



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CHIA FORCE A EE. UU. MARZO
2022”**

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

PRESENTADO POR

Bach. CAFFERATA VIALE, ALDO ALONSO
<https://orcid.org/0000-0002-5818-3992>

ASESOR

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

**AREQUIPA – PERÚ
2022**

DEDICATORIA

A Dios, a mis padres David Cafferata Chang y Fanny Viale Mendoza por enseñarme la doctrina de nunca rendirme, por alentarme en los momentos más difíciles, por ser mis ejemplos de vida, y perseverar hasta cumplir mis metas, y como no mencionar lo más importante a creer siempre en mí.

AGRADECIMIENTO

Quiero manifestar mi mayor gratitud y profundo aprecio a mi asesor y profesores que me acompañaron por todos estos años de estudios, su orientación y guía fueron valiosas durante la elaboración de mi proyecto.

Mi admiración a los empresarios exportadores, quienes inspiran y demuestran que el emprendimiento es fundamental para el éxito de nuestro país.

A mi pareja, por su apoyo incondicional.

INTRODUCCION

El presente Proyecto de Exportación de Chía se fundamenta en la conformación de “CAFFERATA” S.A.C., empresa que se dedicara a la distribución de un suplemento nutricional elaborado con Chía, el mercado objetivo es California, en Estados Unidos.

Chía Force es un suplemento alimenticio que contiene el producto atomizado, entre sus propiedades es muy rico en ácidos grasos, antioxidantes y omega3 propiedades que favorecen la salud del corazón, disminuyen el colesterol y triglicéridos, regulan la glucosa en la sangre, contienen fibra que ayuda a mejorar el tránsito intestinal. El producto es un suplemento de consumo ideal para frutas, yogur, ensaladas, etc.

La Chía y sus derivados son productos reconocidos y altamente demandados por el mercado Estado Unidense por su alto valor nutricional, Cafferata SAC tiene como objetivo que Chía Force sea una marca de renombre en el mercado objetivo.

RESUMEN

El presente Proyecto de Exportación de productos derivados de Chía nace en base al enorme interés y demanda por los alimentos sanos a nivel mundial, Estados Unidos es el principal mercado americano en consumo de alimentos nutritivos que favorezcan la salud.

La estrategia para que Chía Force se comercialice en el mercado norteamericano será a través de agentes internacionales (distribuidores especializados). Y la estrategia para abastecernos será trabajar con comunidades de productores de la Costa y Sierra del Perú a fin de contar una producción de Chía constante.

Para posicionarnos en el mercado de California se usará como estrategia presentar un producto de calidad alta a un precio asequible, la misma que llevará nuestro producto al consumidor final por intermedio de distribuidores y tiendas dedicadas a la comercialización productos funcionales.

INDICE DE CONTENIDOS

CARATULA	i
DECICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
INTRODUCCION	iv
RESUMEN	v
INDICE DE CONTENIDOS	vi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1. Ficha Técnica del Producto.....	1
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	4
1.3. Flujo grama de proceso de productivos	5
2. APROVISIONAMIENTO	6
2.1. Proveedores potenciales.....	6
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	7
2.3. Control de calidad	7
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición	8
3. ALMACENAMIENTO	9
3.1. ALMACENAMIENTO	9
3.2. Estrategia de almacenamiento.....	9
3.3. Lay-out de almacén	10
3.4. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento	11
3.4.1. Costo de muebles y enseres:	11
3.5. Costo fijo de almacén	11
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO.....	13
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto	13
4.2. Normas técnicas aplicable	14
4.3. Proceso de rotulado.....	15
4.4. Tiempos y costos del proceso del etiquetado.....	15
5. EMPAQUE	17
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado	17
5.1.1. Envase primario Sachet:	17
5.1.2. Envase secundario: Empaque dispensador.....	19
5.1.3. Embalaje Caja Master	20
5.2. Criterios usados para la selección del empaque	21
5.3. Proceso de empaque	23
5.4. Tiempo y costo del proceso de empackado	24
6. EMBALAJE	26
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	26
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje	26
6.3. Proceso de embalaje	27

6.4.	Tiempos y costos del proceso de embalaje	29
7.	UNITARIZACION	30
7.1.	Ficha técnica.....	30
7.2.	Criterios usados para la selección del pallet	31
7.3.	Proceso de paletización.....	31
7.4.	Plano de estiba del pallet.....	32
7.5.	Tiempo y costos del proceso de paletizado	33
8.	CONTENEDORIZACION	34
8.1.	Ficha técnica del contenedor	34
8.2.	Criterios usados para la selección del contenedor	36
8.3.	Proceso de contenederización	36
8.4.	Plano de estiba del contenedor.....	37
8.5.	Tiempos y costos del proceso de contenederización	38
9.	TRANSPORTE	40
9.1.	Proveedores del transporte interno	40
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight).....	41
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	42
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.	42
9.4.1.	Flete Marítimo	43
9.4.2.	Flete Aéreo.....	45
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL	47
10.1.	Agentes de aduana.....	47
10.2.	Costo de agenciamiento	49
10.3.	Aseguradoras	50
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo).....	50
10.5.	Depósitos Temporales	54
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO ...	55
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana	55
11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	58
11.2.1.	Vial.....	58
11.2.2.	Portuaria.....	59
11.2.3.	Aeroportuaria	60
11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	61
11.3.1.	Principales Puertos:	61
11.3.2.	Principales Aeropuertos:	66
11.4.	Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujo grama con costos y tiempos)	69
11.5.	Requisitos para importar muestras sin valor comercial	70
11.6.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino.....	71
12.	DISTRIBUCION	73
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	73
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución. (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores	

actuales, márgenes, plazos).....	74
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto	76
12.4. Los canales de distribución son:	76
12.4.1. Mayoristas.....	76
12.4.2. Minoristas.....	76
12.5. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.	77
12.6. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	79
12.7. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.	80
13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION.....	84
13.1. Inversión Fija	84
Activos Tangibles:	84
Cafferata SAC invertirá en adquisición de activos tangibles considerando la adquisición bienes y muebles en base a labores, operaciones que se realice y el número de personal contratado, la tabla 3 detalla las siguientes adquisiciones:	84
13.1.1. Activos Intangibles:	85
13.2. Capital de Trabajo.....	85
13.3. Inversión Total	88
13.4. Estructura de Inversión	88
13.5. Presupuesto de Costos.....	89
13.5.1. Punto de Equilibrio	92
13.5.2. Ingresos Proyectados.....	94
13.5.3. Egresos Proyectados	94
13.5.4. Flujo de caja Proyectado	95
14. CONCLUSIONES	97
15. BIBLIOGRAFIA.....	98

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Especificaciones Técnicas de Chía Force.....	1
Tabla 2: Valor Nutricional de Chía Force	3
Tabla 3: Producción Nacional de Chía	6
Tabla 4: Matriz de Proveedores de Materia Prima	7
Tabla 5: Detalle de Costos de Producción	8
Tabla 6: Costo Fijo de Almacén	12
Tabla 7: Proceso de Rotulado.....	15
Tabla 8: Tiempos de Proceso de Etiquetado	16
Tabla 9: Costos de Proceso de Etiquetado	16
Tabla 10: Envase Primario: Sachet.....	18
Tabla 11: Envase Secundario: Empaque Dispensador.....	19
Tabla 12: Envase Secundario: Caja Master	20
Tabla 13: Pallet de Madera	21
Tabla 14: Tiempos de Proceso de Empacado	24
Tabla 15: Costos de Proceso de Empacado.....	25
Tabla 16: Ficha Técnica Caja Dispensadora de Chía Force	26
Tabla 17: Tiempos de Proceso de Embalaje.....	29
Tabla 18: Costo de Embalaje	29
Tabla 19: Ficha Técnica de Pallet de Madera	30
Tabla 20: Plano de Estiba del Pallet	32
Tabla 21: Proceso y Tiempo de Paletización	33
Tabla 22: Costos de Proceso de Paletizado	33

Tabla 23: Ficha Técnica de Contenedor Dry Van Estandar	34
Tabla 24: Proceso de Contenerización	37
Tabla 25: Tiempos de Contenederización	39
Tabla 26: Costos de Contenederización	39
Tabla 27: Proveedores de Transporte Interno.....	40
Tabla 28: Costos de Transporte Interno.....	41
Tabla 29: Proveedores de Transporte Interno.....	42
Tabla 30: Empresas de Flete Marítimo	43
Tabla 31: Cotización Vía Marítima	44
<i>Tabla 32: Empresas de Flete Aéreo.....</i>	<i>45</i>
<i>Tabla 33: Cotización de Flete Aéreo Promedio.....</i>	<i>46</i>
<i>Tabla 34: Agentes de Aduana.....</i>	<i>47</i>
<i>Tabla 35: Costos de Agenciamiento</i>	<i>50</i>
Tabla 36: Depósitos Temporales	54
Tabla 37: Infraestructura y Rutas de Transporte de EEUU.....	58
Tabla 38: Principales Aeropuertos de EEUU.	60
Tabla 39: Proveedores de Servicios Logísticos en EEUU.....	72
Tabla 40: Secuencia Comercial Proveedor-Consumidor.....	73
Tabla 41: Canal Distribuidor Minorista	77
Tabla 42: Principales Exportadores a EEUU.....	81
Tabla 43: Productos Similares a Chía Force.....	82
Tabla 44: Principales Países Importadores de Chía	83
Tabla 45: Detalle de Activos Fijos Tangibles.....	84
Tabla 46: Detalle de Activos Intangibles	85

Tabla 47: Estructura de Capital de Trabajo.....	86
Tabla 48: Detalle del Plan de Inversión.....	88
Tabla 49: Detalle de Estructura de Inversión	88
Tabla 50: Detalle de Costos de Producción Tercerizado Proyectado	89
Tabla 51: Detalle de Costos de Exportación Proyectado	90
Tabla 52: Presupuesto de Costos Fijos.....	90
Tabla 53: Detalle de Presupuesto de Gastos de Comercialización.....	91
Tabla 54: Proyección de Presupuesto de Costo Anual	91
Tabla 55: Detalle de Presupuesto de Costo Anual.....	92
Tabla 56: Detalle de Ingresos Proyectados.....	94
Tabla 57: Detalle de Egresos Proyectado	94
Tabla 58: Flujo de Caja Proyectado	95

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Clasificación Arancelaria del Producto	4
Figura 2: Flujograma de Procesos Productivos.....	5
Figura 3: Etiqueta de Chía Force	13
Figura 4: Rotulado de Chía Force	14
Figura 5: Plano de Estiba del Contenedor.....	38

CAPITULO I

1. PRODUCTO A EXPORTAR

1.1. Ficha Técnica del Producto

Tabla 1: Especificaciones Técnicas de Chía Force

NOMBRE DEL PRODUCTO	Chia en polvo
PAIS DE ORIGEN	Peru
NOMBRE CIENTIFICO	Salvia Hispanica L
DESCRIPCION DEL PRODUCTO	Chía Force es un suplemento alimenticio que contiene el producto atomizado, entre sus propiedades es muy rico en ácidos grasos, antioxidantes y omega3 propiedades que actúan como protectores de la salud del corazón. Asisten a disminuir los niveles altos de colesterol y triglicéridos, regulan el nivel de glucosa en la sangre, contienen fibra que ayuda a mejorar el tránsito intestinal. El producto puede combinarlo con su fruta favorita, yogur, ensaladas, etc.
CLASIFICACION ARANCELARIA	1207.99-Semillas Oleaginosas y frutos oleaginosos enteros o partidos
EMPAQUETAMIENTO	
METODO DE PRESERVACION	Almacenado en un lugar fresco, seco y bien ventilado, limpio y exento de plagas y contaminantes.
TIEMPO DE DURACION	24 meses
ESTANDARES FISICOS	
APARIENCIA	Producto en polvo
SABOR	Sabor plano, sin sabor
COLOR	Color grisaceo
NORMAS ADICIONALES	Libre de gluten
INFORMACION NUTRICIONAL POR SOBRE DE 8 GRAMOS	
ENERGIA	165.00 KJ/39.75 KCAL
PROTEINAS	4.55
CARBOHIDRICOS	3.12
GRASA	1.26
FIBRA	2.25
PRESENTACION	
SACHET	80 gramos
CAJA MASTER	10 SACHETS

Fuente: elaboracion propia

- **Nombre del Producto:** Chía Force

- **Producto:**

Diseñado como un alimento funcional, pensado en el bienestar y la salud. Es rico en ácidos grasos, antioxidantes y omega3 componentes que favorecen la salud del corazón, regula el nivel de glucosa, reduce los niveles de triglicéridos y colesterol, es rico en fibra, mejora el tránsito intestinal. Es de bajo contenido calórico, puede consumirse varias veces al día.

- **Ingredientes:**

Chía: Es una semilla ampliamente reconocida por sus beneficios. Es una poderosa fuente de vitaminas del Complejo B (Tiamina y Niacina), importantes para el crecimiento, desarrollo y función de nuestras células, haciendo que nuestro cuerpo funcione mejor. Es rico en fibras y fuente de ácidos grasos esenciales de omega 3, elementos que regulan los niveles de colesterol y reduce los triglicéridos. Es fuente de antioxidantes, dedicados a evitar la oxidación celular. Contribuye con una elevada cantidad de proteínas de alta calidad nutricional.

- **Beneficios del producto:**

- Regular el apetito y el peso corporal.
- Ajusta los niveles de glucosa.
- Previene enfermedades oculares.
- Ocasiona sensación de saciedad, controlar el apetito.

