40
9.1.	Proveedores del transporte interno.....	40
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight).....	43
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	43
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	45
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	46
10.1.	Agentes de aduana	46
10.2.	Costo de agenciamiento.....	48
10.3.	Aseguradoras.....	48
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo).....	49
10.5.	Terminales de almacenamiento.....	49
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO	
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	51
11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	52
11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	52
11.4.	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujograma con costos y tiempos).....	52
11.5.	Requisitos para importar muestras sin valor comercial	
11.6.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino	
12.	DISTRIBUCIÓN.....	54
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	54
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución. (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	55
12.3.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del	

Producto.....	56
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	59
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	60
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	61
13.MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	62
14.VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA	91
14.1. Costos de oportunidad de capital	91
14.2. Valor actual neto	92
14.3. Tasa de interés de retorno	93
CONCLUSIONES.....	85
REFERENCIAS.....	86

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Ficha técnica.....	3
Tabla 2 Proveedores.....	6
Tabla 3 Matriz de Selección.....	11
Tabla 4 Costo de fabricación y/o producto.....	14
Tabla 5 Detalle de mobiliario.....	19
Tabla 6 Costo fijo de almacén.....	20
Tabla 7 Tiempo y costo del proceso de empaque	25
Tabla 8 Ficha técnica del almacén.....	27
Tabla 9 Tiempo y costo	29
Tabla 10 Tiempos y costos del proceso de empackado.....	29
Tabla 11 Ficha técnica del embalaje	31
Tabla 12 Tiempo y costo del embalaje	33
Tabla 13 Ficha técnica del pallet	35
Tabla 14 Tiempos y costos del proceso del paletizado	37
Tabla 15 Tiempo y costos.....	38
Tabla 16 Ficha técnica del contenedor dry 20´	40
Tabla 17 Proceso de contenerización	42
Tabla 18 Costos del contenedor	43
Tabla 19 Costo del transporte	47
Tabla 20 Costos de transporte interno	49
Tabla 21 Costos de agenciamiento	53
Tabla 22 Matriz de costos exportación	77
Tabla 23 Costo de oportunidad.....	80
Tabla 24 Flujo de caja	80
Tabla 25 Tasa de interés de retorno	81

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Clasificación arancelaria.....	4
Figura 2 Flujograma del proceso productivo.....	5
Figura 3 Logo de la empresa Agroexportadora	8
Figura 4 Logo de la empresa global A. P.....	9
Figura 5 Certificación de calidad	13
Figura 6 Almacén.....	16
Figura 7 Las cajas que se utilizaran para guardar el producto.....	17
Figura 8 La forma en la que se almacenara el producto.....	17
Figura 9 Lay-out de almacén	18
Figura 10 Etiqueta	23
Figura 11 Proceso de empaque.....	24
Figura 12 Proceso de empaque.....	28
Figura 13 Embalaje seleccionado	30
Figura 14 Flujograma del proceso de embalaje	32
Figura 15 Pallet	35
Figura 16 Proceso de paletización	36
Figura 17 Proceso de estiba	37
Figura 18 Proceso de contenerización.....	41
Figura 19 Plano de estiba del contenedor	42
Figura 20 Ubicación de la empresa.....	45
Figura 21 Ubicación de la empresa.....	45
Figura 22 Ubicación de la empresa.....	46
Figura 23 Ubicación de la empresa.....	47
Figura 24 Ubicación de la empresa.....	48
Figura 25 Ubicación de la empresa.....	49
Figura 26 Mapa de ubicación del agente aduanero.....	51
Figura 27 Logo de la empresa Turano Group.....	52
Figura 28 Logotipo de la aseguradora MAPFRE.....	54
Figura 29 Almacén central.....	55

Figura 30 Almacén central.....	56
Figura 31 Ubicación del terminal	58
Figura 32 Infraestructura vial	60
Figura 33 Infraestructura portuaria	60
Figura 34 Puerto de Rio de Janeiro	62
Figura 35 Mapeo comercial	69
Figura 36 Canales de distribución	70
Figura 37 Logo de la empresa SUPERMECADO VITORIA	71
Figura 38 Logo de la empresa CO SUPERMERCADOS.....	72
Figura 39 Logo de la empresa SUPERMERCADO NOVA ERA.....	72
Figura 40 Canal con mayor flujo	73

CAPÍTULO I

PRODUCTO A EXPORTAR

Descripción del producto:

La presente monografía está enfocada en la exportación del ajo peruano conocido científicamente como (*Allium sativum* L.), En nuestro país su cultivo es muy difundido ya que se siembra en casi todas las regiones, desde los 0 m.s.n.m hasta los 4 000 m de altitud. La superficie ocupada en cultivos de ajo en nuestro país alcanza las 8 000 ha, siendo su producción destinada mayormente para consumo interno y en los últimos años para exportación. Entre las variedades que se cultivan en nuestro país se puede mencionar que en Perú tenemos ocho variedades de ajo que han logrado adaptarse a las condiciones climáticas de la Costa: Napuri (Tambo, Arequipa),

Huaralino (Huaral, Cañete, Lima), Chino Blanco (Tambo y Majes), Arequipeño (Arequipa), Aricota (Tacna), Chino Sierra (Tambo, Majes, Arequipa), Pata de Perro (Cajamarca y costa Norte) (Nicho Salas, P., & Córdor Caro, J.,2012)

La Organización Mundial de la Salud declaró el 30 de enero de 2020 a la enfermedad Covid-19, notificada por primera vez en la región de Wuhan (China) el 31 de diciembre de 2019 y conocida también como Coronavirus, como una emergencia sanitaria internacional. A partir de ese momento se han generado una serie de acciones que impactan sobre el comercio de servicios y de alimentos de China hacia el mundo. Al respecto, se puede destacar el desenvolvimiento de un producto de interés particular para Perú que ha transitado por una situación crítica en el mercado nacional, sobre todo en el 2018 y primeros meses del 2019, debido a los bajos precios reportados. Este producto es el ajo.

La coyuntura actual podría estar generando un nuevo escenario, una oportunidad para las exportaciones peruanas de ajos, en la medida que las exportaciones chinas puedan sufrir el impacto del coronavirus, debido a que los importadores y consumidores de ajo chino, desconfíen de los efectos que pueda tener esta enfermedad en los alimentos que vienen de este país, cuyos parámetros de seguridad alimentaria se alejan de los europeos y no necesariamente la cumplen en los Estados Unidos, por lo que una interrupción de las exportaciones chinas a los mercados internacionales, que ya se está dando, deberá ser cubierto con ajos de otros orígenes, siendo esta una oportunidad para las exportaciones peruanas de ampliar su horizonte de suministro y de consolidación de su posición en los mercados internacionales. (Burba, 2020)

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Ficha técnica

Fuente: Autoría propia.

Nombre Comercial



“AJOS FRESCOS”

Nombre Científico

Allium Sativum

Descripción

Allium Sativum, el ajo, es una especie de planta tradicionalmente clasificada dentro de la familia de las liliáceas.

El ajo es un ingrediente con mucha presencia en las cocinas a nivel mundial, siendo un alimento indispensable en la elaboración de numerosos platos al actuar como saborizante natural.

Presentación

- ✓ Ajo entero y Ajo granulado
- ✓ Cajas de carton corrugado de 10 Kg (cabeza entera)
- ✓ Calibres 6 (40%), 5(40%), 4(20%) en cosecha
- ✓ Bolsa de polipropileno de 25 kg (Ajo granulado seco)
- ✓ Categoría: Hortalizas.

Variedad

- El ajo tipo chino o ajo blanco

Zona de producción

Acora, Puno, Perú

Consumo

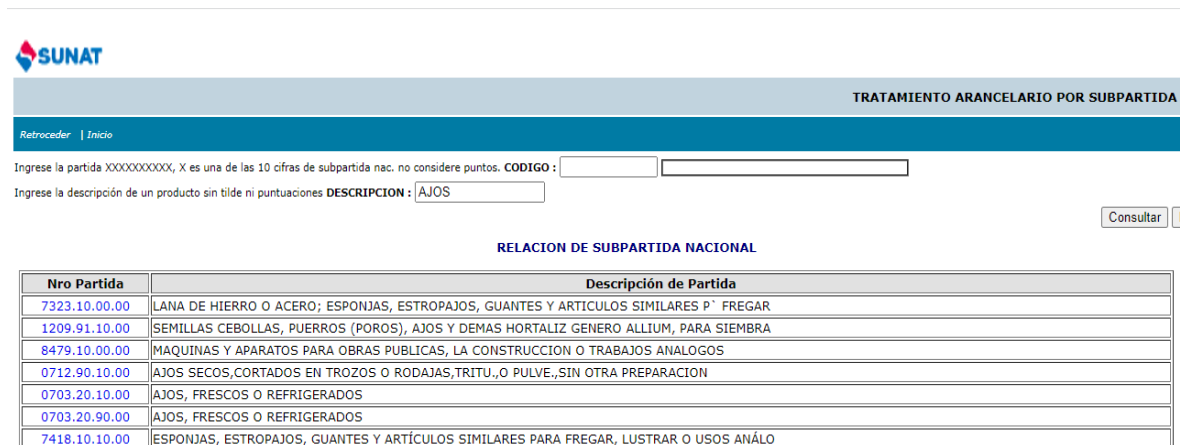
Consumo humano como condimento para la elaboración de platos gastronómicos.

Nota. Se observa algunas características en la Ficha técnica del producto **Fuente:** Autoría Propia

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Figura 1

Clasificación arancelaria



SUNAT

TRATAMIENTO ARANCELARIO POR SUBPARTIDA

Retroceder | Inicio

Ingrese la partida XXXXXXXXXX, X es una de las 10 cifras de subpartida nac. no considere puntos. CODIGO:

Ingrese la descripción de un producto sin tilde ni puntuaciones DESCRIPCION:

Consultar

RELACION DE SUBPARTIDA NACIONAL

Nro Partida	Descripción de Partida
7323.10.00.00	LANA DE HIERRO O ACERO; ESPONJAS, ESTROPAJOS, GUANTES Y ARTICULOS SIMILARES P ^o FREGAR
1209.91.10.00	SEMILLAS CEBOLLAS, PUERROS (POROS), AJOS Y DEMAS HORTALIZ GENERO ALLIUM, PARA SIEMBRA
8479.10.00.00	MAQUINAS Y APARATOS PARA OBRAS PUBLICAS, LA CONSTRUCCION O TRABAJOS ANALOGOS
0712.90.10.00	AJOS SECOS, CORTADOS EN TROZOS O RODAJAS, TRITU., O PULVE., SIN OTRA PREPARACION
0703.20.10.00	AJOS, FRESCOS O REFRIGERADOS
0703.20.90.00	AJOS, FRESCOS O REFRIGERADOS
7418.10.10.00	ESPONJAS, ESTROPAJOS, GUANTES Y ARTICULOS SIMILARES PARA FREGAR, LUSTRAR O USOS ANÁLO

Nota. Clasificación arancelaria Fuente: www.sunat.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

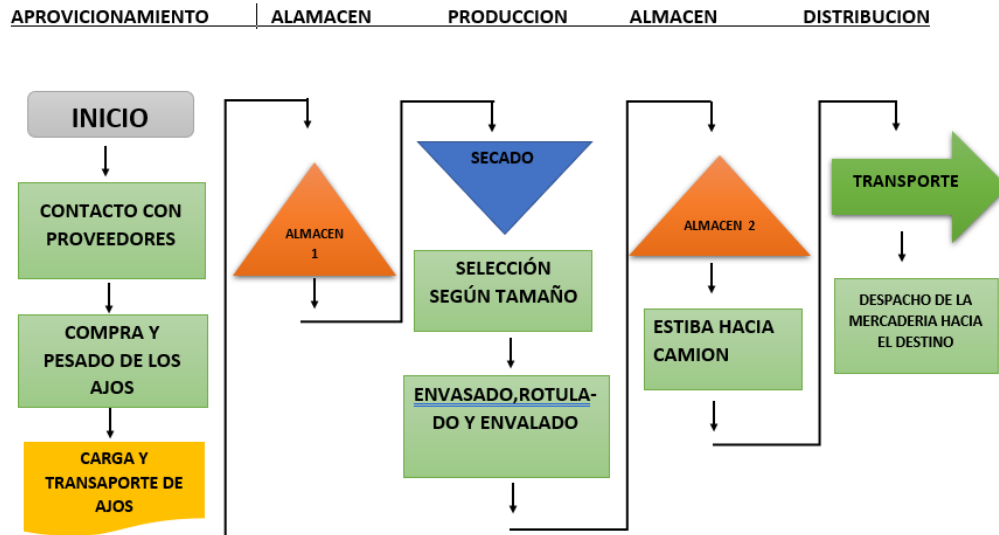
El primer proceso en el flujograma es el aprovisionamiento donde nos encargaremos del contacto con los proveedores la compra y pesado del producto que exportaremos.