- Favorece la coagulación de la sangre
- Favorece el crecimiento y la regeneración de tejidos durante el embarazo y fortalece la lactancia.
- Fuente de ácidos grasos omega 3.
- Es fuente de proteínas completas que proporcionan todos los aminoácidos esenciales.
- Mejora la salud cardiovascular.
- Facilita la digestión.
- Mejora la movilidad y funcionamiento de las articulaciones
- Refuerza los niveles de energía y concentración.

La semilla de Chía: múltiples beneficios (Henning, 2015)

Tabla 2: Valor Nutricional de Chía Force

Energía	3330 kcal
Proteínas	207 g
Carbohidratos	10 g
Grasa	328 g
Fibra	412 g
Fuente: www.foodspring.es	

1.2. Clasificación arancelaria del producto

Para comercializar Chía Force en mercado norteamericano se le asigna un código numérico de identificación de mercancías a nivel de diez dígitos (conocido como sub partida nacional), que designa a la Chía como producto sujeto y apto al comercio internacional. (Peruano, s.f.)

Sección II : Productos del reino vegetal

Capítulo 12 : Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas Industriales y medicinales; paja y forraje

1207.99 – Semillas oleaginosas y frutos oleaginosos enteros o partidos, NEP

1209.99 – Semillas, frutos y esporas utilizados para la siembra, NEP (Tributaria, s.f.)

Figura 1: Clasificación Arancelaria del Producto

TRATAMIENTO ARANCELARIO POR SUBPARTIDA NACIONAL

Retroceder | Inicio

Ingrese la partida XXXXXXXXXX, X es una de las 10 cifras de subpartida nac. no considere puntos. CODIGO : 120799

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

Consultar Restablecer

RELACION DE SUBPARTIDA NACIONAL

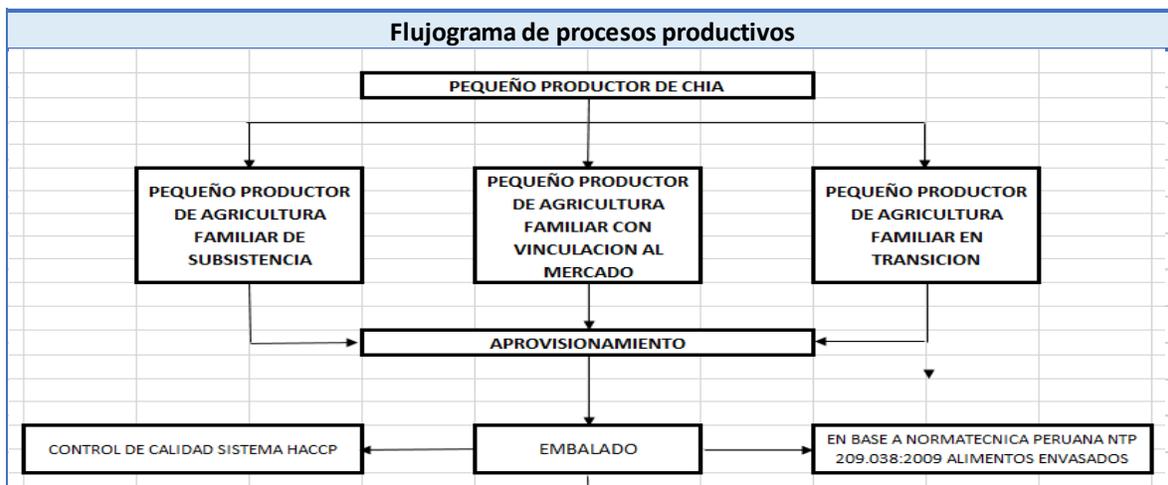
Nro Partida	Descripción de Partida
1207.99.10.00	DEMÁS SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS, INCLUSO QUEBRANTADOS, PARA LA SIEMBRA
1207.99.91.00	DEMÁS SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS, INCLUSO QUEBRANTADO, EXCEPTO PARA SIEMBRA
1207.99.99.00	DEMÁS NUEZ Y ALMENDRA DE PALMA, INCLUSO QUEBRANTADOS, EXCEPTO PARA SIEMBRA

Fuente: Sunat

1.3. Flujo grama de proceso de productivos

En el presente cuadro se detalla la secuencia de actividades para el aprovisionamiento de materia prima para la elaboración de Chía Force.

Figura 2: Flujograma de Procesos Productivos



Fuente : Elaboracion propia

CAPITULO II

2. APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales

En Arequipa y Cusco las regiones que, según la SUNAT, basado en los impuestos que pagan por exportación concentran el 98,5% de la producción nacional (Diario La república, 2015). Según el IV Censo Nacional Agropecuario 2012, Arequipa tiene 172 ha, Cusco, 101 ha y otros, 4 ha, para la producción de chía, de acuerdo al IV Censo Nacional Agropecuario (INEI, 2012)

Tabla 3: Producción Nacional de Chía

Región	Ha
Arequipa	172
Cusco	101
Otros	4

Fuente : IV Censo Nacional Agropecuario

Cafferata SAC no posee una planta de producción, por lo tanto, este proceso será realizado por terceros. La semilla de chía orgánica será adquirida a productores de las regiones mencionadas, será transportada a la ciudad de Lima para su molienda y maquila.

2.2. Matriz de selección de proveedores

Esta herramienta fue diseñada por Peter Kraljic en 1983. Cafferata SAC la usara con el propósito de minimizar riesgos y asegurar el stock disponible para la producción de Chía Force. La estrategia de la gestión de compras hacia un proveedor está determinada por su posición en la cadena de suministro, la ubicación del proveedor dentro de la matriz determinara su impacto y su vulnerabilidad a la vez. Proporciona un enfoque de gestión de la base de proveedores. Identificando los más importantes y definiendo la estrategia para gestionarlos, balanceando el poder de negociación. (ESAN, 2020)

Tabla 4: Matriz de Proveedores de Materia Prima

Detalle	Proveedor 1 Arequipa			Proveedor 2 Cuzco		Proveedor 3 Otros	
	Peso	Raiting	Peso Ponderado	Raiting	Peso Ponderado	Raiting	Peso Ponderado
Precio	0.3	3	0.9	3	0.9	2	0.6
Calidad	0.4	3	1.2	1	0.4	3	1.2
Garantía	0.3	3	0.9	3	0.9	2	0.6
TOTAL	1		3		2.2		2.4

Fuente : Elaboracion Propia

2.3. Control de calidad

A fin de asegurar un producto de calidad, Cafferata SAC empleara una política basada en el sistema HACCP, a fin de disminuir la exposición a la contaminación de los productos.

2.4. Costo de fabricación y/o adquisición

Para determinar el precio de venta de Chía Force se evaluará los costos fijos, variables y totales por cada año, además los costos directos, y de producción a través del servicio de empresas especializadas; La elaboración de Chía Force se efectuará mediante una empresa maquiladora, En el cuadro número 4 se determina los costos de producción, detallando los costos necesarios de producción. Cafferata SAC en el primer año de operaciones se producirán 178,200 sachet de 8 gramos cada uno siendo un total de 1,428.96 kg, además de 17,820 cajas dispensadoras y 1782 cajas máster; dentro de estos costos también se detalla los cuatro embarques en el primer año de ejecución del proyecto.

Tabla 5: Detalle de Costos de Producción

Detalle	inicio de operaciones			AÑO 1
	Cantidad	U.M	Costo Unitario	
Costo de Produccion tercerizado				
Chia a granel	1428.969	kg	S/. 18.36	S/. 26,235.87
Sachet	178200	und	S/. 0.10	S/. 17,820.00
Empaque Dispensador	17820	und	S/. 0.25	S/. 4,455.00
Caja Master	1782	und	S/. 1.00	S/. 1,782.00
Maquila + Envasado	1	glb	S/. 5,161.00	S/. 5,161.00
Total por embarque				S/. 55,453.87

CAPITULO III

3. ALMACENAMIENTO

3.1. ALMACENAMIENTO

El almacenamiento de Chía Force debe ser verificado que sea a temperatura, humedad e iluminación adecuadas para su conservación, con el fin de no alterar desfavorablemente la calidad del mismo. Esta práctica también debe desarrollarse a las etapas de distribución y transporte.

3.2. Estrategia de almacenamiento

El almacenamiento de la caja Master de Chía Force debe ser adecuado contando con espacios necesarios para su ventilación y temperatura ambiente para evitar la contaminación y tener el ambiente con la higiene necesaria. Las cajas Master, se seleccionan y ordenan por categorías, fecha de ingreso y aplicando el método de conservación adecuado.

3.3. Lay-out de almacén

Se gestionará un “almacén de tránsito”, la caja master de Chía Force se almacena solo de forma provisional antes de ser enviadas a otro punto de la cadena de suministro.

3.4. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento

3.4.1. Costo de muebles y enseres:

Cafferata S.A.C. invertirá en muebles y bienes en base a las labores y la cantidad de personal contratado en almacén, para tal fin se consideró los siguientes bienes:

- Escritorio
- Silla giratoria
- Archivador
- Estantería
- Celular
- Computadora
- Impresora/scanner
- Equipo celular

3.5. Costo fijo de almacén

El almacén rentado por Cafferata SAC para que transite Chía Force de forma temporal, es decir que este acondicionada únicamente para la recepción y expedición rápida del producto.

Como se puede apreciar en el detalle de los cuadros, Cafferata SAC realizará compras de muebles, enseres, y equipos por un valor total de S/. 14,915.03 soles para el inicio de sus actividades.

Tabla 6: Costo Fijo de Almacén

Detalle	Escritorio	Estanteria	Silla	Mueble Archivador	Computadora	Impresora/Scanner
Gerencia General	1	1	1	1	1	1
Operaciones y adquisiciones	1	2	2	2	1	1
Comercial y ventas	2	2	2	1	1	1
Cantidad Total	4	5	5	4	3	3
Costo Unitario sin IGV S/.	174	244.8	55.4	305.6	2811.6	208.8
Costo Total sin IGV S/.	696	1224	277	1222.4	8434.8	626.4
IGV	313.2	220.32	49.86	220.032	1518.26	112.75
Total	1009.2	1444.32	326.86	1442.432	9953.064	739.152
Costo Total	S/. 14,915.03					

fuentes elaboración propia

CAPITULO IV

4. ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto

Chía Force como suplemento alimenticio estará bajo la revisión de la Dirección General de Salud Alimentaria (DIGESA), dependencia del Ministerio de Salud, misma que después de evaluar la calidad de producto, posteriormente emitirá un certificado sanitario de exportación que garantiza el cumplimiento de las normas y exigencias sanitarias ante el mercado norte americano.

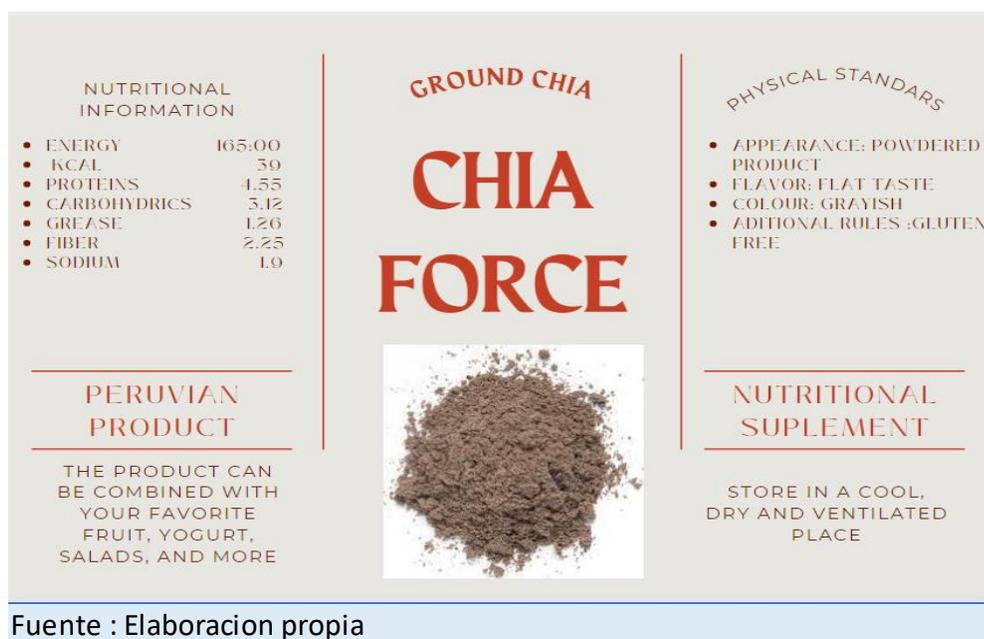
Figura 3: Etiqueta de Chía Force



Fuente : Elaboracion propia

El diseño de etiqueta, es sencillo y tiene un logotipo simple. El logotipo Chía Force presenta una imagen de la semilla de Chía, que es representación del insumo base del producto, este modelo esta simplificado de fácil identificación.

Figura 4: Rotulado de Chía Force



4.2. Normas técnicas aplicable

El Rotulado y etiquetado deberá cumplir con la Norma Técnica Peruana NTP 209.038:2009 ALIMENTOS ENVASADOS. Etiquetado, 7ª Edición, el 20 de febrero de 2010.(Comisión de Normalización y de Fiscalización de Barreras Comerciales No Arancelarias, 2010) (INDECOPI, 2009)

4.3. Proceso de rotulado

Cafferata SAC considera que el rotulado debe detallar información sobre las propiedades nutricionales de Chía Force al comprador, también su preparación, manipulación, conservación, y su contenido.