A continuación, sigue el proceso de almacén primario donde guardamos los productos comprados hasta su utilización en el proceso de producción donde nos encargaremos de secar, clasificar, envasar, rotular y embalar los productos.

Una vez terminados los procesos anteriores nos encargaremos de su almacenamiento en el almacén secundario en espera para el transporte y despacho de la mercadería.

Figura 2

Flujograma del proceso productivo



Nota. El proceso de la productividad de los ajos, **Fuente:** Autoría propia

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales:

Se considera como proveedores potenciales:

Tabla 2

Proveedores

N.º	Proveedor	Lugar
1	Agroexportadora Sol de Olmos SAC	Lima
2	Asociación de Productores y Exportadores De La Joya	Arequipa
3	Asociación de gremios productores agrarios del Perú	Lima – Arequipa
4	Asociaciones Productoras de Ajo de Acora – Puno	Puno

Nota. Proveedores potenciales **Fuente:** Autoría propia

Empresa Provedora:

Agroexportadora Sol de Olmos SAC

Lugar: Av. Malecon de la Reserva Nro. 275 Dpto. 601 Int.

Productos:

- Ajos

Certificaciones de Calidad Organicas:

- Global Gap

- Grasp

- Fair Trade

- Smeta en la Región de Lambayeque – Olmo

Misión:

“Ser una de las principales empresas peruanas con operaciones en los principales valles productivos del Perú, líder en la producción y exportación de frutas y hortalizas orgánicas, frescas de calidad y socio estratégico de nuestros clientes.”

Visión:

“Satisfacer a nuestros clientes brindándoles productos agrícolas de alta calidad, logística oportuna, precio competitivo de manera sustentable en el ámbito comercial y ambiental” (Agroexportadora los Olmos, <http://soldeolmos.com>,)

Figura 3

Logo de la empresa Agroexportadora Sol de Olmos



Nota: Logo de la empresa agroexportadora sol de Olmos **Fuente:**

www.soldeolmos.com.pe

Empresa Provedora:

Asociación de Productores y Exportadores De La Joya

Lugar: Av. Dos de Mayo Mza. Ll Lote. 3 (Frente al Instituto de la Joya)

Productos:

- Ajos

Certificaciones de Calidad:

- No especifica

Misión:

Asociación de productores y exportadores de la joya especializada en venta al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos.

Fue creada y fundada el 23/04/2014, registrada dentro de las sociedades mercantiles y comerciales como una asociación.

Empresa Provedora:

Asociación de gremios productores agrarios del Perú

Lugar: Calle 21 Nro 713 Of. 406 urb. Córpac, San Isidro Lima, L27, PERÚ

Productos:

- Ajos

Certificaciones de Calidad Organicas:

- Global Gap

- Grasp

- Fair Trade

- Smeta en la Región de Lambayeque – Olmos

Figura 4

Logo de la empresa Global G.A.P



Nota. Logo de la empresa global A.P. **Fuente:** www.google.com

Misión:

Representar los intereses de los productores, procesadores y comercializadores agroexportadores del Perú e impulsar su desarrollo a través del incremento de la competitividad, la apertura de mercados y la mejora del marco jurídico.

Visión:

Ser la asociación gremial reconocida a nivel local e internacional por promover la agricultura sostenible como fuente de crecimiento económico, bienestar social y creación de empleo formal en el Perú.

(<https://compuesmpresa.com/info/asociacion-de-productores-y-exportadores-de-la-joya-20559160394>)

Empresa Provedora:

Asociaciones Productoras de Ajo de Acora - Puno

Lugar: Centros poblados del distrito de Acora, Santa Rosa de Yanaque, Jayujayu, Cocosani, Ccopamaya, entre otros.

Productos:

- Ajos Orgánicos

Certificaciones de Calidad Orgánicas:

- En proceso de obtención

(La república, Periódico digital, 11 de octubre,

<https://larepublica.pe/sociedad/2021/10/11/ajos-de-altura-acora-busca-convertirse-en-la-mayor-productora-de-puno-lrsd>

2.2. Matriz de selección de proveedores:

Tabla 3

Matriz de Selección

Matriz de Selección								
Criterios	Agroexportadora Sol de Olmos SAC		Asociación de Productores y Exportadores De La Joya		Asociación de gremios productores agrarios del Perú		Asociaciones Productoras de Ajo de Acora – Puno	
	%		%		%		%	
Precio S/.	6.50	1kg	8.00	1kg	9.50	1kg	5.90	1kg
Seguridad	Si	7%	Si	5%	Si	5%	Si	7%
Transporte	Si	8%	Si	10%	No	0%	Si	0%
Certificaciones	Si	10%	Si	7%	Si	7%	Si	5%
Cercanía	No	5%	No	5%	Si	6%	Si	7%

Nota. Se observa la matriz para la selección de los proveedores **Fuente:** Autoría propia

Seleccionamos como proveedor potencial Asociaciones Productoras de Ajo de Acora - Puno ya que cumple con los estándares idóneos requeridos, teniendo así un precio no tan elevado a comparación del resto, en el tema de seguridad se obtiene un 7%, cuenta con transporte para facilitarnos la movilización de los ajos hasta nuestro punto de fabricación, cuenta con trámites para la obtención de certificaciones por ello un promedio del 5%, con respecto a

la cercanía está en un punto adecuado para el despacho al mercado de Brasil vía la carretera transoceánica.

2.3. Control de calidad:

El ajo se elabora con altos estándares de calidad orgánica, por este motivo se elaboran tres controles a lo largo de la cadena de producción.

- Control previo al proceso de plantación en tierras certificadas
- Control de calidad previo al envasado
- Control de calidad de envasado

• Importancia de la calidad:

La importancia de tener un adecuado control de calidad interno en el proceso productivo para obtener un producto de calidad radica en una evaluación exhausta en cada etapa especificada, por ello contamos con algunas características:

Generalidades. -el estado del ajo debe presentarse sanos, limpios, extensos de tierra, extensos de señales de moho, desprovistos de olor o sabor extraño.

Calibrado. -15 mm cuando el bulbo más pequeño tenga un diámetro, 20mm cuando el bulbo tenga un diámetro superior a 40 mm.

- **Certificaciones de Calidad:**

Certificación 1: ISSO14001

La ISSO 14001 es la normal de gestión ambiental, al usar un envase de vidrio retornable contribuimos a la preservación ambiental.

Figura 5

Certificaciones de calidad ISO 14001



Nota. Certificación de calidad **Fuente:** www.google.com

2.4. Costo de fabricación:

Tabla 4

Costos de fabricación y adquisición

DESCRIPCIÓN			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Producto	15,000 Kilos	10.78	161,700.00
Etiquetado	1 bolsa - 1 kilo 15,000 bolsas	0.45	6,750.00
Empacado	1 caja - 20 kilos 750 cajas	2.10	1,575.00
Embalado	10 embalajes (75 cajas)	2.80	280.00
Paletizado	10 pallets	50.60	506.00
Costo			S/. 170,811.00
1 caja = 20 kilos = 750 cajas – Exportar – 15,000 kilos			

Nota. Se observa el costo de fabricación de los ajos **Fuente:** Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategias de almacenamiento:

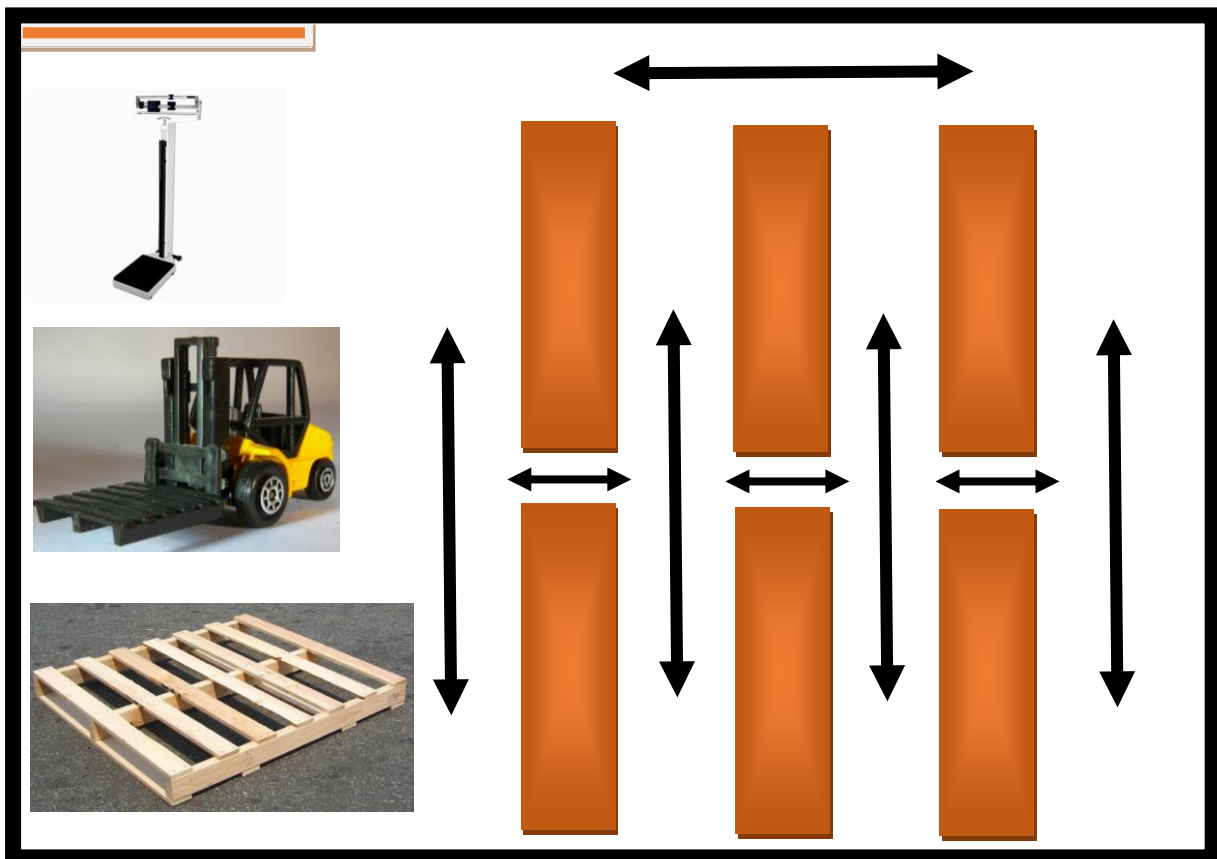
Para el almacenamiento de los ajos la temperatura es de gran importancia ya que puede generar cambios, el recojo y trasladado en nuestras instalaciones donde se deja secar en nuestro secadero para luego ser llevado a las cámaras de conservación, estas cámaras de conservación están en temperatura controlada de menos -4°C y una humedad de 70% es así como se conserva los ajos para mantener sus propiedades nutritivas, también contara con una Buena circulación

de aire que es necesaria también para prevenir cualquier acumulación de humedad. Bajo estas condiciones, se puede almacenar el ajo por más de 9 meses.