Tabla 7: Proceso de Rotulado

ACTIVIDAD
REVISION DE LA NORMATIVA LEGAL
ESTABLECER EL ROTULO DE ACUERDO A LO ESTABLECIDO LEGALMENTE
VERIFICACION DE ROTULADOS
APROBACION DE ROTULO
Fuente Elaboracion Propia

4.4. Tiempos y costos del proceso del etiquetado

El proceso de etiquetado de Chía Force es poco engorroso, pues la mayoría se realiza mediante máquinas etiquetadoras. El proceso más simple es colocar el rollo de etiquetas auto adheribles para que luego sea aplicada sobre el producto o envase por medio de brocha o módulo de aire.

Tabla 8: Tiempos de Proceso de Etiquetado

Detalle	Und. Medida	Tiempo
Desinfección del área	Minuto	4
Cortar las etiquetas	Minuto	2
Pegar las etiquetas	Minuto	2
Revisar si las etiquetas están alineadas	Minuto	3
Total Minutos		11

fuentes elaboración propia

La etiqueta de Chía Force ira adherida directamente en sachet del producto y en su caja master. Y será a través de una maquina básica de envasado.

Tabla 9: Costos de Proceso de Etiquetado

Costos de Etiquetado	Cantidad	Und. Medida	Costo Unitario	Tiempo
Rollo de Etiquetas	1	rollo	22	S/. 22.00
Total Minutos				S/. 22.00

fuentes elaboración propia

CAPITULO V

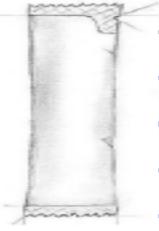
5. EMPAQUE

5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado

5.1.1. Envase primario Sachet:

Para el envasado de Chía Force se empleará un sachet de polipropileno, tipo almohadilla, con la etiqueta al reverso, en la aleta un corte tipo muesca “abre fácil”, el sachet contendrá 8 gramos. Las medidas del envase se han definido en base al contenido; de largo 14.7 centímetros, 3 centímetros de ancho, el ancho de sellados transversales es de 7 milímetros, y 5 milímetros de ancho de dorsal. En el cuadro 8, se detalla el diseño del sachet.

Tabla 10: Envase Primario: Sachet

	Descripcion	dimension	und med
	Largo de envase	14.7	cm
	Ancho de envase	3	cm
	Ancho de sellos transversales	7	mm
	Ancho de Sello dorsal	5	mm
Fuente: elaboracion propia			

En el sachet ira impreso el volumen nutricional y logotipo de Chía Force.

5.1.2. Envase secundario: Empaque dispensador

El diseño del empaque dispensador se eligió el cartón de tipo caja, este material es adecuado por ser compacto y liviano. Sus características permiten una impresión de calidad de los logos, y es de los empaques más requeridos para elaborar productos de venta masiva en la industria alimentaria.

La Tabla 11 detalla el diseño y dimensiones del empaque dispensador.

Tabla 11: Envase Secundario: Empaque Dispensador

Descripcion	dimension	und med
Largo de envase	10	cm
Ancho de envase	4	cm
Alto	15	cm
caja	cartoncillo	

Fuente: elaboracion propia

El empaque dispensador también tendrá impreso el logotipo y contenido nutricional de Chía Force, contenido en gramos, y el número de sachet. Todo el detalle mencionado se mostrará al frontal de la caja. En los laterales, se mostrará la fecha de caducidad del producto, alguna frase de mercadotecnia, el contenido de cada sachet, su tabla nutricional y el código de barras correspondiente.

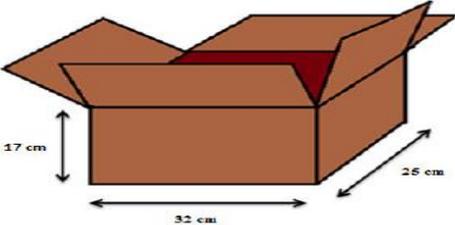
El empaque dispensador contendrá 10 sachet, teniendo un peso total de 80 gramos.

5.1.3. Embalaje Caja Master

El embalaje o Caja Master es una cubierta que protegerá los sachet de Chía Force de posibles manipulaciones forzosas que la deterioren. Su uso favorecerá las condiciones de almacenamiento, su transporte seguro, y llegada a destino en óptimo estado.

La Tabla 10 detalla la descripción de la Caja Master, serán cajas de cartón corrugado simple con las siguientes dimensiones: 32 cm de largo, 25 cm de ancho y 17 cm de alto.

Tabla 12: Envase Secundario: Caja Master

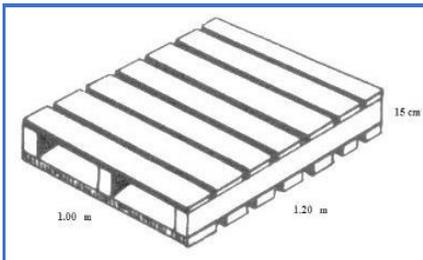
	Descripcion	dimension	und med
	Largo de envase	32	cm
	Ancho de envase	25	cm
	Alto	17	cm
	caja	carton corrugado	

Fuente: elaboracion propia

En la Caja Master albergara 18 empaques dispensadores de 80 g. cada uno, conformando un peso neto de 1.44 kilos; es preciso detallar que la caja master tiene un peso de 300 g. haciendo un peso bruto de 1.74 kilos. La caja master se sellará con cinta adhesiva “Celo” especial para embalajes y almacenarse en un ambiente seco y fresco.

Para el embalado final, se hará uso de paletas de madera, tipo standard que tiene las siguientes dimensiones:

Tabla 13: Pallet de Madera

	Descripcion	dimension	und med
	Largo de envase	120	cm
	Ancho de envase	100	cm
	Alto	15	cm
pallet		madera	
Fuente: elaboracion propia			

Los pallets deben estar fumigados contra plagas mediante Bromuro de Metilo, o tratamiento térmico y tener certificación de SENASA en base a la directriz nro. 15 “...reglamentar el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional...” de las Normas Internacionales de Medidas Fitosanitarias N.I.M.F.

5.2. Criterios usados para la selección del empaque

CAFFERATA SAC pensó que para crear o presentar el empaque de “Chía Force” se debe considerar los siguientes criterios:

- Forma y/o diseño

Para el empaque se consideró un formato comercial, un sachet de polipropileno, es plana de tipo almohadilla con el logotipo de Chía Force al dorso, la aleta contendrá una muesca abre fácil, entre más comercial o sencillo sea la forma y el diseño, los costos serán más económicos, debido a que no es necesario el uso de equipos especializados para su fabricación y procesos adicionales.

- Material y peso

Chía Force al tener un peso bajo determina que el costo del empaque también lo sea. El polipropileno que es el material elegido para el sachet, también tiene un coste reducido; de ahí que los diseñadores de empresas maquiladoras buscan atender productos cuyo peso sea liviano, con la finalidad de reducir los tiempos de elaboración sin afectar la calidad y el propósito final del empaque.

- Transporte y embalaje

El transporte y embalaje de los insumos son un aspecto importante en el costo de producción de Chía Force. Todos los recursos necesarios para este proceso, como la semilla de Chía, sachet, envasado, caja de exhibición, caja master, procesamiento, etc., son costos de consideración al momento del transporte a grandes distancias. Se consideró todos estos aspectos para diseñar la forma óptima de empaque y simplificar la distribución de nuestro producto.

- Inventarios y almacenamiento

Se considera que los inventarios pueden favorecer a reducir los costos de producción, CAFFERATA SAC tiene en cuenta la planificación, cuando la materia prima este con un precio de venta bajo se aprovechara para producir Chía Force a un menor costo, se tendrá inventarios flexibles que agilicen los despachos, para el almacenamiento se consideró un espacio amplio, y libre de contaminación que favorezca óptimas condiciones del almacenamiento del producto, la optimización del uso de espacio dependerá de una adecuada

distribución de las cajas Master.

- Servicio de empresas terciarias

La calidad del servicio que ofrecen las diferentes fábricas de empaque y maquila es un factor a considerar, es conveniente considerar a la empresa ofrezca garantía de calidad, y que cumpla con los plazos de entrega oportuna del empaque.

Un buen diseño de empaque hace que el producto se perciba más atractivo, de buena calidad, estimula su consumo y va acorde al mercado al que está enfocado.

El Empaque, Revista Digital (AXIOMA B2B MARKETING, s.f.)

5.3. Proceso de empaque

Actividades:

- **Limpieza y cribado.** - Se realiza el segundo cribado a la harina de Chía
- **Inspección.** - Ultimo filtro de impurezas en la harina
- **Envasado.** - La harina de Chía se toma en recipientes de 500 gr y se envasa manualmente
- **Sellado.** - Se realiza el sellado con equipos térmicos.
- **Transporte a mesa de embalaje.** - Los paquetes se transportan a la siguiente área para empacado

- **Empacado para distribución.** - El embalaje consiste en cajas y etiquetado almacenamiento de producto terminado. - Se almacenan las cajas del producto listo para su comercialización

5.4. Tiempo y costo del proceso de empacado

El proceso de empacado de Chía Force empaca la harina en sachet para su envío y posterior comercialización, no nos basamos solo al empaquetado como presentación e imagen del producto sino a todo un proceso que asegura la recepción íntegra de nuestro producto.

Tabla 14: Tiempos de Proceso de Empacado

Detalle	Und. Medida	Tiempo
Desinfección del área	Minuto	5
Cortar los sachet	Minuto	2
Revisar las medidas correctas del sachet	Minuto	2
Envasar Chia en polvo	Minuto	5
Prender la selladora al vacío	Minuto	2
Sellar al vacío	Minuto	2
Total minutos		18

fuentes elaboración propia

Chía Force es empacado con un equipo de llenado volumétrico, por medio de un contenedor y a través de una abertura que suelta el producto en un pequeño desnivel para su correspondiente envase.

Tabla 15: Costos de Proceso de Empacado

Descripcion	Unidad Medida	Costo Unitario
Semilla de Chia	Kilogramo	S/. 3.57
Sachet c/stickers full color	Unidad	S/. 0.02
Envasado	Unidad	S/. 0.01
Caja Dispensadora	Unidad	S/. 0.48
Caja Master	Unidad	S/. 0.64
Procesamiento	Kilogramo	S/. 5.87
Total		S/. 10.59

fuentes elaboración propia

CAPITULO VI

6. EMBALAJE

6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado

Tabla 16: Ficha Tecnica Caja Dispensadora de Chía Force

NOMBRE	CHIA FORCE
EMPAQUE	SACHETS
ORIGEN	PERU
INGREDIENTE	CHIA
EMBALAJE	SACHETS DE POLIPROPILENO TIPO ALMOHADA
CAJAS	CAJA DE CARTON CORRUGADO SIMPLE PLEGADIZA DIMENSIONES: LARGO, ANCHO Y ALTO 32 CM L X 25 CM A y 17 CM A.
CONDICIONES DE RECEPCION	EL PRODUCTO DEBE SER MANEJADO Y ENVIADO EN CONDICIONES SANITARIAS
CONDICIONES DE ALMACENA	ALMACENAR EN UN LUGAR SECO Y FRESCO
CADUCIDAD	24 MESES (BAJO CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO OPTIMAS)

6.2. Fuente : Elaboracion Propia

Los criterios deberán seleccionarse considerando necesidades para el transporte del producto, procedimiento de empaque, resistencia a golpes, costos, disponibilidad, especificaciones del comprador, tarifas de flete y consideraciones ambientales.

La protección es uno de los criterios a tomar, el embalaje más común para los sachet de polipropileno, es la caja de cartón corrugado de pared doble, considerando un enfoque técnico, esta nos ofrece una protección a la manipulación deficiente que es frecuente cuando se transporta el producto (golpes, caídas, vibraciones, etc.), la caja tiene que pasar por algún almacén, donde es apilada y debe tener la consistencia suficiente para mantener el peso de otras cajas cuando son apiladas.

El diseño también cuenta, en algunos casos se exige esta tenga una presentación agradable a la vista para su exhibición en tiendas o supermercados. La caja tendrá las siguientes dimensiones 40 de largo, 30 de ancho, 30 cm de alto.

6.3. Proceso de embalaje

Diseño adaptable del producto. - El embalaje está adaptado para acondicionar la caja envasadora de Chía Force con el fin de contener los sachet para su protección, agrupamiento temporal y esta diseñado en su manipulación, transporte y almacenamiento.

Elección del mejor material según la mercancía. – La semilla de Chía debe estar

fresca y limpia en excelentes condiciones de higiene, para evitar la contaminación en el proceso y que atente al producto final.

Etiquetado y embalaje. - Para el etiquetado de “Chía Force” se diseñó en base a la creatividad, al detalle de las normas de seguridad, y ser agradable a la vista de los consumidores, se eligió el material de envasado adecuado, para Chía Force se eligió el polipropileno debido a que este material es resistente al agua, a la corrosión, resistente a las heladas y está clasificado como aislante, cualidades que le dan ventajas y una alta garantía para el envasado de alimentos.

Ahorro de espacio para la distribución. - Los sachet están diseñados de tal manera que 10 sobres de 8 gramos puedan ser contenidos en el empaque dispensador, por lo tanto, no se necesitara relleno. Con este envase también se reducirá el tiempo, dinero y costos.

Protección final que reciben los productos cuando deben ser transportados en gran volumen. - El sachet de polipropileno esta embalado con la caja dispensadora que cumple la función de proteger el producto de determinados riesgos de manipulación como caídas, golpes, apilamientos, transporte y almacenamiento como: vibraciones, colisión, vuelcos, choques, etc, y almacenamiento: deterioro, corrosión, moho, inundaciones, derramamiento de líquidos

6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje

El embalaje de Chía Force es el proceso necesario para proteger el producto durante su manipulación, traslado y almacenamiento del mismo. Con este proceso protegemos nuestro producto desde el momento de su producción y hasta el momento en que es consumido.