El área de nuestras instalaciones cuenta con un área de 900 m² los cuales son distribuidos de la siguiente manera 100 m² para las oficinas administrativas del negocio y el demás del terreno será utilizado para el almacén, área de producción, para el área de recepción y embarque de mercadería.

Figura 6

Almacén



Nota. Las instalaciones del almacén, **Fuente:** Autoría propia

Cajas De Madera. –

La madera es un material muy versátil que se puede utilizar en innumerables cosas para el proceso de almacenamiento primario nosotros almacenaremos nuestros ajos recién acopiados en cajas hechas de madera las cuales nos van a permitir que nuestro producto se mantenga fresco, ventilado y seco por todas las propiedades que nos ofrece este material.

Figura 7

Las cajas que se utilizaran para guardar el producto.



Nota. Las cajas que se utilizaran para guardar el producto.

Fuente: www.ferroice.com/blog/2018/08/29/como-comprar-y-almacenar-ajo

Figura 8

La forma en la que se almacenara el producto



Nota. La forma en la que se almacenara el producto,

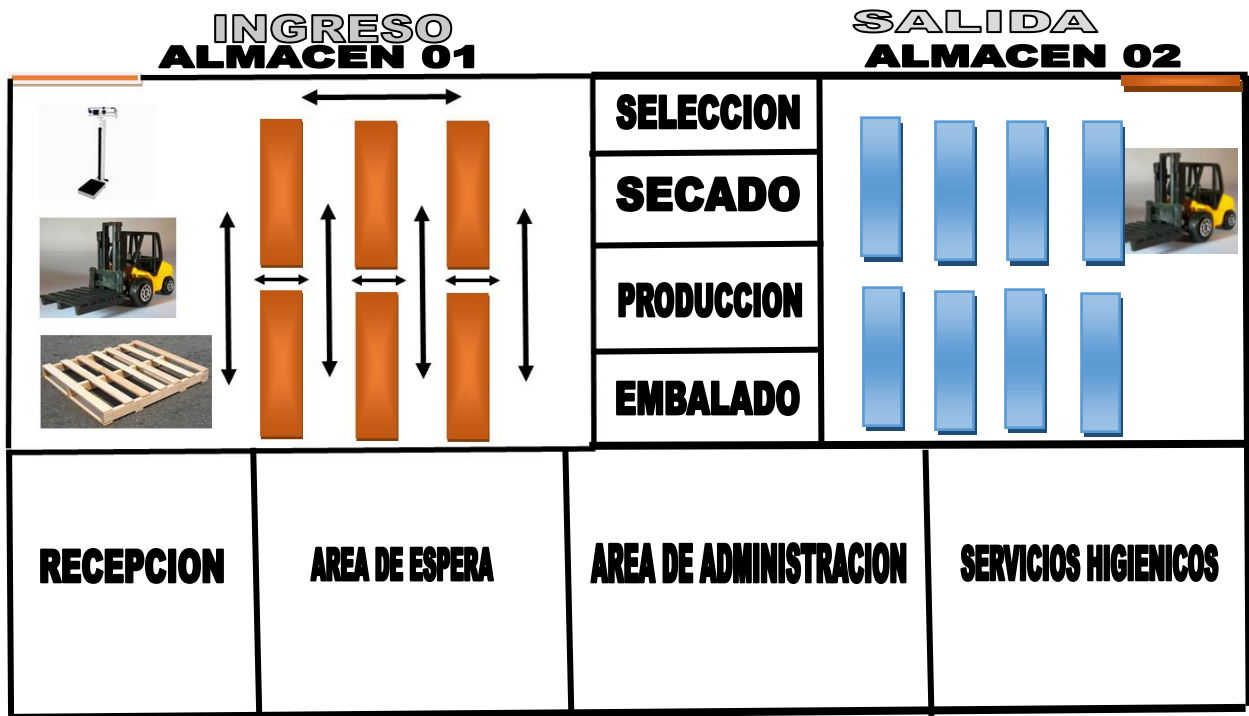
Fuente: www.ferroice.com/blog/2018/08/29/como-comprar-y-almacenar-ajo.com

3.2. Lay-out de almacén:

Nuestra área de almacén será ubicada en la ciudad de Puno, el ambiente del almacenamiento de recepción de mercadería y de despacho de la misma contará con las zonas apropiadas para tener un buen almacenamiento.

Figura 9

Lay-out de almacén



Nota. Autoría propia

3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Tabla 5

Detalle de mobiliario

	Nombre	Descripción
	BALANZA ELECTRONICA	Las balanzas de mesa tienen una plataforma grande para pesar artículos y paquetes grandes. Marca: Grainger Modelo:12R963 Potencia: 60 kilogramos Vida útil: 5años
	CAJA DE MADERA	Transporte de ajos hacia zonas de otros procesos, material de rodillos en acero inoxidable calidad 304 que permite el desplazamiento de la faja tolva de alimentación de paso de productos de forma continua
	Jabas cosechadoras	Las jabas cosecheras son de forma rectangular con piso calado y paredes caladas que brindan correcta ventilación, son apilables entre sí muy útiles.
	Pallets	Los pallets son importantes para el correcto manejo de la mercadería dentro del almacén así mismo mantener segura la mercadería.
	Faja transportadora	Equipo de deshidratado de alimentos que ayudara al rápido procedo de selección y posterior envasado de nuestros productos

Nota. Descripción de los elementos a usar **Fuente:** Autoría propia

3.4. Costo fijo de almacén:

Tabla 6

Costo fijo de almacén

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO S/.	PRECIO TOTAL S/.
Balanza Electrónica	02	600.00	1.200.00
Jabas de madera	20	15.00	300.00
Faja trasportadora	01	7,550.00	7,550.00
Total			8,850.00

Nota: Una descripción de los costos fijos de almacén **Fuente:** Autoría propia

CAPITULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto:

La etiqueta que nosotros colocaremos en nuestros productos será colocado encima de nuestro Flow Pack de cuatro cabezas de ajo eso es en cuanto a nuestra presentación pequeña, también nuestra presentación de caja exhibidora de 12 Flow Pack y nuestra caja grande de dos mini cajas exhibidoras las cajas deberán ser envasadas y fabricadas con los colores y diseño de nuestro logotipo el cual contine un diseño una bulba de ajo que representa el producto al cual nos dedicamos con

su respectivo nombre y colores. Los colores que predominan son los colores blanco morado y verde.

4.2. Normas técnicas aplicables:

Las normas técnicas tienen como finalidad detallar cuales son las características del producto envasado (ajo), esto establece ciertos requisitos que se debe cumplir para que sea consumido teniendo como fin mejorar la calidad y competitividad del producto.

La NPT 011.101.2015 (revisada el 2021) hortalizas, Ajo 2da Edición detalla cuales son las características físicas de calidad de ajo considerando ciertas características como:

- Categoría
- Sanidad
- Aspecto
- Clasificación
- Rotulado
- Envase
- Embalaje
- Almacenamiento

4.3. Proceso de rotulado:

El producto que nosotros comercializamos deberá tener llevar el logotipo el cual estará en todas las presentaciones de nuestros productos.

Las cajas de nuestros productos deberán de tener la siguiente información:

- Logo del fabricante
- Dirección del fabricante
- País de origen
- Ingredientes
- Símbolos de manipulación
- Indicaciones para su correcta manipulación
- Indicación del lote de producción
- Fecha de vencimiento
- Peso neto

Figura 10

Etiqueta



Nota: Logo de la empresa **Fuente:** Autoría propia

4.4. Tiempos y costos del proceso del rotulado:

ROTULADO DEL PRODUCTO. -

Es la noción gráfica y descriptiva impresa en el empaque del producto (caja de dos mini cajas exhibidoras, cajas exhibidoras y Flow Pack) con el objeto de informar a nuestros clientes sobre las características de los productos que ofrecemos.

Figura 11

Proceso de Rotulado



Nota. Se observa el proceso del rotulado **Fuente:** Autoría propia

Tabla 7

Tiempos y costos

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	2.15	Rotulo 250 cajas
8 horas laboradas	60.00	Rotular 2000 cajas

Nota: Autoría propia, para rotular 15,000 bolsas serán 7.5 días

CAPITULO V

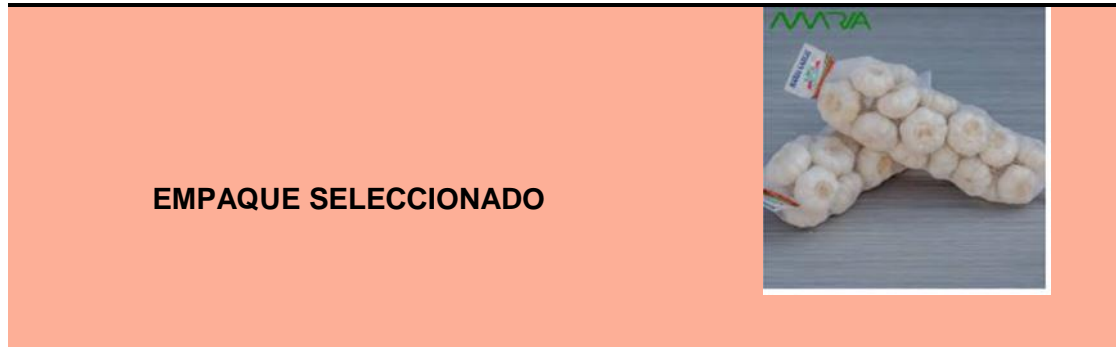
EMPAQUE

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado:

El envase es el recipiente inmediato que contiene el producto. La presentación del producto será en bolsas de polipropileno de 1 kg, con cierre deslizando de 8 x 10", fácil de abrir y cerrar para su buen mantenimiento. Las bolsas de polipropileno han sido elegidas ya que son especialmente fabricadas para el envasado de alimentos, como es este caso de la quinua orgánica, ayudando a que no se filtre el agua, protegiéndola de la humedad.

Tabla 8

Ficha Técnica del empaque



Las bolsas con cierre hermético, de autocierre, también conocidas como bolsas de cierre zip-loc, están hechas de polietileno de muy baja densidad. Este es un material termoplástico que permite moldearse mediante calor. Este material es flexible, no es tóxico, es muy ligero y de bajo coste económico.

Características	<ul style="list-style-type: none">- Resistente a sustancias químicas- Impermeables al agua- Resistencia a bajas temperaturas- Posee propiedades eléctricas
Material	También es conocido como bolsas de cierre zip-loc, están hechas de polietileno de baja densidad, es un material termoplástico.
Ventajas	<ul style="list-style-type: none">- Se puede sellar tantas veces- Protege contra la suciedad y el polvo- Prolonga la vida útil del producto- Respeta el medio ambiente- Permite seguridad al producto

Nota: *Autoría propia*

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Los criterios en los que nosotros nos basamos para escoger este tipo de envases son los siguientes puntos.