El coste del embalaje de Chía Force no es solamente el valor que se pagó por el mismo, sino es la combinación resultante de los criterios para los valores de uso.

El empaque elegido es la Caja Master el cual contendrá 18 cajas dispensadoras.

Tabla 17: Tiempos de Proceso de Embalaje

Detalle	Tiempo minutos
Selección de cantidad de sachets por empaque dispensador	10
Llenar los empaques dispensadores	3
Revisar la cantidad de sachets por empaque dispensador	5
Sellar el empaque dispensador	1
Embalar con cinta de papel cada caja	3
Total Minutos	22

fuentes elaboración propia

Tabla 18: Costo de Embalaje

DESCRIPCION	UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL SOLES
CAJA MASTER	1	S/. 1,782.00	S/. 1,782.00

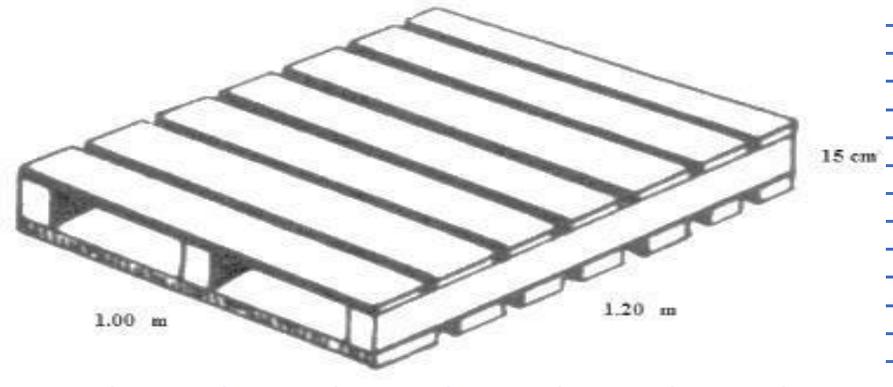
fuentes elaboración propia

CAPITULO VII

7. UNITARIZACION

7.1. Ficha técnica

Tabla 19: Ficha Técnica de Pallet de Madera

	
DIMENSIONES	
LARGO	1200 MM
ANCHO	1000 MM
GROSOR	130 MM
DATOS TECNICOS	
DESCRIPCION	PALETA DE MADERA CON 3 SUELAS
PESO	ENTRE 8 A 10 KILOS
CARGA DINAMICA	400 KG
COLOR	
MADERA PUDIENDO LLEVAR ALGUNAS MARCAS	
CARACTERISTICAS	
PALLET DISEÑADO PARA MULTIPLES UTILIDADES ESPECIALMENTE PARA SISTEMAS DE PRODUCCION AUTOMATIZADA	
COMPATIBLE CON CUALQUIER EQUIPAMIENTO DE MANEJO O ALMACENAJE ESTANDAR, SEGÚN LAS SIGUIENTES RECOMENDACIONES:	
- OPTIMIZAR LA CARGA EN LA SUPERFICIE DE PALLETS	
- UTILIZAR LAS ENTRADAS DEL PALET PARA EL MANEJO DE LAS CARRETILLAS	
PRACTICAS DE MANIPULACION	
- APROVECHAR COMPLETAMENTE LA SUPERFICIE DEL PALLET DISTRIBUYENDO EL PESO DE LA CARGA DE MANERA PROPORCIONAL PARA EVITAR EL DESBALANCEO DE LA MISMA	
- EVITAR LA ELEVACION DE LA PARTE INFERIOR DE LOS PATINES	
- PUEDEN SER UTILIZADOS CON TODOS LOS EQUIPOS NORMALIZADOS	
Fuente : Elaboracion Propia	

7.2. Criterios usados para la selección del pallet

Cafferata SAC considera la utilización de pallets de madera es lo más adecuado debido a que son reciclables, biodegradables y reparables a bajo coste. Su costo es inferior a las estructuras, superficies, plataformas de plástico y eso los convierte en la opción más viable para nuestros fines de exportación. No obstante, es importante saber que se deterioran más fácilmente que las opciones plásticas y, por lo tanto, su ciclo de vida es inferior.

7.3. Proceso de paletización

Para este proceso será necesario emplear paletas standard detalladas en la ficha técnica del punto 7.1, en las cuales se apilarán las cajas máster, para conformar bultos apilados y organizados de forma uniforme para facilitar su traslado. Deben tener una altura límite de 9 bases conformadas por 11 cajas máster bien apiladas para asegurar su transporte.

7.4. Plano de estiba del pallet

El peso total de las 99 cajas master apiladas es 192.26 kilos, estimación obtenida en base a:

01 sachet contiene = 8 g.

01 empaque dispensador contiene 10 sachet = 80 g.

01 caja máster contiene 18 cajas = 1.74 kg.

01 bulto contiene 99 cajas máster = 192.26 kg.

Tabla 20: Plano de Estiba del Pallet

Descripcion	cantidad	detalle
sachet	1	8grm
empaque dispensador	10	sachet
caja master	18	emp. Dispensador
bulto	99	caja master

Fuente: elaboracion propia

7.5. Tiempo y costos del proceso de paletizado

El proceso de paletizado se define como apilar las mercancías de forma estructurada sobre una superficie, es decir organizar los bultos sobre una superficie/plataforma, en este caso un pallet. Tiene como finalidad que las cajas master de Chía Force puedan ser transportadas, manejadas y almacenadas de forma uniforme, ágil y sencilla.

Tabla 21: Proceso y Tiempo de Paletización

Detalle	Tiempo
Poner las cajas en los pallets	1 hora
Agrupar las cajas en los pallets	2 horas
Revisar la cantidad de cajas por pallets	30 minutos
Ingresar los pallets en el contenedor	1 hora
Total	4 horas y 30 min

fuentes elaboración propia

Tabla 22: Costos de Proceso de Paletizado

Tipo	Unidad	Costo	Total
Paletas	18	S/. 30.00	S/. 540.00

Fuente : Elaboración propia

CAPITULO VIII

8. CONTENEDORIZACION

8.1. Ficha técnica del contenedor

Tabla 23: Ficha Técnica de Contenedor Dry Van Estandar



DIMENSIONES	
ALTO	2.392M
ANCHO	2.350M
LONGITUD	2.895M
DATOS TECNICOS	
TARA	2200
PESO BRUTO	24000 KG
CARGA UTIL	21800 KG
COLOR	
AZUL	
CARACTERISTICAS	
CONTENEDOR CON MUROS ONDULADOS Y PUERTA FRONTAL DE FACIL APERTURA Y CIERRE	
PALLETS DENTRO DEL CONTENEDOR ES UNA FILA A LO LARGO Y OTRA A LO ANCHO	
SON ADECUADOS PARA TODO TIPO DE MERCANCIAS	
NO TIENE VENTILACION NI REFRIGERACION	

Fuente : Elaboracion Propia

8.2. Criterios usados para la selección del contenedor

El contenedor Dry Van Standar es el más utilizado en el mercado, presenta una estructura básica y metálica, son cerrados herméticamente, por lo tanto, no cuentan ningún tipo de refrigeración o ventilación. Es muy apropiado para el transporte de Chía Force ya que nuestro producto es carga seca, embaladas en cajas de cartón corrugado.

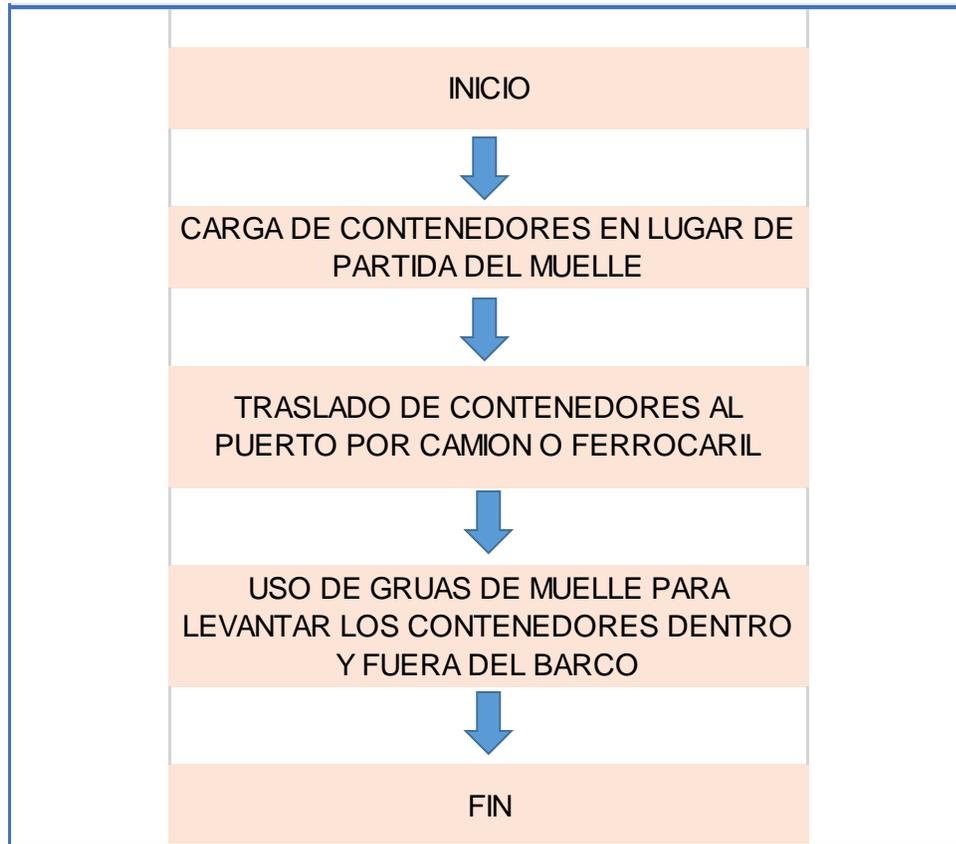
8.3. Proceso de contenederización

El proceso de contenederización implica en la práctica el transporte de mercancías en contenedores con forma y tamaño uniformes.

El proceso de contenederización implica:

- Carga de contenedores en el lugar de producción en lugar de partida del muelle.
- Traslado de contenedores al puerto por camión o ferrocarril.
- Uso de grúas de muelle para levantar los contenedores dentro y fuera del barco.

Tabla 24: Proceso de Contenerización

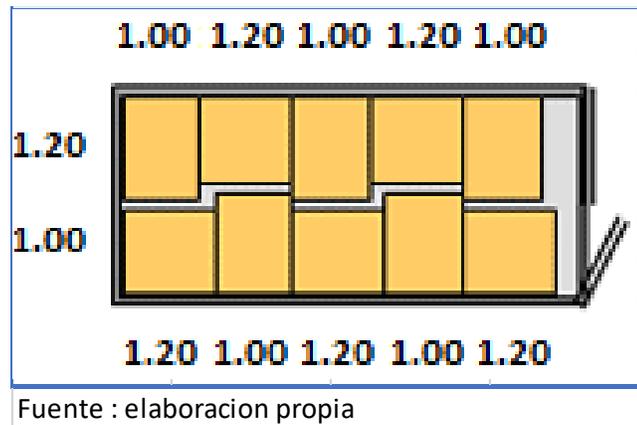


Fuente elaboracion propia

8.4. Plano de estiba del contenedor

Considerando las dimensiones del contenedor Dry Van estándar de 20 pies es que se proyecta el plano de estiba del contenedor, en el cuadro 23 se grafica la distribución de 10 pallets dentro del contenedor, los mismos que harán un peso total de 1,922.6 kg,

Figura 5: Plano de Estiba del Contenedor



8.5. Tiempos y costos del proceso de contenedorización

El proceso de contenedorización es la práctica de transportar un bulto que vendría a ser el embalaje de 99 cajas master de Chía Force en contenedores con forma y tamaño uniformes. Dicho de otra forma, se trata de un método de transporte de mercancías que emplea contenedores. Lo más curioso de esta práctica que es podemos decir que casi cualquier cosa puede ser transportada en un contenedor. El proceso de contenedorización implica poner las cajas y agrupar en los pallets, revisar la cantidad de las cajas por pallets e ingresar los pallets en el contenedor.

Tabla 25: Tiempos de Contenederización

Proceso	Tiempo
Poner las cajas en los pallets	1 hora
Agrupar las cajas en los pallets	2 horas
Revisar la cantidad de cajas por pallets	30 minutos
Ingresar los pallets en el contenedor	1 hora
Total	4 horas y 30 min

fuelle elaboracion propia

Tabla 26: Costos de Contenederización

Tipo	Unidades	Costo	Total
Paletas	10	S/. 30.00	S/. 300.00

fuelle elaboracion propia

CAPITULO IX

9. TRANSPORTE

9.1. Proveedores del transporte interno

El asistente de Logística y Comercio Exterior contratado por “Cafferata SAC” contactará con proveedores de servicios de transporte local y gestionará el traslado de Chía Force hasta el almacén para su unitarización y contenedorización correspondiente.

Tabla 27: Proveedores de Transporte Interno

Detalle	DHL EXPRESS PERU SAC	AREQUIPA EXPRESO MARVISUR EIRL	SHALOM EMPRESARIAL SAC
Razon Social	DHL EXPRESS PERU SAC	AREQUIPA EXPRESO MARVISUR EIRL	SHALOM EMPRESARIAL SAC
RUC	20101128777	20498189637	20512528458
Direccion	Calle 1, mz A lote 6 Urb. Ind. Fdo, Av Bocanegra, Callao	Cal, Av. Garci de Carbajal 511, Urb Arequipa 04000	Javier Luna Pizarro 701, Cercado de Lima 15033
Telefono	015754433	054233225	15754435
Gerente General	Azopardo Aular Adriana	Condori Condori Victor Nemesio	Mamani Maldonado Daniel Ivan

fuentes elaboracion propia

9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight)

El costo promedio de transporte de Chía orgánica en peso desde la ciudad de Arequipa hacia Lima mediante vía terrestre, y son los siguientes:

Tabla 28: Costos de Transporte Interno

Tipo de camión	Capacidad kg	Costo de transporte
Pequeño	40,000	550 soles
Mediano	60,000	700 soles
Grande	80,000	850 soles

fuentes elaboracion propia

9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional

Identificado las dificultades que encuentran la mayoría empresas exportadores de Perú hacia USA es que se busca contratar una empresa que cuente con una solución de logística integral para cubrir todos los principales puntos de operación al momento del transporte.