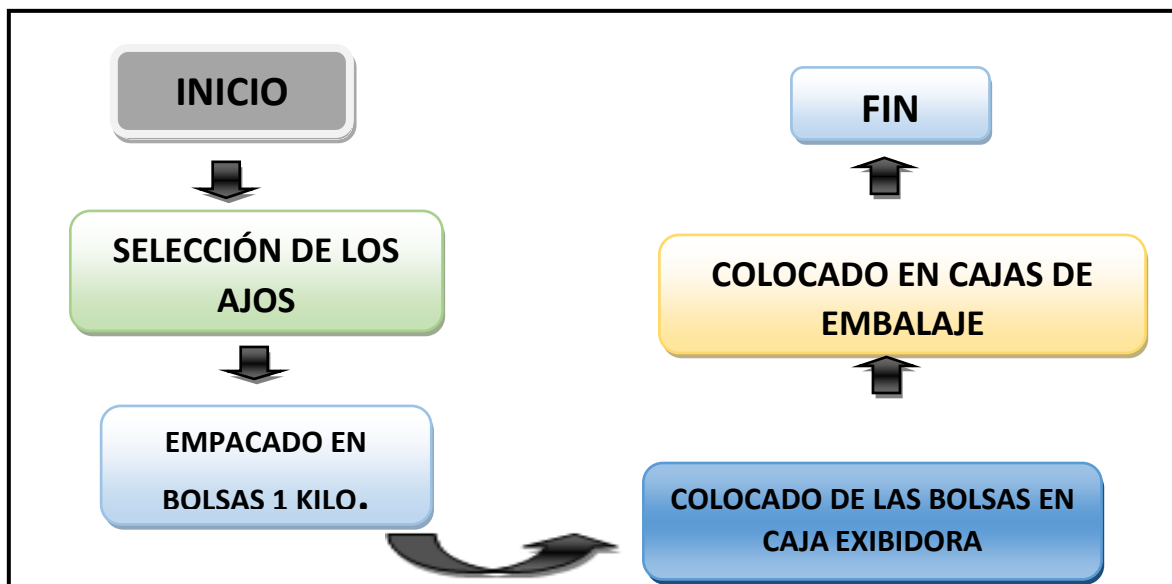
- Ofrecen una protección alta a la mercancía.
- Permite una buena conservación a los ajos a exportar.

- Permite una aceleración en el proceso logístico.
- El cartón es un material reciclable.
- Minimiza la generación de residuos.

5.3 Proceso de empaque:

Figura 12

Proceso de empaque



Nota: Se observa el proceso del empaquetado **Fuente:** Autoría propia

5.4 Tiempo y costo del proceso del empaque:

Tabla 9

Tiempo y costo del proceso de empaque

DESCRIPCIÓN		
Selección de ajos	20 segundos	25%
Empacado en Flow Pack	20 segundos	20%
Colocado de Flow pack en exhibidora	10 segundo	30%
Colocado en cajas de embalaje	10 segundos	25%

Nota. Se observa los costos y tiempos del proceso del empaque

Fuente: Autoría propia

Tabla 10

Tiempos y costos del proceso de empacado

DESCRIPCIÓN		
TIEMPO	COSTOS S/.	PRODUCTOS
1 Hora	10.00	Empaque de 50 cajas
8 Horas Laboradas	80.00	Empaque de 400 cajas

Nota: Autoría propia, son 750 cajas será, aprox. 2 días.

CAPITULO VI

EMBALAJE

6.1 Ficha Técnica Del Embalaje:

Figura 13

Embalaje seleccionado



Fuente: *Google Imágenes*

Tabla 11

Ficha técnica del embalaje

EMBALAJE SELECCIONADO	
Descripción física	Cajas de cartón corrugado.
Beneficios	<ul style="list-style-type: none">- Flexibilidad en el proceso de fabricación.- Resistencia al manejo durante el transporte.- Aprovechamiento de sus caras para la comunicación gráfica.- Bajo costo de producción.- Es reciclable.
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL EMPAQUE	
Medidas	50 Largo x 40 Ancho x 12 Alto cm.
Peso	870 Gramos
Resistencia vertical	Si
Resistencia horizontal	Si
Color	Color marrón

Nota: Ficha técnica de nuestro almacén **Fuente:** Autoría propia

El embalaje que utilizaremos será una caja de cartón de doble ondulado que servirá para proteger nuestra mercadería que necesita estar seca y libre de humedad para su óptima conservación las dimensiones de la caja serán de 40 cm de ancho y 50 cm de largo y de 12 cm de alto.

6.2 Criterios para la elección del embalaje:

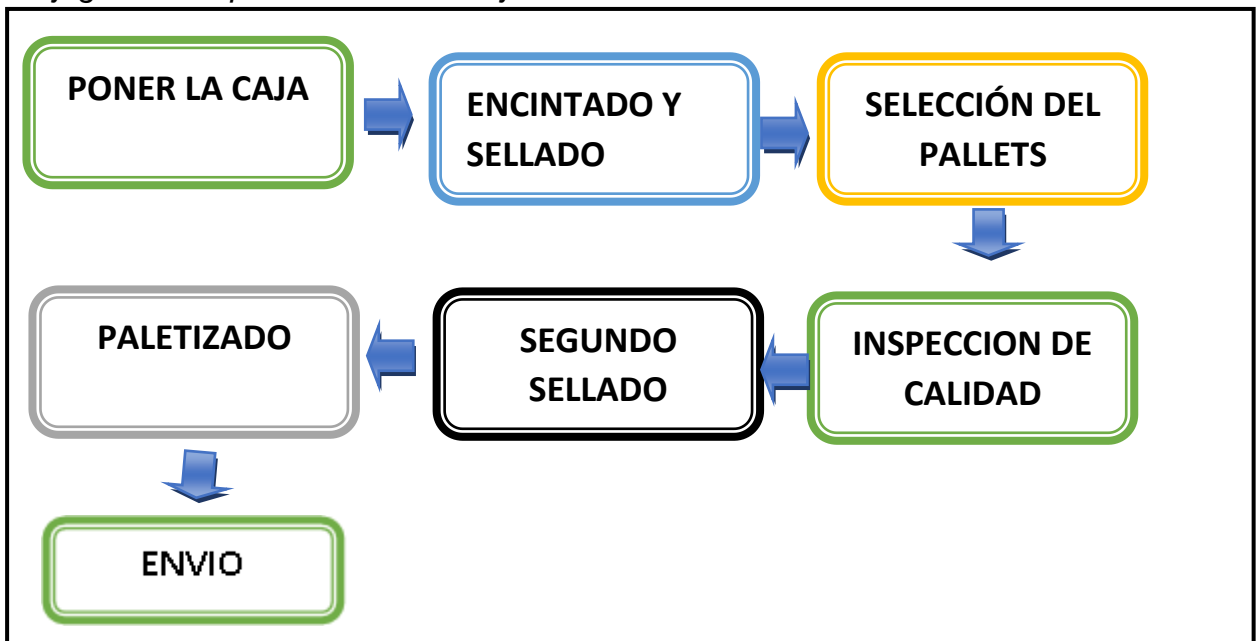
Los criterios en el que nos basamos para elegir este tipo de embalaje fueron los siguientes:

- Es de fácil manipulación en almacén y para todas las operaciones durante el proceso logístico.
- Facilidad para el acopio y transporte.
- Que es un producto con una gran oferta en el mercado por lo que es fácil de conseguir a un buen precio.
- Se puede detallar en su superficie la información acerca del producto que nosotros comercializamos.

6.3 Proceso de Embalaje:

Figura 14

Flujograma del proceso de embalaje



Nota. El proceso del embalaje para el producto **Fuente:** Autoría propia

1.- COLOCACION DE LA CAJA. - Colocamos la caja que en su interior lleva 2 cajas exhibidoras de 12 Flow packs de 12 unidades.

2.- SELLADO Y ENCINTADO. - Se sella la caja con cinta de embalaje para su conservación.

3.- SELECCIÓN DEL PALLETS. - Elegimos el pallet en donde apilaremos las cajas.

4.- PALETIZADO. - Se colocarán 30 cajas en un pallet.

5.- SEGUNDO SELLADO. - Se recubrirá el pallet con las 30 cajas con plástico transparente para su mejor protección contra la humedad.

6.- INSPECCION DE CALIDAD. - Se inspecciona si la carga paletizada tiene algún defecto en el embalaje.

7.- ENVIO AL ALMACEN. - Se envía al almacén para su posterior transporte.

6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Tabla 12

Tiempo y Costo del embalaje

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Productos
1 hora	10.00	Embalar 50 cajas
8 horas laboradas	80.00	Embalar 400 cajas

Nota: Autoría propia. Será aprox. 2 días.

CAPITULO VII

UNITARIZACION

7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Para el almacenamiento y distribución de mercancías tanto nacional como internacional se aplica el método de unitarización de la carga que consiste en el agrupamiento físico de mercancías ya sean cajas paquetes u otros elementos. Esto facilita el traslado de la mercancía de manera segura conservando la integridad de la carga, otorga diferentes ventajas en el almacenamiento y la distribución de mercancías.

Tabla 13

Ficha técnica del pallet

DESCRIPCIÓN		
Descripción física de los pallets	Pallet de madera.	Esta armazón de madera, es empleada en el movimiento de carga ya que facilita el levantamiento y manejo con pequeñas grúas hidráulicas, llamadas carretillas elevadoras.
Características de los pallets	Largo	120 cm
	Ancho	100 cm
	Alto	16 cm
	Volumen	76.3 metros cúbicos
	Peso bruto	5 kg
	Tara	3.8 kilogramos

Nota: Obtenido de (Noatum, 2021)

Figura 15

Pallet



Nota: Google Imágenes

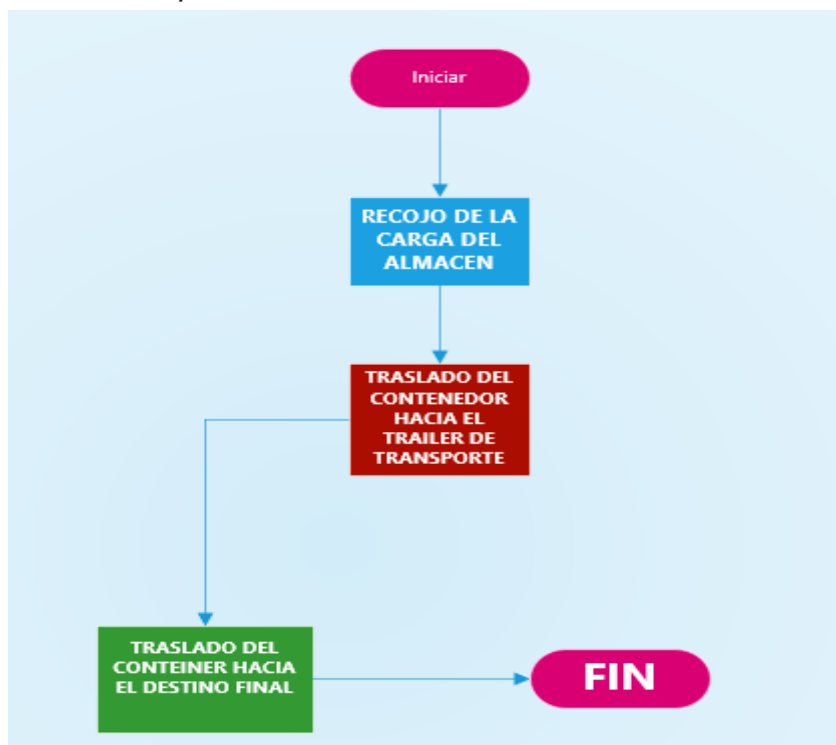
7.2. Criterios usados para la selección del pallets:

- Medidas estandarizadas. Una cadena logística es eficiente cuando mueve todas las mercancías de acuerdo a unas medidas preestablecidas.
- Coste de mantenimiento bajo.
- Tienen vida útil larga.
- Son de fácil reciclaje.
- Son higiénicos.

7.3. Proceso de paletización:

Figura 16

Proceso de paletización



Nota: Autoría propia

7.4. Plano de estiba del pallet:

Figura 17

Proceso de estiba



Nota. Se observa como se acomodara las cajas con los productos **Fuente:** www.google.com

7.5. Tiempos y costos del proceso del paletizado:

Tabla 14

Tiempos y costos del proceso del paletizado

PROCESO	TIEMPO	COSTO
Recojo de la carga del almacén	20 min	25%
Traslado del contenedor al tráiler de transporte	30 min	30%
Traslado del contenedor al destino	30 min	45%

Nota. El proceso y los costos del paletizado **Fuente:** Autoría propia

Tabla 15

Tiempo y costos

DESCRIPCIÓN		
Tiempo	Costos S/.	Paletizado
1 hora	50.00	Paletizar 1 pallet de 75 cajas
8 horas laboradas	400.00	Paletizar 10 pallet de 750 cajas

Nota: Autoría propia

CAPITULO VIII

CONTENEDORIZACION

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Este contenedor es cerrado y seco ya que son herméticos y serán utilizados para llevar el producto hacia el país destino, estos contenedores son fabricados de aluminio y acero por el cual son adecuados para cualquier tipo de mercadería.