Tabla 29: Proveedores de Transporte Interno

Detalle	DHL EXPRESS PERU SAC	SHARFF INTERNATIONAL COURIER & CARGO SAC	UNION PAK DEL PERU SAC
Razon Social	DHL EXPRESS PERU SAC	SHARFF INTERNATIONAL COURIER & CARGO	UNION PAK DEL PERU SAC
RUC	20101128777	20110964928	20422096605
Direccion	Calle 1, mz A lote 6 Urb. Ind. Fdo, Av Bocanegra, Callao	Calle Los Cedros # 143 Fnd. Bocanegra , Callao, Lima	Av. Perez Aranibar # 2107, esquina con Baltazar la Torre
Telefono	015754433	+51 5171600	+51 940282625
Gerente General	Azopardo Aular Adriana	Pineda Angeles Wilmer Oswaldo	Li Bonilla Eduardo

fuentes elaboracion propia

9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.

9.4.1. Flete Marítimo

Cafferata SAC requerirá contratar los servicios de una línea naviera que ofrezca una amplia variedad de servicios de transporte marítimo desde el puerto del Callao, Lima hacia los Estados Unidos, el proveedor seleccionado deberá contar con una red de agentes logísticos que permitan el tracking/seguimiento del tráfico marítimo, facilitando en todo momento un conocimiento del estado de los embarques a través de la página web.

Tabla 30: Empresas de Flete Marítimo

Línea Naviera	Agente Marítimo	Teléfono Movil/Fijo	Dirección	Días Transito	Frecuencia de Salida
MAERSK LINE	MAERSK PERU	+51 6160202	Av. Ricardo Rivera Navarrete Nro. 475 Int. P4	4	Semanal
MSC	MSC PERU	+51 1 221 7561	Av. Álvarez Calderón N° 185 - piso 5, Lima 27 -	4	Semanal
CMA CGM	CMA CGM PERU SAC	+51 1 6113400	Calle 41 N 894 Piso 4 Lima	5	Semanal
COSCO PERÚ	COSCO	+51 1 421 5014	Av. Republica de Panama Nro. 3418 Int. 401	5	Semanal
CCNI	AGUNSA	(51) 944213599	Av. Nestor Gambetta 5502 – Callao	6	Semanal
HAMBURG SUD	COSMOS	+51 1 610 7500	Av. Felipe Pardo y Aliaga No. 652 3er Piso, Oficina 302, 15073 San Isidro, Lima 27	4	Semanal

fuentes elaboración propia

Para nuestro producto Chía Force y/o similares el transporte marítimo internacional de mercancías es uno de los más utilizados en las transacciones comerciales internacionales. Para el traslado de la carga desde el puerto de Callao a Los Ángeles California de Estados Unidos, encontramos diversas modalidades que podemos contratar. Una de ellas, es el flete, los mismos que presentamos la cotización respectiva:

Tabla 31: Cotización Vía Marítima

Agente de Carga	Medio de Transporte	Unidad	Flete Unitario (USD)
MODERN EQUIPMENT SERVICE INTERNATIONAL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - M.E.S INTERNATIONAL SAC	FLETE MARITIMO	1X20 st - FCL	\$1,735.00
ANDINA FREIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	FLETE MARITIMO	1X20 st - FCL	\$2,850.00
SAVINO DEL BENE DEL PERU SAC	FLETE MARITIMO	1X20 st - FCL	\$1,900.00
MODERN EQUIPMENT SERVICE INTERNATIONAL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - M.E.S INTERNATIONAL SAC	FLETE MARITIMO	1X40 st - FCL	\$2,620.00
ANDINA FREIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	FLETE MARITIMO	1X40 st - FCL	\$3,950.00
CHOICE CARGO S.A.C	FLETE MARITIMO	Ton /M3 - LCL	\$80.00
GAMMA CARGO S.A.C.	FLETE MARITIMO	Ton /M3 - LCL	\$65.00
ANDINA FREIGHT SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	FLETE MARITIMO	Ton /M3 - LCL	\$150.00

Fuente : elaboracion propia

9.4.2. Flete Aéreo

Dado que la Chía y derivados usualmente se exporta en barco, debido a que el producto puede soportar periodos prolongados de tiempo sin poner en riesgo su calidad y el flete es mucho menor, los aeropuertos receptores son de poca importancia al evaluar la entrada al mercado a través de los puertos más concurridos de los EE.UU., incluyen Houston (Texas), Los Ángeles (California), Miami (Florida), Nueva York/Nueva Jersey, New Orleans (Luisiana), Seattle (Washington), Norfolk (Virginia), Savannah (Georgia), Long Beach (California) y Oakland (California).

Y con fines descriptivos se detalla las empresas proveedoras de servicios y las cotizaciones promedio

Tabla 32: Empresas de Flete Aéreo

Línea Aerea	Pagina Web	Direccion	Teléfono Movil/Fijo	Frecuencia de Salida
AIR KOREAN	www.koreanair.com/global/en.html	<u>Aeropuerto Lima</u>	-	Semanal
AMERICAN AIRLINES	contactus@americanairlines.com	Av. Canaval y Moreyra 380, San Isidro 15047	(511) 701-9002 o 0-800-40350	Semanal
AVIANCA CARGO	servicioavianca@avianca.com	Av. Jose Pardo 811, Miraflores. Lima - Perú	(+51)-1-701-9039 o 0800-51111.	Semanal
UNITED AIRLINES	UnitedAirlines@news.united.com	<u>Av. Victor Andres Belaunde 147, Edificio Real 5, Oficina 101, San Isidro Lima</u>	(+511) 575-2720 y (+511) 708-5333	Semanal

fuentes elaboración propia

La cualidad más atractiva del transporte aéreo de carga es la rapidez para el transporte de mercancías urgentes, perecibles y de elevado valor unitario, la

facilidad de control y seguimiento del tracking, la seguridad, la reserva de espacio, la facilidad de transbordo y la internacionalidad en la utilización del espacio aéreo de unos países por otro, logrando recorrer largas distancias en tiempos cortos. En resumen, el transporte aéreo, por su alto costo y sus limitaciones de capacidad, no es apropiado para transportar nuestro producto Chía Force

Tabla 33: Cotización de Flete Aéreo Promedio

TARIFA POR KILO				
0-50 KILOS	51 A 100 KILOS	101 A 300 KILOS	301 A 500 KILOS	501 A 1000 KILOS
\$6.00	\$3.50	\$2.80	\$2.50	\$2.30
Fuente : Elaboracion propia				

CAPITULO X

10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agentes de aduana

Entre las principales empresas que prestan servicios de gestores aduaneros tenemos a los siguientes:

Tabla 34: Agentes de Aduana

Detalle	DHL EXPRESS ADUANA PERU SAC	DHL GLOBAL FORWARDING ADUANAS PERU SA	TRANSEL AGENCIA DE ADUANA SA
Razon Social	DHL EXPRESS ADUANA PERU SAC	DHL GLOBAL FORWARDING ADUANAS PERU SA	TRANSEL AGENCIA DE ADUANA SA
RUC	20385817836	20389395481	20390455080
Direccion	Cal. Uno Ind. Fundo Bocanegra mz A, lote 6, Callao, Prov Constitucional Callao	Cal. Uno, Urb Bocanegra Mz F lote 2, Callao, Prov. Constitucional Callao	Cal. B Nro. 263, Urb Ind. Bocanegra, Callao, Provincia Constitucional Callao
Telefono	01 5755220	01 5750310	01 6142700
Gerente General	Sanchez Diaz Obregon Melissa Deniss	Fernandez Maurial Gino Alonso	Aguilar Carrillo Jorge Luis

fuentes elaboracion propia

10.2. Costo de agenciamiento

El agente aduanero seleccionado se encargará de la intervención directa o indirecta de los trámites aduaneros, efectuará la declaración en aduana en nombre de Cafferata SAC. Cumplirá con las siguientes funciones:

- El agente seleccionado gestiona el despacho de aduanas, al igual que asesora a Cafferata SAC. en el trámite aduanero de transporte de mercancías. Además, proporciona información actualizada sobre los cambios, tendencias y estadísticas del comercio exterior.
- Realizara labores de gestión logística con transportistas, agentes navieros, almacenes de tránsito, entidades reguladoras de calidad, aduanas, entre otros.
- Pagar los impuestos expedición de los certificados, pagos de los aranceles, lo cual hará en nombre de Cafferata SAC. ante la aduana extranjera.
- El agente aduanero seleccionado tramitara los certificados de origen. Estos documentos serán requeridos a través de los formularios específicos requeridos para el transporte de mercancías y que cumplan con las reglas de origen del tratado comercial correspondiente.

Tabla 35: Costos de Agenciamiento

Desconsolidacion de la carga	S/. 1,981.10
Almacenaje:	
- Terminal handling charge (THC)	S/. 350.39
- Release fee	S/. 188.51
TOTAL SOLES	S/. 2,520.00
fuente elaboracion propia	

10.3. Aseguradoras

Las pólizas de seguros son un contrato mediante el que una determinada compañía aseguradora, a cambio de un precio (prima), se obliga a pagar una indemnización a Cafferata SAC en el caso de que durante el transporte de Chía Force se produzca alguno de los riesgos que se cubren.

Entre las más representativas en nuestro país, figuran las siguientes empresas:

MAPFRE

HANSEATICA

SKHOLL

GRUPO BEAGLE

APESEG

10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo)

Las pólizas de seguros a la Exportación es un contrato de coberturas que protege a Cafferata SAC y similares contra los riesgos recurrentes del comercio

Internacional permitiendo a los mismos compensarse de los daños ocasionados por determinados acontecimientos y pérdidas que impidan el cobro y/o recuperación de los créditos acordados a sus compradores en el exterior.

Una póliza de seguro cubre al exportador de los riesgos en los procesos de exportación pre y post-embarque. (PROGRAMA PRIMERA EXPORTACION, 21)

Cobertura MAPFRE. - Este proveedor ofrece una póliza que cubre la mercadería que transporte Cafferata SAC durante el tránsito marítimo o aéreo, estadía en aduanas, y el tránsito terrestre hasta los almacenes y/o similares durante el proceso de exportación

La presente póliza cubre a Cafferata SAC contra las pérdidas y/o daños directos que sufren los bienes y/o mercancías, señaladas en el contrato, durante su transporte hasta el puerto destino, depósitos aduaneros. (Mutualidad de Seguros de la Agrupación de Propietarios de Fincas Rústicas de España MAPFRE, 2022).

Cobertura HANSEATICA. – Su póliza ofrece una amplia cobertura para todos los puertos del Perú. En cada uno ofrece servicios de estiba, administración de tripulantes, inspecciones a la nave, broker de combustible, consultores marítimos y mucho más.

Mantienen permanente contacto con los principales armadores del mundo, ofreciendo todo tipo de Seguros, Seguros de Transporte, Integral de naves para

el transporte de carga en general (líquida, sólida, commodities, proyectos, etc.)
(HANSEATICA, 2022)

Cobertura SKHOLL. - Su cobertura ofrece una póliza de seguros estratégica en administración de riesgos.

Los seguros de transporte de carga ofrecen a Cafferata SAC protección a todo riesgo y están orientados a indemnizar el valor de la mercadería Chía Force por pérdidas y/o daños que estas sufran durante su tránsito, incluyendo cualquier tipo de transporte marítimo, terrestre, aéreo o multimodal, de carácter nacional o internacional. (SKHOLL, 2022)

Cobertura GRUPO BEAGLE. - Ofrece a Cafferata SAC una amplia experiencia y transmite eficiencia en operaciones de la cadena logística de transporte de mercaderías. La póliza de seguro cubre la pérdida total de Chía Force a consecuencia de siniestros como naufragio, varadura, encalladura, colisión, temporal, incendio, rayo, explosión, echazón deliberada por salvamento común, abordaje fortuito, arribada forzosa, cambio forzoso de ruta y demás accidentes ocurridos en el mar, ríos, rías, esteros navegables, puertos, diques secos o flotantes y entrada y salida de estos últimos, sujeto a las exclusiones previstas en esta póliza. (BEAGLE SHIPPING SA, 2022)

Cobertura APESEG. - La póliza de seguro que ofrece cubrirá a nuestro producto Chía Force durante todo el proceso, incluyendo el tránsito por vía marítima, aérea, incluyendo la estadía en aduanas y/o el tránsito por vía terrestre.

La póliza de seguro se hará responsable por las pérdidas y/o daños directos que sufra nuestro producto, durante su transporte desde el puerto de salida hacia puertos internacionales y/o almacenes del comprador.

Los riesgos cubiertos por esta póliza de seguro se inician despacho de Chía Force desde que este bien estibada en la nave y/o vehículo que ha de transportarla, continúa durante el curso ordinario del envío y finaliza con la entrega al comprador.

- Marítimo. – Pérdida total o parcial de la mercadería y bienes transportados por el hundimiento, naufragio, varadura, choque o incendio del buque, así como la contribución a la avería gruesa, pudiendo incluirse los riesgos de guerras y huelgas.
- Terrestre. – Pérdida total o parcial de la mercadería y bienes transportados por choque, volcadura, desbarrancamiento o incendio del medio de transporte.
- Aéreo. – Pérdida total o parcial de la mercadería y bienes transportados por choque, incendio, caída o desaparición del avión transportador, pudiendo incluirse los riesgos de guerras y huelgas.

Es recomendable tomar una decisión informada, para lo cual es preferible leer con detenimiento las coberturas adicionales y exclusiones del producto que se tiene pensado contratar. (ASOCIACION PERUANA DE EMPRESAS DE SEGUROS, 2022)

10.5. Depósitos Temporales

Los depósitos temporales en Perú son concesiones de los almacenes del estado a privados, estas empresas reciben carga de manera temporal que se embarque o desembarque en una zona primaria aduanera donde toda mercadería está bajo régimen de la Aduana peruana.

Tabla 36: Depósitos Temporales

Depósito	Teléfono	Dirección	Días Transito	Frecuencia de Salida
UNIMAR	+51 613 6500	Av. Nestor Gambetta Nro 5349, Callao	5	SEMANAL
LICSA	+51 1 4535469	Av. Nestor Gambetta Nro 358, 7031 Callao	4	SEMANAL
ALCONSA	+51 452-8505	Av. Oscar R. Benavides, N.º 6121 Callao, Lima	4	SEMANAL
TRAMARSA	(511) 413 0400	Av. Paseo de la República 5895 (Interior 501 - 502) Lima - Lima, Miraflores	4	SEMANAL
TPP	51-1-626-8282	Av. Néstor Gambetta Km. 14.3 Callao Ex. Fundo Márquez	5	SEMANAL
DP WORLD CALLAO	(01)206-6500	Av. Manco Capac 113, Callao, Peru	4	SEMANAL
IMUPESA	(51-1) 619-0200	Av. Nestor Gambetta 5502, las 200 Millas, Callao	6	SEMANAL

fuelle : www.sacexconsulting.es

Los principales depósitos temporales son: Alconsa., Tramarsa, DP World Callao, Unimar S.A., RANSA, LICSA, entre otros. (SACEX CONSULTING, 2022)

CAPITULO XI

11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO

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

- UNIMAR

Inicia sus operaciones en el Perú en 1978, brindando servicios logísticos, adaptándose permanentemente a las necesidades del cliente. Ofrece una solución logística a las líneas navieras para la atención y administración de stock de contenedores vacíos, tanto secos, refrigerados como equipos especiales; incluyendo los servicios de reparación, limpieza, cold treatment, stock de repuestos, entre otros. (UNIMAR SA, 2022)

- LICSA

Terminal de Almacenamiento más completo y cercano al puerto del Callao, con accesos por vía férrea y pistas asfaltadas. Esto permite un ahorro de costos y

rapidez que nos diferencia de otros Terminales, además ofrecemos el servicio de Depósito Aduanero Autorizado y Almacenes Generales para todo tipo de carga, la cual es manipulada con equipos adecuados y personal que brindan un servicio con seguridad, experiencia y eficiencia. (LOGISTICA INTEGRAL CALLAO S.A. LICSA, 2022).

- ALCONSA

Cuenta con un total de 22.000 m² distribuidos en 7 naves, con 17.000 m² almacenes techados, ubicación estratégica de fácil acceso desde y hacia los terminales aéreos y portuarios. La modalidad de almacenamiento en depósito aduanero permite que los clientes suspendan el pago de derechos de importación por un plazo máximo de 12 meses. De este modo, podrán efectuar retiros parciales mediante pagos fraccionados o escalonados y su empresa obtendrá mayor flexibilidad en su manejo financiero y logístico. (MAERSK LOGISTICS & SERVICES PERU, 2022)

- TRAMARSA

Es una empresa líder en el negocio de operaciones marítimas y portuarias en el Perú; por ser la única empresa del mercado que ofrece el conjunto completo de servicios a nivel nacional, forma parte del Grupo Tramarsa, un conglomerado de compañías del negocio portuario perteneciente al Grupo Romero. Tramarsa fue fundada el 9 de noviembre de 1990, en el puerto del Callao e inició sus operaciones el 01 de abril de 1991. Dedicándose a la atención de naves, carga e infraestructura marítima y portuaria; y genera valor a través de soluciones especializadas e

integrales. (TRABAJOS MARITIMOS S.A. TRAMARSA, 2022)

- TPP

Es una empresa perteneciente al Grupo Woll, grupo empresarial peruano con más de cien años, vasta experiencia y tradición en transporte y logística. Están especializados en el negocio marítimo y logístico. Proveen soluciones integrales y confiables, de acuerdo al perfil de cada cliente, buscando brindar soluciones a los exportadores, importadores, navieras y clientes en general. (TERMINALES PORTUARIOS PERUANOS SAC TPP, 2022)

- IMUPESA

Es una empresa subsidiaria del grupo AGUNSA, compañía líder en el sector de servicios portuarios y aeroportuarios en Sudamérica. Inició operaciones en el Perú en 1995, desarrollando actividades relacionadas con la prestación de servicios logísticos a importadores, exportadores y operadores de comercio internacional a través de la instalación de uno de los complejos aduaneros más modernos del pacífico sur, destinado al manejo integrado de cargas transportadas por vía aérea, marítima y terrestre. (INVERSIONES MARITIMAS UNIVERSALES PERU S.A IMUPESA, 2022)

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

11.2.1. Vial

En Estados Unidos la infraestructura vial de autopistas y carreteras tienen una extensión de 6.59 millones de kilómetros. Esto los ubica en el puesto # 24 de la clasificación mundial. La concentración de habitantes es baja, 34 habitantes por km². Como resultado es necesario recorrer largas distancias para llegar a las zonas más alejadas del país.

Los vehículos transitan por el lado derecho de la carretera, y para adelanta se utiliza el lado izquierdo, el tráfico que transita en sentido contrario se ve y viene por el lado izquierdo. (DATOS MUNDIAL, 2020).

Tabla 37: Infraestructura y Rutas de Transporte de EEUU.

Detalle	total	por 1 millón de habitantes	por km ²
Red de carreteras	6,586,600 km	19,990.67 km	669.95 m
Ferrocarril	293,600 km	890.98 km	29.86 m
Vías navegables	41,009 km	124.46 km	4.17 m
Puertos comerciales	3,627	11.01	0
Aeropuertos	13,513	41.01	1.374

Fuente : www.datosmundial.com

11.2.2. Portuaria

Estados Unidos concentra el 26% del consumo mundial total, por lo tanto el transporte marítimo es crucial para su economía. Sus puertos más extensos y frecuentados se ubican en la región costera.

Detallamos a los 10 principales puertos de Estados Unidos:

- Puerto de Los Ángeles
- Puerto de Long Beach
- Puerto de Nueva York y Nueva Jersey
- Puertos de Georgia
- Puerto de Seattle-Tacoma
- Puerto de Virginia
- Puerto de Houston
- Puertos de Carolina del Sur
- Puerto de Oakland
- Puerto de Miami

(DSV - GLOBAL TRANSPORT AND LOGISTICS, 2022)

11.2.3. Aeroportuaria

La infraestructura aeroportuaria en los Estados Unidos cuenta con **3.332** aeropuertos y 5.000 pistas pavimentadas, los mismos que son fuente de apoyo a su competitividad económica y mejora de calidad de vida" El aeropuerto más grande es el John F Kennedy International Airport, en el operan 74 líneas aéreas desde y hacia 162 destinos.

De las 80 aerolíneas que operan en Estados Unidos, mencionaremos las 10 más grandes, estos aeropuertos son un poco más grandes que sus similares de otros países. (DATOS MUNDIAL, 2022)

Tabla 38: Principales Aeropuertos de EEUU.

IATA	Nombre	Paraje	Aerolíneas	Destinos
JFK	<u>John F Kennedy International Airport</u>	New York	74	162
LAX	<u>Los Angeles International Airport</u>	Los Angeles	62	149
ORD	<u>Chicago O'Hare International Airport</u>	Chicago	46	206
MIA	<u>Miami International Airport</u>	Miami	43	135
SFO	<u>San Francisco International Airport</u>	San Francisco	42	104
IAD	<u>Washington Dulles International Airport</u>	Washington	39	126
ATL	<u>Hartsfield Jackson Atlanta International Airport</u>	Atlanta	37	217
EWR	<u>Newark Liberty International Airport</u>	Newark	35	153
MCO	<u>Orlando International Airport</u>	Orlando	35	102
BOS	<u>General Edward Lawrence Logan International Airport</u>	Boston	34	103

Fuente : www.icontainers.com

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

11.3.1. Principales Puertos:

- Puerto de Los Ángeles

Se encuentra ubicada en la bahía de San Pedro, del estado de California, por su ubicación estratégica, en el transita la mayoría del comercio Transpacífico. Tiene una longitud de 3034,5 hectáreas y con una línea de costa de 69 kilómetros.

Desde hace dos décadas, es el primero entre los principales puertos de Norte América. Y el puesto # 19 de los puertos más frecuentados del mundo en volumen de contenedores. Se valúa el puerto que tiene la capacidad de manejar carga por un monto de \$1.2 mil millones de dólares todos los días. (COMERCIO EXTERIOR LATINO - COMEX LATINO, 2022)

- Puerto de Long Beach

Cuenta con una longitud de 1524 metros de literas, y una extensión de 155,8 hectáreas, una altura del muelle de 4,5 metros, ubicado cerca al Puerto de Los Ángeles, cuenta con 14 grúas con capacidad para 22 contenedores, un área de almacenamiento abierto de 108 hectáreas y una profundidad del mar de 16,8 metros.

Long Beach gestiona un aproximado de 4,9 millones de Twenty-foot Equivalent Unit (TEU) en 2015, que representa una cuota del 12% del mercado norteamericano.

Del comercio total de contenedores en EEUU junto al Puerto de Los Ángeles gestionan más de una cuarta parte. Long Beach anualmente mueve \$180 mil millones de dólares, y es considerado como enlace a los principales mercados asiáticos. (HISOUR, 2022)

- **Puerto de Nueva Jersey- Nueva York**

Por la costa oriental de EEUU, se ubica el puerto de Nueva Jersey, es el tercero más grande del país y el principal de la zona.

Ofrece acceso inmediato a infraestructura de carretera y ferrocarril más extensas de la región, esto permite optimizar los tiempos de entrega a nivel local, a una eficiente distribución de mercancías a los diferentes canales de comercio, esto le permite tener una actividad comercial bastante dinámica. (COMERCIO EXTERIOR LATINOAMERICA COMEX LATINO, 2022)

- **Puertos de Georgia: Savannah y Brunswick**

El Puerto de Savannah posee una infraestructura que alberga las mayores instalaciones de contenedores de América del Norte.

El Puerto de Brunswick está considerado como el puerto con la mejor infraestructura para gestionar la importación de autos, con más de 202,3 hectáreas. (ICOTAINERS, 2022)

- **Puerto de Seattle-Tacoma**

Ubicados en Washington y dirigidos por la autoridad portuaria Northwest Seaport Alliance, es líder en traslado de contenedores de todo el país y del mundo, el puerto alberga instalaciones y bienes que varían entre un parque de medio acre, y una de las mayores infraestructuras aéreas, el aeropuerto de Seattle., igualmente se encuentran grandes e importantes terminales de contenedores en

la costa oeste. El puerto de Seattle es considerado uno de los principales motores económicos del noroeste del Pacífico (COMERCIO EXTERIOR LATINOAMERICA COMEX.LA, 2022)

- **Puerto de Virginia**

Este puerto sirve como conexión entre los mercados del norte y el noreste, por lo tanto, es uno de los más dinámicos, su ubicación estratégica favorece la navegación de buques pueden arribar en un tiempo de 2.5 a 3 horas a mar abierto. A través de su red de ferrocarriles 6 trenes al día hacia 28 grandes ciudades del este y noreste, su infraestructura ferroviaria bien conectada permite que una tercera parte de su carga entre y salga, lo que supone el porcentaje más alto de cualquier puerto de la costa este de los Estados Unidos. (ICOTAINERS, 2022)

- **Puerto de Houston**

El puerto de Houston, Texas, cuarto mayor estado de los EEUU, es el más grande y frecuentado de la costa del Golfo, gestiona el mayor tonelaje de mercancías extranjeras. A la vez alberga un complejo de instituciones públicas, privadas y es considerado el puerto de entrada a Estados Unidos.

El puerto abarca una longitud de 40 kilómetros y está a corta distancia del Golfo de México. Recibe alrededor de 20 buques mercantes a diario, además de poseer terminales destinados a embarcaciones pequeñas por lo tanto gestiona un aproximado del 68% del tráfico de contenedores. (COMERCIO EXTERIOR

LATINOAMERICA COMEX LATINO, 2022)

- **Puertos de Carolina del Sur: Charleston y Georgetown**

El Puerto de Charleston cuenta con una infraestructura equipada con maquinaria para mover contenedores, vehículos motorizados, cruceros a través de sus 05 terminales públicas. El Puerto de Georgetown, se encuentra ubicado a 60 kilómetros de Charleston su ubicación proporciona fácil acceso al interior y a mercados clave.

Los puertos de Charleston y Georgetown durante el 2016 gestionaron un volumen récord de 1,996.000 millones de TEUS. (ICOTAINERS, 2022).

- **Puerto de Oakland**

Este puerto gestiona más de 1,500.000 millones de TEUs en el 2015, lo que en porcentaje representa el 3,7% de la cuota de mercado de América del Norte. Es considerado una de los tres enlaces principales de la Costa Oeste en gestión de tráfico de cargas en contenedores de Estados Unidos.