El contenedor se describe como una estructura rectangular de dimensiones estandarizadas, que se emplea para transportar cargas unitarias, paquetes o carga a granel. Su propósito es proteger la mercancía de cualquier daño que puedan sufrir durante el transporte y garantizar que los productos lleguen en óptimas condiciones al destino.

Tabla 16

Ficha técnica del contenedor dry 20'



CAPACIDAD: 67.7 cbm / 2387 cbtt

Grupo de tipo ISO 45RT

Tamaño de tipo 45RT

DIMENSION INTERNA

MEDIDAS LONGITUD ANCHO ALTURA

MILIMETROS 11.599 2.290 2.425

PIES 38 1/4 " 7' 6 1/8 7' 11 1/2"

APERTURA DE LA PUERTA

MEDIDAS ANCHO LARGO

MILIMETROS 2.44 6.100

PIES 7' 20'

PESO

MEDIDA MAX BRUT TARA CAPACIDAD MAX

KILOGRAMOS 34000 4420 29580 32.6 M

Nota. Se observa información del contenedor **Fuente:** *Autoría propia*

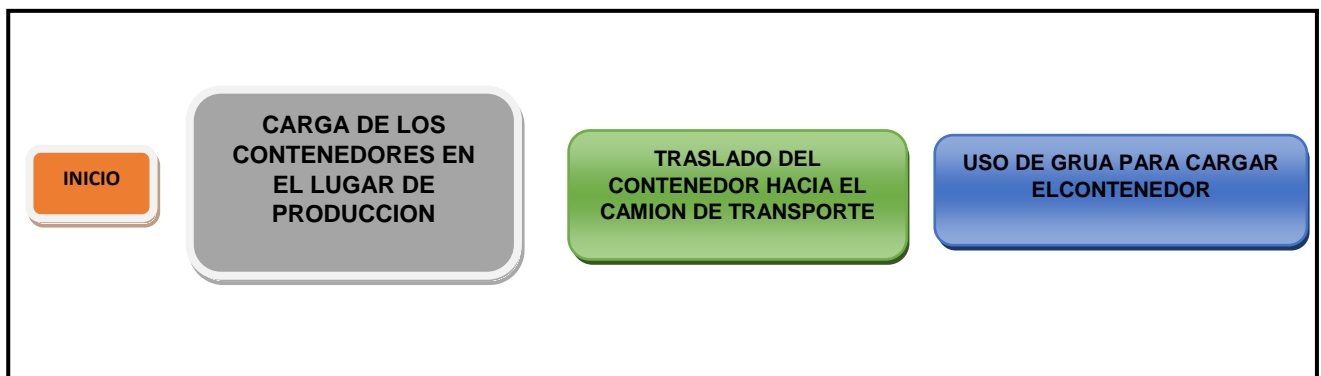
8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

- Permite la transportación de las cargas en diferentes medios de transportes sin manipulaciones intermedias.
- Son sólidos, herméticos
- Son utilizables como módulos de almacenaje y son ideales para poder guardar mercadería por ser segura y hermética.
- Fácilmente llenado y vaciado
- Están fabricados en acero y de alta resistencia a la corrosión, con paneles de 1,6 mm de espesor.
- Los contenedores son un instrumento básico, sin él no se entendería la logística

8.3 Proceso de Contenedorización:

Figura 18

Proceso de contenedorización

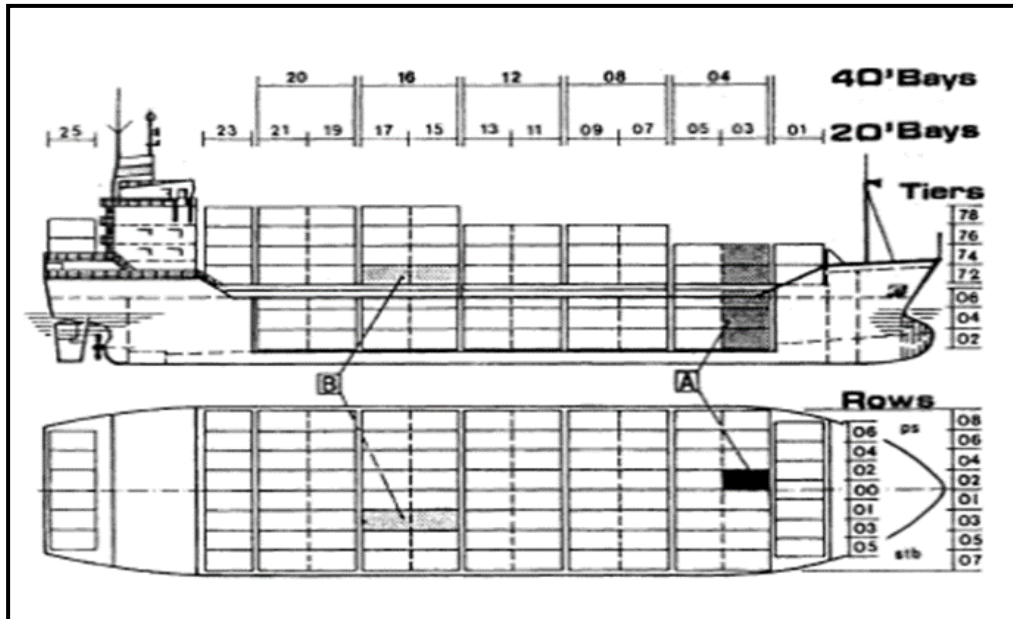


Nota. Observamos el proceso que se realizara para la contenedorización **Fuente:** Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 19

Plano de estiba del contenedor



Nota. Se observa un plano referencial del producto en el pallet **Fuente:** www.google.com

8.5 Tiempo y costo del proceso de contenedorización:

Tabla 17

Proceso de contenedorización

Proceso	Tiempo	Costo
Carga de los contenedores	8 min.	15%
Ubicación de la mercancía dentro del contenedor	12 min.	25%
Traslado del contenedor hacia el camión	15 min.	60 %

Nota. Tiempos y costos del proceso de contenedorización **Fuente:** Autoría propia

Tabla 18*Costos del contendor*

FLETE MARÍTIMO			
Ruta	Precio en \$	Precio en Soles	tiempo
Puerto Callao PERÚ hasta Manao, Brasil	1,903 \$	Siendo el tipo de cambio 4.10 3,500.00 soles	33 días

Nota: Autoría propia

CAPITULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

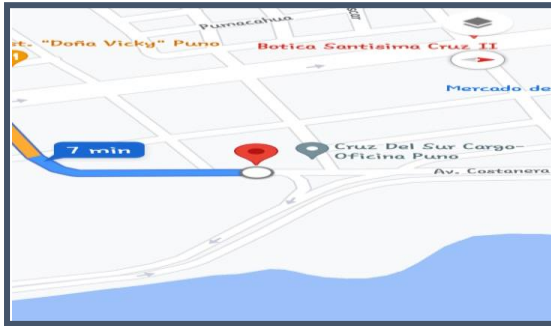
SHALOM CARGA TERRESTRE. -

Es una empresa de Transporte de Carga y encomiendas, especializada en dar soluciones rápidas a la necesidad de transporte de mercancías de nuestros clientes. Contamos con una red de 90 agencias a nivel nacional y con más de 20 años de experiencia en el rubro de transporte.

DIRECCION: Av. costanera N° 442 PUNO -PUNO. A 1 cuadra del terminal terrestre.

Figura 20

Ubicación de la empresa



Nota. Ubicación de la empresa **Fuente:** www.google.com

EXPRESO GRAEL PUNO.-

Expreso Grael es una empresa dedicada al transporte terrestre de carga a nivel nacional con más de 20 años de experiencia. Brindamos nuestros servicios con eficiencia, garantía y confianza, a un costo accesible al mercado, para tal fin disponemos de unidades propias. Nuestro compromiso con Usted es entregarle el mejor SERVICIO y la mejor experiencia empresarial.

DIRECCION: JR Echenique 346 PUNO – PUNO

Figura 21

Ubicación de la empresa



Nota. Se observa la ubicación de la empresa **Fuente:** www.google.com

EXPRESO MARVISUR. -

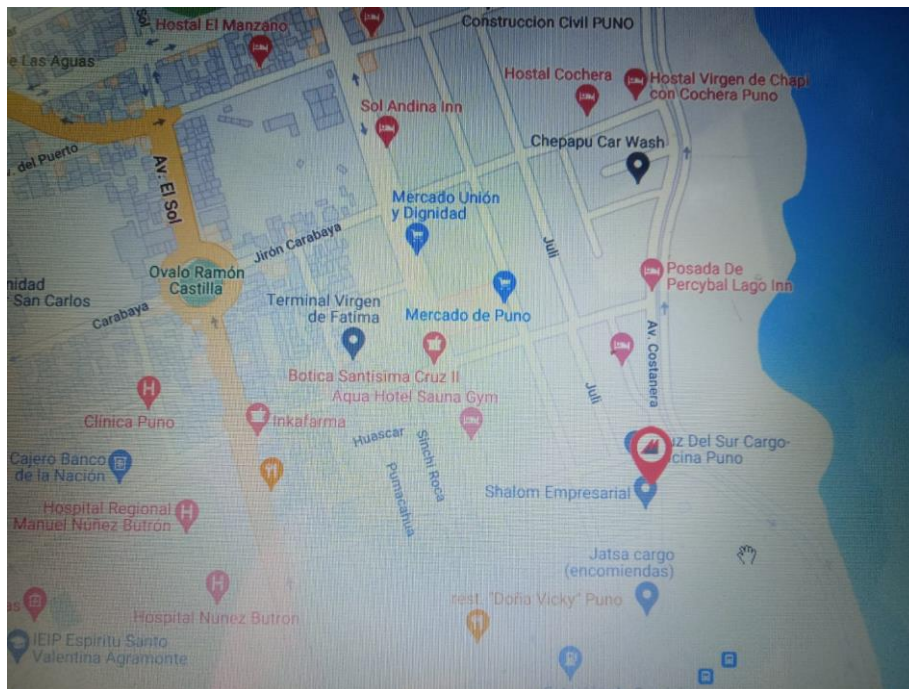
La empresa con mayor cobertura a nivel nacional en el transporte de mercancías por vía terrestre, brindando un servicio de calidad ya que contamos con una sólida cultura organizacional, lo que nos permite promover el desarrollo integral de nuestro personal y mantener una estrecha relación con los clientes, para poder consolidarnos como la empresa líder a nivel nacional.