Gestiona más del 99% del tráfico de contenedores que entran y salen del norte de California. Su infraestructura alberga dos instalaciones ferroviarias intermodales. Se estima que suministra servicio a más de 14,500.000 millones de clientes y permite alcanzar 34.000.000 millones de consumidores a una distancia de siete horas en coche. (COMERCIO EXTERIOR LATINOAMERICA COMEX.LA, 2022)

- **Puerto de Miami**

Es un puerto situado en el estado de Florida. Su ubicación estratégica en la lo sitúa como uno de los centros principales del mundo para el comercio global y el turismo. Es también conocido como la capital del mundo de los cruceros. Es el único puerto que cuenta con el canal de navegación o vía de agua de caudal profundo, ese factor lo hace el único puerto que está equipado para el tráfico de buques Neo-Panamax.

El puerto registró el mayor crecimiento de los 10 principales puertos de Estados Unidos, registrando un incremento del 13,4% en TEUs manejados desde 2014, llegando a más de 770.000.00 TEUs. (COMERCIO EXTERIOR LATINOAMERICA COMEX.LA, 2022).

11.3.2. Principales Aeropuertos:

Los Estados Unidos albergan varios aeropuertos, varios de ellos son muy transitados, ofrecen más destinos y son más conocidos que otros, los principales son los siguientes:

- Aeropuerto Internacional Chicago – O’Hare. Se localiza al noreste de Chicago, del estado de Illinois, y es considerado como uno de los mejores aeropuertos de toda América del Norte, Es el mayor centro de distribución de la línea United Airlines, cuya sede se encuentra en el centro de Chicago, y el segundo mayor centro de distribución de American Airlines, después del Aeropuerto Internacional de Dallas-Fort Worth. Es operado por el Departamento de Aviación de la Ciudad de Chicago,

asociado con la autoridad regional.

Aeropuerto Internacional Hartsfield – Jackson. Se trata del mayor aeropuerto con afluencia de pasajeros del mundo, con unos 82.000.000 millones de pasajeros por año, en Atlanta, del estado de Georgia, la línea Delta Air Lines opera allí y es su principal centro de conexiones , y es foco de concentración para las líneas económicas. Gestiona más de 1,000 vuelos diarios a 225 destinos nacionales e internacionales.

- Aeropuerto Internacional de Los Ángeles. Está localizado al suroeste, en el barrio de Westchester, a 27 kilómetros del centro de Los Ángeles. Se trata del 5to aeropuerto de mayor tráfico local del mundo, y es que aproximadamente un 60% de su movimiento anual de unos 60 millones de pasajeros tiene como destino la ciudad de Los Ángeles.
- Aeropuerto Internacional de Memphis. Este aeropuerto se caracteriza por tener la carga aérea con mayor afluencia del mundo ya que es el hogar del centro global de conexiones de FedEx Express, que procesa muchos de los paquetes de la empresa. Los destinos sin escalas de FedEx desde Memphis incluyen ciudades de los Estados Unidos continentales, Canadá, Europa, Oriente Medio, Asia y Sudamérica.
- Aeropuerto Internacional de Nueva York – John F. Kennedy. Ubicado en el barrio de Queens, se trata del aeropuerto principal de New York, con más de 40 millones

de pasajeros. JFK es el aeropuerto con mayor tránsito de pasajeros internacionales en los Estados Unidos así como también de encomiendas nacionales e internacionales.

- Aeropuerto Internacional de San Francisco. Situado a unos 21 kilómetros al sur de la ciudad nos encontramos con el segundo aeropuerto más transitado del estado de California, tan sólo por detrás del que tenemos en la ciudad de Los Ángeles. Es el segundo terminal aéreo más ocupado del estado de Los Ángeles, además de ser el 13avo aeropuerto más grande en los Estados Unidos y el vigésimo segundo en el mundo. Realiza vuelos a los principales destinos de Norteamérica y puerta de entrada de las principales ciudades de Europa, Asia y Oceanía.
- Aeropuerto Internacional de Miami. Uno de los aeropuertos más transitados del mundo, sobre todo para viajeros de habla hispana. Es la puerta de enlace principal de Latam a través de American Airlines. Es un aeropuerto donde se concentran empresas como Avianca, Frontier Airlines, etc tanto para pasajeros como para operaciones de carga. El aeropuerto internacional de Miami tiene vuelos de pasajeros y de carga a las ciudades a lo largo de las Américas, Europa y Asia Occidental, así como vuelos de carga a Asia Oriental.
- Aeropuerto Intercontinental George Bush. Se sitúa en la ciudad de Houston, Texas, y es el más importante de su estado. Abarca un área de 40 kilómetros cuadrados. El aeropuerto administra vuelos a destinos dentro de los Estados Unidos y a destinos internacionales como Asia, Canadá, El Caribe, Centro América, Europa,

México, América del Sur, el Medio Oriente y África.

11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujo grama con costos y tiempos)

Para importar productos a Estados Unidos, es imprescindible conocer las tendencias de cada industria, así como el conducto regular de exportación, transporte, manejo de carga, procedimientos de aduana, los reglamentos del gobierno federal y sus diversas agencias.

Además, consultar a la Oficina de Aduanas y protección fronteriza de los Estados Unidos para hacernos de información específica, y los formatos necesarios para cada tipo de producto que se desee nacionalizar. Durante la importación, un agente de aduanas (registrado en Servicio de Aduanas de EEUU) puede hacerse cargo de los trámites a través de una autorización legal escrita.

Según las leyes de los Estados Unidos toda importación que tenga un monto superior a los \$2,000 dólares americanos tendrán que pasar por proceso aduanero.

Los productos que lleguen a los Estados Unidos pasaran por verificación del Servicio de Aduanas y de acuerdo a su normativa vigente se les puede aplicar aranceles o impuestos, a no ser que estén exonerados por la ley.

Este proceso implica:

Entrada, inspección, valoración o volumen, clasificación, liquidación y pago o exclusión de impuestos o aranceles.

Se tiene la responsabilidad legal de declarar el valor, la clasificación y la tasa impositiva aplicable a la mercancía que deseas llegar a EE. UU.

Documentación requerida:

- Manifiesto de entrada o Aplicación y Permiso Especial para Entrega Inmediata, u otra forma requerida por el director del puerto.
- Evidencia de derecho de entrada.
- Factura comercial o factura proforma.
- Requisitos especiales de factura comercial por producto.
- Lista de empaque.
- Certificado del transportista.
- Poder o autorización legal de representación.
- Certificación individual o de asociados.
- Poder o autorización legal para compañías.
- Bono de garantía de aduanas.
- Resumen total de la entrada.

(MIGOBIERNO, 2022)

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Los requisitos son los siguientes:

- Carta de responsabilidad: Es un documento que revisa la Aduana, la cual

lleva información personal (nombre completo, número documento identidad, huella y número de celular), datos específicos del contenido y carta de compromiso, en la cual especifica que no se está enviando algún tipo de narcótico o material explosivo. Esta carta la realiza el remitente, ya que lleva consigo el número de la guía de envío, la cual será remitida por IISHO Express a su correo electrónico. Una vez recibida, debe de ser impresa por el cliente, para su respectiva firma e impresión de huella, la cual se adjuntará al respectivo paquete.

- Guía de envío: Estará presente en todos los envíos. Esta llevará los datos necesarios, tanto del remitente como del destinatario, para que su entrega sea exitosa.

Sin esta guía, el proceso de envío y recolección del paquete, no será posible.

- Factura con descripción. La redacción de esta es una muestra de que el producto a enviar no tiene valor comercial alguno y de esta manera, poder remitir de forma segura muestras a USA.

Toda muestra o paquete que salga al exterior, está sujeto a cargo de impuestos por parte de la aduana del país destino (PLATAFORMA DIGITAL UNICA DEL ESTADO, 2022).

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

Estos servicios son los más requeridos en los Estados Unidos, desde la gestión de pequeños paquetes hasta grandes contenedores, todo es transportado por los

proveedores de logística, asumen a su cargo toda la cadena de abastecimiento, desde el ingreso de materias primas, su manipulación y traslado dentro de planta, hasta la entrega de los bienes al consumidor final.

Tabla 39: Proveedores de Servicios Logísticos en EEUU.

EMPRESA	DESCRIPCION	NUMERO	E MAIL
TPRIME LOGISTICS	La empresa TPRIME LOGISTICS, es una Proveedor de servicios, que desarrolla su actividad en el sector Transportes a temperatura controlada. También está presente en los sectores logística, Transportes de mercancías generales, y Logística de los terceros. Tiene su sede en Chino, Estados Unidos.	+1 9094791228	https://tprimelogistics.com/
J.M. FIELD MARKETING	J.M. Field Marketing es experto en hacer las órdenes de compra por internet sencillas y fáciles de usar. Coordina y fusionar su distribución y proceso de envío con un sistema de órdenes en línea. Además de almacenar, mantener y ordenar su inventario, tiene un equipo de la industria entrenados y calificados para ofrecer los mejores servicios para recoger, empacar y enviar a cualquiera sea su destino	+1 9545231957	https://www.jmfieldmarketing.com/
NEW LEAF MOVING GROUP	La empresa NEW LEAF MOVING GROUP, es una Proveedor de servicios, fundada en 2020, que desarrolla su actividad en el sector Transportes por carretera: servicios logísticos. Tiene su sede en Boynton Beach, Estados Unidos.	+1 8884477712	https://newleafmovinggroup.com/
TRACK YOUR TRUCK	La empresa TRACK YOUR TRUCK, es una Proveedor de servicios, que desarrolla su actividad en el sector Logística integrada. Tiene su sede en Lynchburg, Estados Unidos.	+1 8884343848	https://www.trackyourtruck.com/how-it-works/
SHOPFANS	La empresa SHOPFANS, es una Proveedor de servicios, fundada en 2010, que desarrolla su actividad en el sector Logística para depósitos de mercancías. Tiene su sede en Delaware, Estados Unidos.	+1 4845400835	http://cn.shopfans.com/
QUALITY SOFTWARE SYSTEM INC	La empresa QUALITY SOFTWARE SYSTEM INC, es una Proveedor de servicios, que desarrolla su actividad en el sector Logística para depósitos de mercancías. Tiene su sede en Somerset, Estados Unidos.	+1 7328050400	https://www.qssystems.com/
PRO MOVERS MIAMI	La empresa PRO MOVERS MIAMI, es una Proveedor de servicios, fundada en 2015, que desarrolla su actividad en el sector Transportes por carretera: servicios logísticos. Tiene su sede en Miami, Estados Unidos.	+1 3077077007	https://www.promoversmiami.com/
MOVE ON	La empresa MOVE ON, es una Proveedor de servicios, que desarrolla su actividad en el sector Transportes por carretera: servicios logísticos. Tiene su sede en Nashville, Estados Unidos.	+1 6157278300	https://www.choosemoveon.com/
PHANTOM LOGISTICS	La empresa PHANTOM LOGISTICS, es una Proveedor de servicios, fundada en 2008, que desarrolla su actividad en el sector Logística para depósitos de mercancías. También está presente en los sectores almacén para depósito de mercancías, y distribución de mercancías. Tiene su sede en Miami, Estados Unidos.	+1 3053925766	http://www.phantomlogisticsus.com/

fuentes elaboración propia

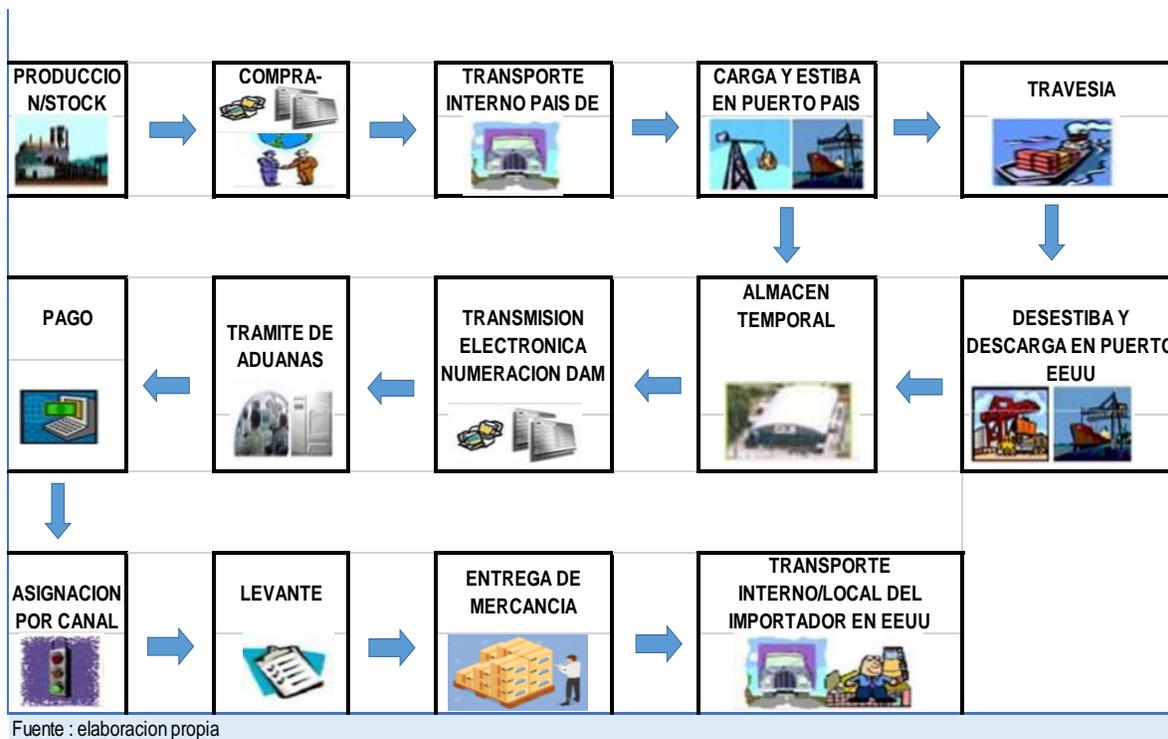
CAPITULO XII

12. DISTRIBUCION

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.