DIRECCION:

AV. COSTANERA II MZA D LOTE 1 URB. SEÑOR DE HUANCA PUNO-PUNO-PUNO

Figura 22

Ubicación de la empresa



Nota. La ubicación de la empresa **Fuente:** www.google.com

9.2 Costos de transporte interno Inland Freight:

Tabla 19

Costo del transporte

DESCRIPCION	COSTO S/.
Transporte terrestre andino SAC trayecto Puno- Iñapari	S/. 2.300

Nota. El costo del transporte por la empresa **Fuente:** Autoría propia

9.3 Proveedores de transporte de servicio internacional:

SERVIMELSA EIRL

Dirección: serviMELSA Tacna, 23004, Tacna 00052

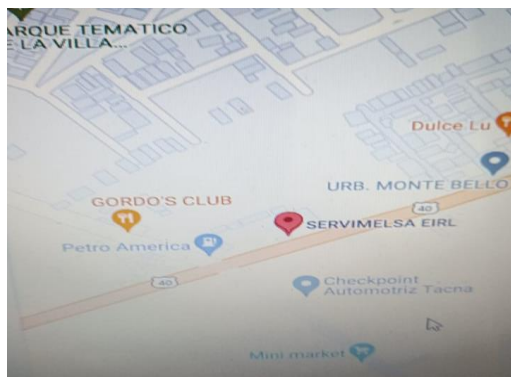
Áreas de servicio:

Tacna y en áreas cercanas

Teléfono: 987 862 454

Figura 23

Ubicación de la empresa



Nota. Se observa la ubicación de la empresa Servimel **Fuente:**

www.google.com

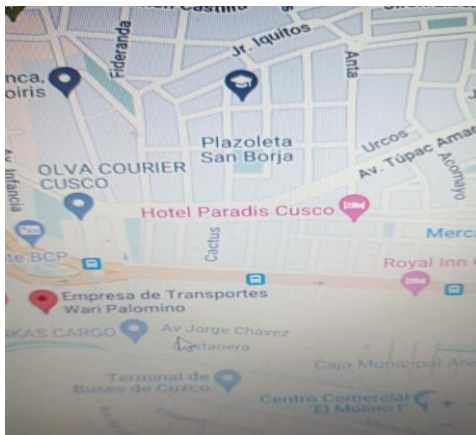
Empresa de TRANSPORTES WARI PALOMINO 97

Dirección: Industrial 121, Cusco 08007

Teléfono: (01) 2020600

Figura 24

Ubicación de la empresa



Nota. Ubicación de la empresa **Fuente:** www.google.com

TRANSPORTE KALA.-

Nuestra moderna flota está conformada por unidades marcas: Volvo, Mercedes Benz, Kenworth, Freightliner, International, con una antigüedad no mayor a 3 años. Nuestras unidades cuentan con mantenimientos rigurosos que garantizan nuestra operación, asegurando la llegada de su carga a su destino.

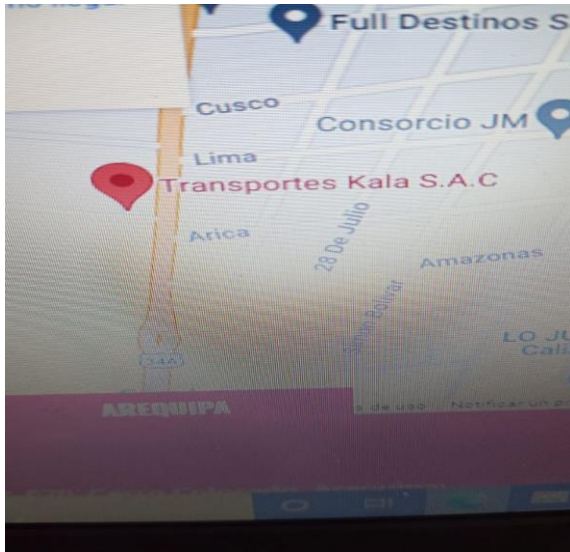
DIRECCIÓN

Vía de

Evitamiento 670, Cerro Colorado 04014

Figura 25

Ubicación de la empresa



Nota. Ubicación de la empresa **Fuente:** www.google.com

9.4 Cotizaciones de flete terrestre:

Tabla 20

Costos de transporte interno

FLETE MARÍTIMO			
Ruta	Precio en \$	Precio en Soles	tiempo
Puerto Callao PERÚ hasta Manao, Brasil	1,903 \$	Siendo el tipo de cambio 4.10 3,500.00 soles	33 días

Nota: Autoría propia, se utilizara un container

CAPITULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana:

El agente aduanas el prestara atención como el gestor de en el despacho de mercancías entre el exportador e importador y sobre todo con la aduana ya que este depende de que no exista problemas con los impuestos correspondientes y cumplir con con las normativas para expedir los certificados de origen.

Agencia aduanas.-

C ZABALA ADUANERA S.A.C.

Es una agencia aduanera autorizada por la Superintendencia Nacional de las Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT para brindar servicios de asesoría y gestión en trámites aduaneros u operaciones de comercio exterior.

Dirección – Av. Panamericana 287, oficina 301 Chucuito – Puno

Teléfono: 051-202554 – 959533628

Figura 26

Mapa de ubicación del agente aduanero



Nota.Ubicación de los lugares en donde se encuentra el agente aduanero

Fuente: <http://www.czavala.net/Contactos>

URANO GROUP S.A.C. Agencia de aduana dedicada al asesoramiento integral en comercio internacional y servicio de aduanas con un compromiso claro de innovación el empleo, valor agregado y responsabilidad social.

Teléfono: 054-271649

Dirección: Cl Tronchadero Nro. 809 - Arequipa – Arequipa

Figura 27

Logotipo de la empresa Turano Group



Nota. Logotipo de la empresa **Fuente :** <https://www.facebook.com/UranoGroupSac/>

10.2. Costo de agenciamiento:

El acto por el cual el dueño, consignatario o consignante encomienda el despacho aduanero de sus mercancías a un Agente de Aduana, que lo acepta por cuenta y riesgo de aquellos, es un mandato con representación que se regulará por esta Ley y el Reglamento y en lo no previsto en ella por el Código Civil.

Tabla 21*Costos de agenciamiento***Cotización de Exportación con TRANSMERIDIAN S.A.C.**

Nº de Cotización 98 **Vigencia:** 30/11/2021

Ejecutivo:	Paula Calixto			Para:	Rendon
Fecha:	21/01/2022			Atten.:	
Régimen:	Exportación	Régimen Aduanera:	-	Peso Bruto:	- Almacén:
Vía:	Marítimo	Incoterms:	FOB	Volumen:	- Dirección Recojo:
Tipo de Carga:	FCL	Ref.:	-	Valor FOB:	- Dirección Entrega:
Tipo de Flete:	Collect	Puerto de Origen:	Callao	Flete:	- Dimensiones
Condición Flete:	-	Puerto Destino:	Los Angeles	Seguro:	- Transportista:
Tipo de Servicio:	Integral	Nº Bultos	-	Valor CIF:	- Tipo de Cambio
Tipo de Despacho:	Anticipado	Línea Naviera:	MSC	Días Libres:	10
Gastos de Origen:	CUR	Dólares	Soles	Detalle	
Flete:	USD	\$ 1,000.00	-	X Contenedor 405T/HQ	
Seguro Internacional:	USD	\$ 220.00	-	-	
Sub Total:		\$ 1,220.00	-	-	
Gastos Locales:	CUR	Dólares	Soles	Detalle	
Visto Bueno:	USD	\$ 180.00	-	X Contenedor (Aprox.)	
Gasto Administrativo:	USD	\$ 30.00	-	X Despacho	
Comisión Aduana:	USD	\$ 100.00	-	CIF 30.000 USD	
Precintado:	USD	\$ 20.00	-	X Despacho	
Almacén Aproximado:	USD	\$ 200.00	-	Aprox. para canal Verde	
Emisión B/L	USD	\$ 50.00			
Derecho de Embarque	USD	\$ 60.00			
Deposito Temporal	USD	\$ 40.00			
Currier	USD	\$ 10.00			
Sub Total:	USD	\$ 690.00			
Sub Total:	USD	\$1,910.00			
IGV:	USD	\$ 343.80			
Total Origen y Locales:	USD	\$ 2,253.80			
Tiempo de Transito:	30 Días Aproximadamente				
Frecuencia en Salidas:	Semanal				

Condiciones Generales

- Las presentes tarifas son aplicables solo para carga general y no aplican para embarques de mercancías peligrosas, cargas valorada, bacterias, carga sobredimensionada, carga perecedera o cualquier otro tipo de embarque que requiera un manejo especial
- Pasada la fecha de vigencia se actualizará la tarifa a fecha de zarpe.

TRANSMERIDIAN S.A.C.

AV. ELMER FAUCETT Nº S/N CENTRO AEREO COMERCIAL MODULO A SECTOR B 2DA ETAPA Nº312

Nota: Transmeridian S.A.C.

10.3. Aseguradoras:

Las aseguradoras son la forma de estar protegido frente a los riesgos futuros a los que puedan estar expuestos, este seguro es una forma de protegerte ante la posibilidad de alguna situación imprevista para que la empresa no sea perjudicada.

- Ace seguros
- La positiva seguros
- Rímac internacional compañía de seguros
- Interseguro compañía se seguros
- Mapfre Perú compañía de seguros

Figura 28

Logotipo de la aseguradora



10.4. Póliza de seguros (COBERTURA Y COSTOS):

El tipo de seguro a utilizar:

Seguro de transporte de importación y exportación es de MAPFRE, para poder elegir este seguro debemos tener en cuenta que la mercancía por parte del exportador debe estar lista y así llegue al país de destino.

No se utilizara póliza porque nuestro Incoterms es FOB.

10.5. Terminales de almacenamiento:

Estos terminales nacen de las privatizaciones de los almacenes del estado, estas empresas reciben carga en una zona primaria aduanera donde toda mercancía está bajo la potestad de la aduana peruana.

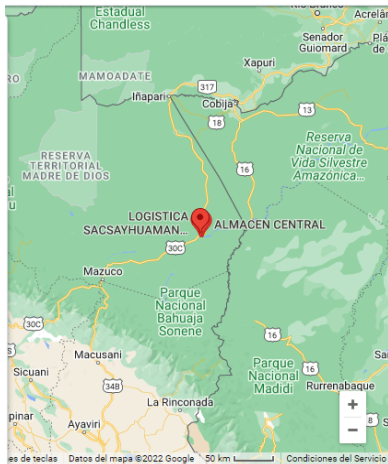
LOGISTICA SACSAYHUAMAN CARGO S.A.C.

Dirección: Interoceánica Sur 840, Puerto Maldonado 17001

Teléfono: 991 225 270

Figura 29

Almacén central



Nota. Ubicación del almacén central **Fuente :** <https://www.google.com/maps/dir/-16.4040524,-71.5390114/almacenes+logisticos+en+puerto+maldonado>.

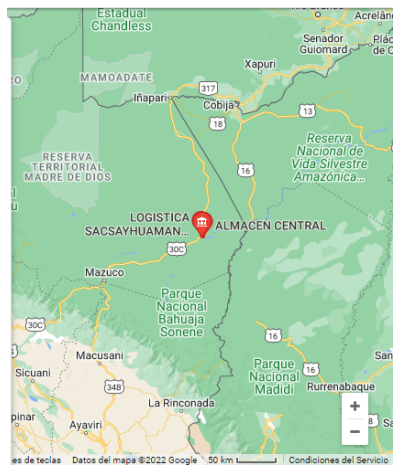
EMPRESA EMAPAT S.A.

DIRECCIÓN: CR38+C7H, Puerto Maldonado 17001

TELÉFONO: (082) 571984

Figura 30

Almacén central



Nota. Ubicación del almacén central **Fuente:** <https://emapat.com.pe/>

CAPITULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

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

Siendo este un terminal terrestre ubicada en Iñapari-Perú, Iñapari es una ciudad peruana, capital del distrito homónimo y a la vez de la provincia de Tahuamanu en el departamento de Madre de Dios. Se ubica en la triple frontera entre Bolivia, Brasil y Perú.

Figura 31

Ubicación del terminal



Nota: www.rome2rio.com/es/map/Terminal-de-buses-Plaza-Norte1apari

Nuestro producto que será los ajos trasladados al mercado brasileño

Terminal Rodoviario: este terminal está ubicado en el estado de Acre R. Santa Cecilia - Vila Boa Vista, Assis - SP, 19806-000, Brasil.

11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y terrestre del país destino:

El mercado aéreo de Brasil ha sido uno de los mercados con mayores crecimientos del tráfico, el de mayor volumen de América Latina, y uno de los mercados más dinámicos en la última década.

El gran crecimiento que experimentó antes de la recesión (2006 a 2012) especialmente en el mercado doméstico fue acompañado de ceses de aerolíneas importantes, la aparición de nuevos actores incluyendo el bajo costo, así como un cambio en la infraestructura aeroportuaria a nivel de gestión y a nivel de modernización de los activos. Brasil se ha analizado como una región debido a su tamaño de mercado y su complejidad en las dinámicas del sector.

En 2015, Brasil transportó más de 215 millones de pasajeros anuales, partiendo de tan solo 98 millones en 2006, equivalente a una tasa de crecimiento promedio del 10.3% anual. Tan solo en 6 años, de 2006 a 2012, el tamaño del mercado aéreo brasileño se duplicó. Brasil ha sido siempre el mayor mercado aéreo de América Latina, aún muy por encima de otras regiones analizadas en este estudio como México & Centroamérica (140Mpax), Andina (121Mpax) o Cono Sur (69Mpax). Además, el mercado brasileño doméstico es uno de los mayores a nivel mundial, ya que más del 85% de los pasajeros en Brasil corresponden a ese mercado (194Mpax domésticos en 2015).

Los puertos brasileños se encuentran distribuidos a lo largo de los 7,500 kilómetros de costas oceánicas (Oceano Atlántico), aproximadamente, y de algunos de los cursos fluviales navegables que componen los cerca de 36.000 km de la malla hidroviaria del país.

El sistema portuario brasileño se encuentra integrado por puertos situados a lo largo de la costa estos pueden ser de carácter público, terminales privados de uso exclusivo o terminales privados mixtos. Los puertos públicos pueden estar administrados por las compañías Docas, por los Estados y municipios y por empresas privadas.

El sistema de carreteras de Brasil es uno de los más modernos de Latinoamérica, siendo una potencia económica su red de transporte abarca unas 135mil km de carreteras con acceso al amplio territorio tanto de occidente como de oriente, interconectando a toda la nación con vías de dos, tres y hasta cuatro carriles.

Imagen 32

Infraestructura vial



Nota: *googleacademico.com*

Imagen 33

Infraestructura portuaria



Nota: *googleacademico.com*

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

El Puerto de Río de Janeiro es un puerto de Río de Janeiro, Brasil. Se encuentra en la zona norte de los barrios Centro, Gamboa, Salud, Santo Cristo y Caju. Se le conoce también como Puerto Maravilla debido a los programas de rehabilitación que allí se adelantan. Se creó en una ensenada de la costa occidental de la bahía de Guanabara.

Administrado por la Companhia Docas do Rio de Janeiro (CDRJ), cuenta con 6.740 metros de muelle continuo y un embarcadero de atraque de 883 metros de perímetro, que componen los siguientes tramos: muelle Mauá (35.000 m² de patios descubiertos), muelle de Gamboa (60.000 m² de área cubierta en 18 almacenes y patios con áreas descubiertas de aproximadamente 16.000 m²), muelle de San Cristóbal (12.100 m² en dos almacenes cubiertos y una área de patios con 23.000 m²), muelle de Caju y Terminal de Manguinhos.

Existen aún diez almacenes externos de unos 65.367 m² y ocho patios cubiertos de 11.027 m² y con capacidad de almacenamiento para 13.100 toneladas. Hay otras terminales de uso privativo en la Isla del Gobernador (exclusivo de Shell y Esso), en la bahía de Guanabara (Refinería de Manguinhos) y en las islas de Agua y Redonda (Petrobras).

El puerto tiene acceso por carretera a través de BR-040, BR-101, BR-116, RJ-071 y RJ-083; Acceso ferroviario vía Terminal Arará, operado por MRS

Logística S / A, en vía ancha (1,60 m), apto para uso también en vía estrecha (1,00 m), operado por FCA - Ferrovía Centro Atlántica.

En 2016, manejó 6,102,907 T en carga y 299,833 TEU en contenedores. Las principales exportaciones fueron arrabio, productos siderúrgicos y vehículos. Las principales importaciones fueron: trigo, productos siderúrgicos y concentrados de zinc.

Figura 34

Puerto de Rio de Janeiro



Nota. google.com

11.4. Requisitos para importar muestras sin valor comercial:

IMPORTACION PARA EL CONSUMO

PROCEDIMIENTO ESPECIFICO: MUESTRAS

I. OBJETIVO

Establecer los lineamientos a seguir para el envío de muestras de importación, a fin de lograr el adecuado cumplimiento de la normativa correspondiente.

II. ALCANCE

Está destinado a los funcionarios de aduanas y operadores de comercio exterior involucrados en la presentación del formulario.

III. RESPONSABILIDAD

La responsabilidad de implementar, respetar y controlar lo dispuesto en este procedimiento corresponde a la Administración General de Aduanas de la República y a la Dirección Técnica Nacional de Aduanas.

IV. VIGENCIA

Desde el 27 de septiembre de 1999.

V. BASE LEGAL

- La Ley de Simplificación Administrativa y sus disposiciones fueron aprobadas por Ley N° 25035 del 6/11/89 y Decreto Supremo N° 070-89-PCM del 02.09.89.
- Ley sobre Reglamento General de Procedimientos Administrativos
- Documentos de Orden Único aprobado por Decreto Supremo N° 002-94-JUS del 31.01.94. - La Ley General de Aduanas y su reglamento fueron

promulgados por Decreto Legislativo N° 809 del 19/4/96 y Decreto Supremo N° 121-96-EF del 24/12/96.

- El régimen de sanciones por infracciones se encuentra especificado en la Ley General de Aduanas aprobada por Decreto N° EF-96-122 del 24/12/96 emitido por la Corte Suprema de Justicia. El arancel aduanero fue aprobado por Real Decreto N° 119-97.EF de 25 de septiembre de 1997.

VI. NORMAS GENERALES

1- Se consideran muestras que no tienen valor comercial las siguientes:

- a. Las muestras del producto o del fabricante no tienen valor comercial y por lo tanto no pueden ser utilizadas para ventas internas en el país.
- b. Los productos se comercializan en unidades de longitud (por ejemplo, tela), que en este caso no debe exceder los 30 cm.
- c. Contra fonogramas, cintas y otros soportes de grabación que contengan música importada como muestra por los fabricantes de fonogramas, siempre que:
 - Presentar certificado de empresa productora emitido por el Comité de Fabricantes de Grabaciones Audiovisuales de la Asociación Nacional de la Industria.
 - Una unidad o más de diferentes unidades.

- Cuenta con su propia marca y número de fabricante.

2- No se considerarán muestras sin valor comercial las siguientes mercancías:

- a) sustancias químicas puras.
- b) drogas.
- c) baños.
- d) Alcohol (aunque sea en envases pequeños).
- e) Productos y objetos, aunque contengan inscripciones publicitarias.

3. Una muestra con valor comercial es una muestra de un producto o mano de obra del mismo que tiene valor comercial y puede venderse.

VII. DESCRIPCION

A. DESPACHO DE MUESTRAS SIN VALOR COMERCIAL

1. Para el envío de muestras sin valor comercial se deben utilizar los procedimientos previstos en el Despacho Simplificado de Importación (INTA-PE.01.01) y Procedimientos Especiales para el Control de Mercancías Restringidas (INTA-PE.00.06). La aplicación de este procedimiento deberá tener en cuenta las excepciones previstas en el apartado 5 del apartado anterior y otros procedimientos específicos a los que se aplique.
2. Los envíos de muestras sin valor comercial están sujetos a inspección física obligatoria.

3. Las muestras de productos o mercancías sin valor comercial deberán presentarse sin utilizar con fines comerciales. De no cumplirse esta condición, en el momento de la aprobación, el despachante de aduana inutilizará la muestra cortando, perforando, aplicando una marca indeleble, quitando el seguro (en el caso de la cinta), etc.
4. La importación de muestras sin valor comercial no estará sujeta al pago del impuesto ad valorem.
5. El Código Nacional de Incentivos No. 16. debe utilizarse para fines de exención de impuestos ad valorem.

B. DESPACHO DE MUESTRAS CON VALOR COMERCIAL

1. Se requiere el envío de muestras de mercancías cuyo valor no supere los US\$2.000 FOB mediante declaración expedita. Si se excede la cantidad declarada, el envío deberá realizarse bajo una sola declaración de importación de acuerdo con los procedimientos que rigen la materia.
2. La importación de muestras de valor comercial está sujeta al pago de derechos de aduana y otros impuestos.

VIII. FLUJOGRAMA

No aplica.

IX. INFRACCIONES, SANCIONES Y DELITOS

Las infracciones serán reconocidas por D.Leg de conformidad con el artículo 103 del Código General de Aduanas. N° 809 y D.S. N° 122-96-EF.

En caso de subsanarse la infracción, asegurarse de que se encuadre en el régimen de incentivos y rebajas de penas previsto en la ley tributaria y se cumpla con lo dispuesto en la Resolución de Inspección de Aduanas N° 000481 emitida el 24 de abril de 1998. Condición.

X. REGISTROS

- Declaraciones numeradas que amparan el despacho de muestras sin valor comercial.
- Declaraciones numeradas que amparan el despacho de muestras médicas.

XI DEFINICIONES Y ABREVIATURAS

- **Muestras:** Productos o manufacturas que ingresen al país y que únicamente tengan por finalidad demostrar sus características, pudiendo ser estas sin valor comercial o con valor comercial.

11.5. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino:

Abol está comprometida “Regular las actividades de los Operadores Logísticos (OA), encargados de los servicios de gestión, almacenamiento, distribución y control de stocks, estableciendo un marco legal que garantice la

seguridad jurídica. con el objetivo de asegurar la competitividad y sostenibilidad del sector a largo plazo”.

Actualmente, ABOL reúne a los mayores actores del sector, 30 empresas nacionales y extranjeras de las más diversas cadenas productivas, que en conjunto concentran el 19,4% del Ingreso Operativo Bruto de R\$ 100,8 mil millones anuales.

A través de investigaciones, eventos, roadshows y un diálogo constante con los actores públicos y privados, la entidad también promueve y fomenta un amplio conocimiento para la cadena logística y de suministro.

DF Transportes es una empresa fundada en 2009, para brindar los más altos estándares en servicios de TRANSPORTE DE CARGA Y LOGÍSTICA. Empresa dinámica, eficaz y segura, contamos con una flota moderna, buscando siempre el mejor servicio y rapidez.

Somos un Transportista Logístico de Carga, especializado en transporte nacional e internacional, ofrecemos a los clientes una amplia gama de servicios personalizados, desde almacenaje, hasta gestión de transporte, entregas a domicilio, stock en consigna y cualquier servicio de valor añadido a lo largo de toda la cadena de suministro.

CAPITULO XII

DISTRIBUCION

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor:

Figura 35

Mapeo comercial



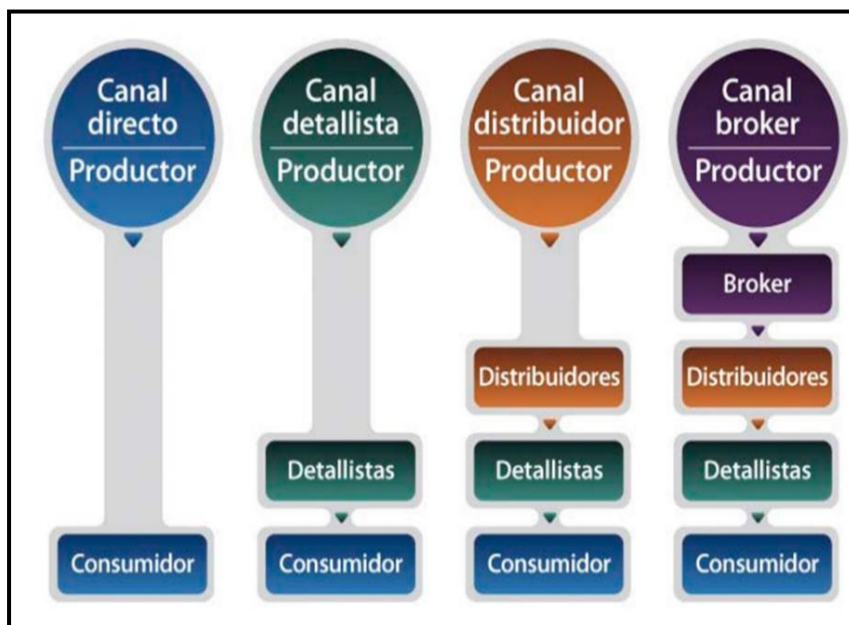
Nota: Autoría propia

12.2. Identificación y descripción de los canales de distribución:

Es el conjunto de medios materiales y humanos necesarios para que un producto llegue desde su productor hasta el consumidor. Estos dos (productor y consumidor) son los dos extremos del canal de distribución. También se podría definir como el camino que un producto sigue desde su producción hasta el consumidor final. En el canal indirecto existen, además del productor y el consumidor, otros intervinientes como mayoristas y minoristas o detallistas. Es el más habitual en la venta y distribución de bienes de consumo.

Figura 36

Canales de distribución



Nota: Google Imágenes

Supermercados

SUPERMERCADO VITÓRIA

Figura 37

Logo de la empresa SUPERMECADO VITORIA



Nota. Se observa el local del supermercado **Nota:** www.google.com

Dirección: Av. Marquês de Santa Cruz, 176 - Centro, Manaus - AM, 69005-400,

Brasil

Teléfono: +55 92 3248-3515

CO SUPERMERCADOS

Figura 38

Logo de la empresa CO SUPERMERCADOS



Nota. Se observa el local del supermercado **Fuente:** www.google.com

Dirección: R. Delfim de Souza, 125 - Raiz, Manaus - AM, 69068-020, Brasil

Teléfono: +55 92 3216-3214

SUPERMERCADO NOVA ERA

Figura 39

Logo de la empresa SUPERMERCADO NOVA ERA



Nota. Se observa el local del supermercado **Fuente:** www.google.com

Dirección: Av. Brasil, 15 - Santo Antônio, Manaus - AM, 69029-040, Brasil

Teléfono: +55 800 018 0015

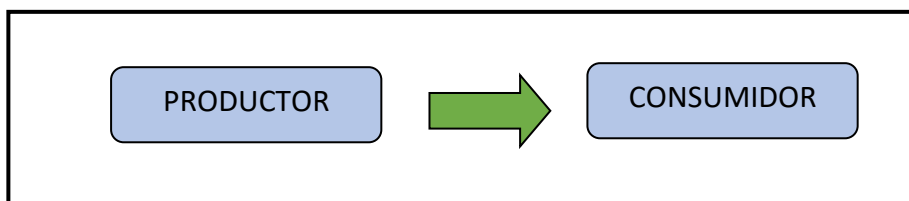
Sugerir una edición

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

De acuerdo a la identificación y descripción de los canales se pudo establecer el siguiente canal:

Figura 40

Canal con mayor flujo



Nota: www.google.com

Supermercados Brasil:

Grupo Lopes Viandelli lleva 30 años en el mercado, acercando la mayor variedad y calidad de productos al consumidor. El Grupo busca mucho más que satisfacer las necesidades de los clientes, busca cada día superar las expectativas de las personas, ya sean clientes, proveedores o empleados

SUPERMERCADOS BRASIL I

Avenida Brasil N°267 Bairro Santa Luzia

Goianésia-GO, Teléfono: (62)3353-3113/(62)3389-9200

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

Según datos del anuario de producción hortofrutícola 2018, la producción de ajo peruano es de 81 407 toneladas, Lima y Arequipa contribuye con el 69% del total producido, es decir que la producción de ajos va en aumento.

Para la exportación de mi producto el siguiente incoterm que se utilizara es el Incoterm FOB (FRANCO A BORDO)

El vendedor debe:

- Contratar un seguro de mercancías para así poder llegar en buenas condiciones al destino país.
- Se pone a decisión y paga el medio de transporte esto consta también el flete y el seguro.
- El transporte interior del país de origen.
- Además de que la aduana en el país de origen es responsabilidad del vendedor.

El comprador debe:

- Se debe de asumir el pago de la mercancía y los gastos de llegada.
- Respecto a la aduana el comprador debe asumir eso y hacer el pago de los aranceles.

- También el transporte en el país de destino.

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

Para poder lograr los objetivos trazados y con las autorizaciones necesarias para que el producto sea establecido y aceptado en el mercado de Brasil, siendo el ajo un producto muy necesario para el consumo humano, tomando en cuenta ciertas normas como las de higiene, el distanciamiento social, requisitos sanitarios y la documentación requerida que hoy en día es muy importante y exigente.

Las nuevas medidas tomadas por el país de Brasil nos permitirán acceder de manera cuidadosa a los canales de distribución y comercialización.

El plan de retorno para la actividad presencial permitirá tomar medidas de prevención y la información relevante para prevenir los accidentes.

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

La producción de nacional se ha aumentado en los últimos años mientras que en 1994 se producían 24.56 t, en el año 2007 se produjeron 80,896t. Así el incremento de la producción se ha debido tanto a mejores rendimientos, los precios también fueron tendencia ya que en años pasados mostraban precios bajos, además las cosechas se realizan durante todo el año en especial el mes de septiembre 9% octubre 13% noviembre 23% y diciembre 12%.

CAPITULO XII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

Tabla 22

Matriz de costos exportación

DESCRIPCIÓN	
Costos de Exportación	S/
Certificado de origen (ISO 9001)	3,850.00
Certificado fitosanitario	150.00
Contenedor	7,826.90

Emisión B/L	275.00
Derecho de embarque	250.00
Vistos buenos	525.00
Deposito temporal	240.00
Currier	135.00
Gastos administrativos	400.00
Agente de aduanas	2,355.80
Costo FOB	16,006.90
Póliza de seguro (1.41% FOB)	2,256.97
Costo Total de Exportación	18,263.87

Nota: Autoría propia.

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de oportunidad de capital:

El coste de oportunidad se define en economía, como aquel coste que no se realizó para priorizar otra inversión más urgente o prioritaria. Es el conjunto de recursos que dejamos de percibir cuando nos decidimos por otra alternativa que puede ser mejor o peor, siempre contando con unos recursos limitados.

Tabla 23*Costo de oportunidad*

Exportación de Arroz	160,000.00	300,000.00
Exportación de Ajo orgánico	170,000.00	310,000.00
Diferencia		10,000.00

14.2 Valor actual neto:**Tabla 24***Flujo de Caja*

EGRESOS	Cantidad	S/
Productor	15,000 Ajo orgánico	161,700.00
Costo de Etiquetado	1 bolsa - 1 kilo - 15,000 bolsas	6,750.00
Costos de Empacado	1 caja – 20 kilos - 750 cajas	1,575.00
Costo de Embalaje	10 embales (75 cajas)	280.00
Costo de Pallet	10 pallets	506.00
Transporte Interno	-	
Costos de Exportación	-	
Total Egreso		S/. 170,811.00
INGRESOS		
Año 1-Exportación 1		300,000.00
Año 2-Exportación 2		321,000.00
Año 3-Exportación 3		343,470.00
Año 4-Exportación 5		367,512.90
Año 5-Exportación 5		393,238.80
Total Ingresos		1,725,221.70

$$VAN = -160,000.00 + \frac{300,000.00}{1 + 1.89} + \frac{321,000.00}{(1+1.89)^2} + \frac{343,470.00}{(1+1.89)^3} + \frac{367,512.90}{(1+1.89)^4} + \frac{393,238.80}{(1+1.89)^5}$$

$$VAN = -160,000.00 + \frac{300,000.00}{2.89} + \frac{321,000.00}{8.35} + \frac{343,470.00}{24.14} + \frac{367,512.90}{69.17} + \frac{393,238.80}{201.60}$$

$$VAN = -160,000.00 + 103,806.23 + 38,433.45 + 14,229.68 + 5,268.43 + 1,950.60$$

$$VAN = 3,688.39$$

14.3 Tasa de interés de retorno:

Tabla 25

Tasa de interna de retorno

Año	Flujo de Efectivo (7%)
0	-160,000.00
1	300,000.00
2	321,000.00
3	343,470.00
4	367,512.90
5	393,238.80

$$0 = -160,000.00 + \frac{300,000.00}{2.93} + \frac{321,000.00}{8.58} + \frac{343,470.00}{25.15} + \frac{367,512.90}{73.70} + \frac{393,238.80}{215.94}$$

$$= 242.74$$

$$0 = -160,000.00 + \frac{300,000.00}{2.94} + \frac{321,000.00}{8.64} + \frac{343,470.00}{25.41} + \frac{367,512.90}{74.71} + \frac{393,238.80}{219.65}$$

$$= (-596.57)$$

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

$$\text{TIR} = 1.93 + \frac{242.74}{242.74 - 596.57} (1.93 - 1.94)$$

$$\text{TIR} = 1.93\%$$

CONCLUSIONES

1. El producto de exportación, los ajos orgánicos cumplen las expectativas fundamentales que se les pide cumplan los exportadores para sus operaciones de exportación los cuales son: calidad, cantidad y constancia a todo ello, sumar sus características naturales y las zonas donde se cultiva y produce el ajo y dan buen valor en el mercado americano.
2. Existen los proveedores adecuados y calificados para su aprovisionamiento de acuerdo a las cantidades y características deseadas por los importadores, pero sobre todo por los consumidores, es importante destacar que en el Perú cuenta con las características importantes tanto como: suelo, agua y clima ideal para el cultivo este producto.
3. En la distribución física internacional se ha logrado establecer flujos adecuados para realizar la operación involucrando a todos los operadores aduaneros que facilitaran su distribución rápida, económica y eficiente de acuerdo a los tiempos concretados con el distribuidor en Brasil, Manaus.
4. El país importador en este caso Brasil, cumple satisfactoriamente las expectativas tanto económicas, logísticas, comerciales para ser el mercado elegido brindando las condiciones adecuadas para la apertura de mercados internacionales.

BIBLIOGRAFÍA

CODEX ALIMENTARIUS 2013 (<http://www.codexalimentarius.org>) Página Web internacional sobre normas internacionales de alimentos (Consulta: 15 de Setiembre)

DAMODARAN 2013 (<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>) Página Web del profesor Damodaran que brinda datos de evaluación financiera y corporativa (Consulta: 18 de Setiembre)

DATAMONITOR – THE HOME OF BUSSINESS ADMINISTRATION 2013 (<http://www.datamonitor.com/>) Página Web internacional que provee estadísticas, datos analíticos y opiniones a nivel mundial sobre información de Negocios (Consulta: 22 de julio)

FAO, ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACION Y AGRICULTURA – OFICINA REGIONAL DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE 2013 Cultivo de ajos orgánicos (Consulta 25 de Julio).

FAO, ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACION Y AGRICULTURA 2013 El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación. Estados Unidos: FAO. (Consulta 6 de setiembre)

FAO, ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA ALIMENTACION Y AGRICULTURA 2013 Perspectivas Alimentarias Junio 2013. Estados Unidos: FAO INSTITUTO CUÁNTO 2011 (<http://www.cuanto.org/>) Página Web, contiene información de medición, evaluación, opinión y mercado. Además de información socioeconómica. (Consulta: 23 de agosto)

MAXIMIXE – Institución de Consultoría 2012 (Marzo) Club de análisis de Riesgos, Riegos de Mercado, pág. 17 - 18

MINAG – MINISTERIO DE AGRICULTURA 2013 (www.minag.gob.pe/) Página Web, contiene información general, temáticas diversas, proyectos del sector agrícola. (Consulta: 18 de agosto)

MINSA - MINISTERIO DE SALUD 2013 (<http://www.minsa.gob.pe/>) Página Web Oficial; contiene información institucional, estadísticas y publicaciones sobre la salud. (Consulta 26 de agosto)

PERÚ ACORDE - Asociación Empadronada en el Registro Nacional de Proveedores 2009. Estudio Económico Productivo del Perú “Producto Quinoa”, Cuarta Edición – Lamina 085 – D.