Concluidas las fases de adquisición y procesamiento de la Chía en nuestro almacén transitorio, nos dedicamos al procedimiento comercial, donde detallamos el método de transporte, la logística integral empleada, y la gestión aduanera requerida que nos permitirá el envío de nuestro producto “Chía Force” hacia el mercado norteamericano. En el presente cuadro se aprecia la secuencia de la operación comercial, desde el inicio, nuestro almacén transitorio de nuestro producto, hasta el punto de entrega de la mercadería al consumidor o importador final, representados como los tradings companies.

Tabla 40: Secuencia Comercial Proveedor-Consumidor



12.2. Identificación y descripción de canales de distribución. (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, numero de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos)

Tipos de Canal. - La distribución de venta de Chía Force, será a través de un “canal indirecto” en este caso por un intermediario que vendría a ser el Supermercado Wal-Mart, multinacional americana que vende al por menor y funciona como una cadena de hipermercados, almacenes grandes de descuento y almacenes de comestibles, cualidades que la hacen un distribuidor eficiente y capaz de llevar nuestro producto al consumidor final.

Descripción de los canales de distribución. - El denominador común entre los clientes de productos funcionales para la salud de Supermercados Wal-Mart, es la tendencia al uso de una materia prima y/o derivados con denominación orgánica, libre de gluten y de alto valor nutricional. Su destino final en la cadena de distribución son principalmente por tiendas On-Line, Tiendas especializadas, hipermercados, mayoristas, entre otros.

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

El mercado de Estados Unidos está sectorizado por canales de distribución. Es importante conocerlos para poder saber cuál sería el mejor modo de introducir “Chía Force” al mercado estadounidense. No todos los productos son aptos para todos los canales. Ni todos los canales sirven para todos los productos.

12.4. Los canales de distribución son:

12.4.1. Mayoristas

Están focalizados en la distribución de bienes a granel, bienes de capital y de consumo. Los mayoristas pueden tener una especialización por tipo de productos o por regiones.

12.4.2. Minoristas

En el caso particular del sector alimenticio, los principales canales de comercialización son los supermercados convencionales, los negocios de conveniencia (convenience stores) y los comercios “rápidos” (expressstores). El 67% de las ventas se realizan en tiendas minoristas, conocido como “canal off site”, mientras que el resto se producen en el canal “food service” u “on site”, que incluye a los puntos donde se consume directamente el producto

Haciendo un análisis de los canales de distribución detallados elegiríamos el canal

de distribución indirecto, por la naturaleza del producto Chía Force, y la capacidad de llegar al cliente por intermedio de Walmart.

Tabla 41: Canal Distribuidor Minorista

MINORISTA :	WALLMART
Dirección:	6433 Fallbrook Ave, West Hills, CA 91307, EE. UU.
Teléfono:	+1 818-719-8602
Correo electrónico:	MikeDuke@gmail.com
Nombre del contacto:	Mike Duke
CONSUMIDOR FINAL:	Ciudadanos de Estados Unidos
Estado:	Miami
Fuente: elaboracion propia	

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

- La intermediación se hará a través de un contrato de compra y venta internacional y mercaderías entre Cafferata SAC y Wal-Mart.
- Se establecerán condiciones generales que serán cumplidas por ambas partes, situaciones no acordadas serán reguladas por la Convención de Naciones Unidad o se tomara como referencia la ley del país origen del vendedor.
- Se especificará el precio FOB CALLAO USD 6.12 x 1KG.
- En el contrato se detallará el plazo de 30 días de entrega del producto,

calculados a partir de la recepción de las órdenes de compra.

- El comprador puede ser indemnizado en caso que el comprador falte en el plazo de entrega del producto, usualmente en este caso es el 0.5% por semana de retraso.
- Ambas partes acordaran que el comprador adelante un 50% del precio convenido después de 15 días de recibido el producto,
- El Comprador deberá notificar cualquier inconformidad con los productos dentro de 15 de ser evidenciada.

El Comprador no recibirá indemnización por inconformidad si demora más de 30 días contados en notificar al vendedor desde que reciben el producto.

- Los productos se reciben de conformidad a las condiciones del contrato, si existiera disconformidad el vendedor reemplazara los productos dañados sin costos adicionales o reintegrar el adelanto.
- Todas las notificaciones deberán ser emitidas por escrito y ser entregados por correo y ser entregado por correo certificado.

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

Evolución. - La demanda mundial de Chía va creciendo cada año, debido a la creciente tendencia a la alimentación saludable, por ello “Cafferata SAC” introducirá esta semilla procesado dándole un valor agregado, de tal manera que “Chía Force”, sea un alimento funcional con grandes perspectivas para comercializarse y llegar al consumidor final.

Diversificación. - Existen diversos países proveedores de productos similares a “Chía Force”, cada uno de ellos presenta distintos precios, diseño, marca, nutrientes, beneficios para la salud y otras características. Para nuestro producto se diseñó estratégicamente cada detalle con el fin de hacerlo diferente y atractivo.

Canales de Distribución y Comercialización. – Cafferata SAC concentrará esfuerzos únicamente a gestionar la venta de “Chía Force”, se gestará una táctica de fragmentación de mercado, de tipo concentración, es decir nos dirigiremos a determinados segmentos de posibles consumidores, el tiempo convertirá al producto en uno de consumo frecuente.

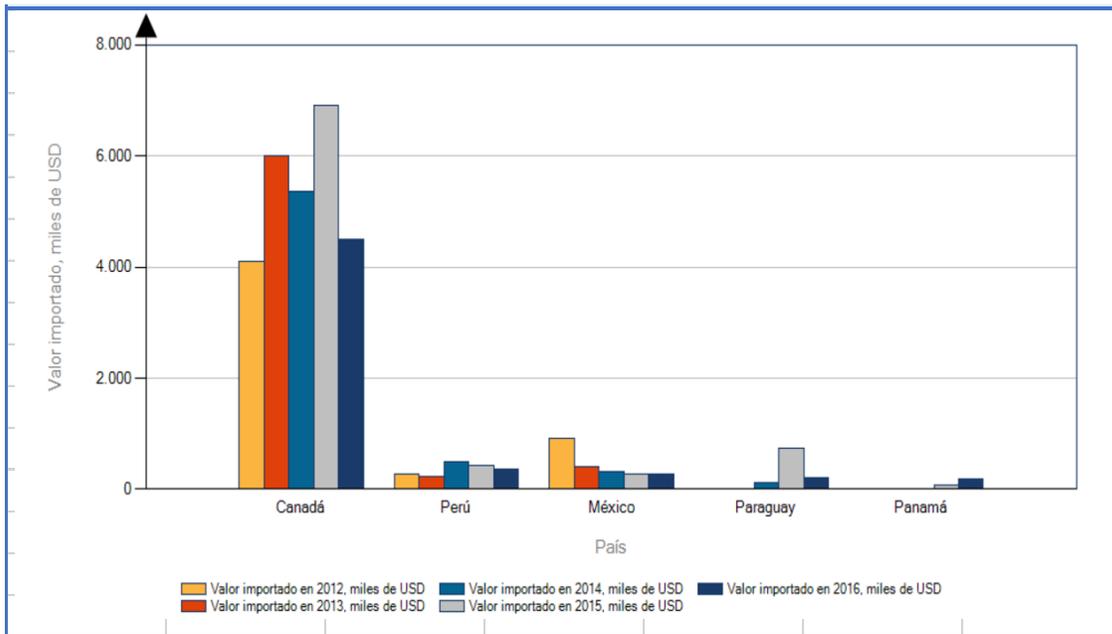
San Francisco, será el mercado objetivo y dentro de este Chía Force va a destacar diferenciándose de la competencia por medio de su preparación instantánea, practicidad para llevar, facilidad para abrir el sachet y fácil consumo; además de ser conocidas las cualidades nutritivas de la Chía.

Para la gestión de esta táctica se desarrollarán operaciones para motivar su consumo, Chía Force tendrá publicidad por medio de volantes, afiches, redes sociales, imágenes en vías concurridas, letreros en carritos de compras, entre otros, que tendrán como fin destacar su presentación y beneficios nutritivos que la diferencian de la competencia.

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

Oferta Mundial. – En el cuadro 41, mostramos los cinco principales países exportadores de Chía a Estados Unidos y la suma de importaciones valorizado en dólares americanos. Como se puede observar el primero es Canadá, cuyo crecimiento muestra una tendencia sólida. Luego encontramos a Perú, cuya tendencia tiene una variación negativa, a pesar de ello aún se posiciona como el segundo exportador importante, está por encima de sus más cercanos competidores México, Paraguay y Panamá.

Tabla 42: Principales Exportadores a EEUU.



Fuente: Fuente: Principales exportadores a Estados Unidos - Series anuales (Trade Map, 2017)

Hay otros países proveedores de productos similares en base a Chía, con variedad de precio, diseño, marca, propiedades nutricionales, y demás beneficios.

La tabla 43, muestra los productos similares a Chía Force en el mercado de Estados Unidos:

Tabla 43: Productos Similares a Chía Force

Productos	Descripcion	Precio	Presentacion
Now Real Food	Semilla de Chia organica molida / 284g	\$10.99	
Navitas Organics	Chia instantanea en polvo / 227 g	\$10.00	
Nuchia	Harina de semilla de chia / 436g	\$14.95	
Dowd & Rogers	Harina de chia omega / 396 g	\$8.54	
Matakana Superfoods	Chia instantanea en polvo / 250 g	\$13.67	
Blanck & Co. Food Supply	Harina de Chia / 700g	\$16.00	

Fuente : www.amazon.com

Demanda Mundial

En el cuadro 43, se detalla en América los Estados Unidos es el principal país importador de Chía y derivados en esta región.

Tabla 44: Principales Países Importadores de Chía

Importadores	Valor importado (miles de US\$)				
	2016	2017	2018	2019	2020
Estados Unidos	\$ 151,164.00	\$ 120,983.00	\$ 137,943.00	\$ 141,521.00	\$ 168,883.00
Alemania	\$ 128,436.00	\$ 113,813.00	\$ 102,965.00	\$ 92,249.00	\$ 111,067.00
Países Bajos	\$ 76,736.00	\$ 60,453.00	\$ 56,278.00	\$ 62,860.00	\$ 72,785.00
Corea	\$ 84,522.00	\$ 52,268.00	\$ 39,224.00	\$ 47,950.00	\$ 57,523.00
España	\$ 45,535.00	\$ 45,097.00	\$ 40,779.00	\$ 42,724.00	\$ 51,327.00
Reino Unido	\$ 47,730.00	\$ 34,562.00	\$ 37,806.00	\$ 35,853.00	\$ 40,533.00
Austria	\$ 55,695.00	\$ 38,994.00	\$ 43,008.00	\$ 36,718.00	\$ 37,670.00
Francia	\$ 27,333.00	\$ 31,298.00	\$ 34,192.00	\$ 33,358.00	\$ 36,273.00
Italia	\$ 16,311.00	\$ 14,658.00	\$ 17,596.00	\$ 19,690.00	\$ 29,254.00
Rusia	\$ 10,092.00	\$ 13,378.00	\$ 20,666.00	\$ 27,044.00	\$ 23,194.00

Fuente : Trade Map

El consumo mundial de Chía y sus derivados va incrementándose debido a que existe una tendencia mundial al consumo de alimentos saludables como “Chía Force”, debido a que es un alimento muy nutritivo y es complemento de distintos platillos, también es usado en la pastelería por su buen aroma, textura fina, y sabor agradable.

CAPITULO XIII

13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACION

13.1. Inversión Fija

Activos Tangibles:

Cafferata SAC invertirá en adquisición de activos tangibles considerando la adquisición bienes y muebles en base a labores, operaciones que se realice y el número de personal contratado, la tabla 3 detalla las siguientes adquisiciones:

Tabla 45: Detalle de Activos Fijos Tangibles

Detalle	Und Med	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Mesa de trabajo melamine	und	2	S/. 180.00	S/. 360.00
Escritorio de melamine	und	4	S/. 180.00	S/. 720.00
Sillon de escritorio giratorio	und	3	S/. 120.00	S/. 360.00
Sillas plastico	und	8	S/. 70.00	S/. 560.00
Repisa	und	4	S/. 80.00	S/. 320.00
Archivadores	und	5	S/. 5.00	S/. 25.00
Pizarra acrilica	und	4	S/. 40.00	S/. 160.00
Plumon p/pizarra	und	4	S/. 5.00	S/. 20.00
Equipos de computo	und	3	S/. 1,500.00	S/. 4,500.00
Impresora multifuncional	und	3	S/. 700.00	S/. 2,100.00
Total				S/. 9,125.00

Elaboracion Propia

Como se puede apreciar en la tabla 45 se realizó compras de activos tangibles por S/. 9125.00 soles para iniciar actividades.

13.1.1. Activos Intangibles:

La tabla 4 muestra el detalle de intangibles de Cafferata SAC gastos que aportan al incremento de ingresos o utilidades.

Tabla 46: Detalle de Activos Intangibles

Detalle	Total Soles
Constitucion de Empresa	S/. 1,300.00
Alquiler de local para almacen	S/. 1,300.00
Investigacion de mercado	S/. 750.00
Licencia de funcionamiento	S/. 300.00
Muestras	S/. 400.00
Total	S/. 4,050.00
Elaboracion Propia	

La inversión de Cafferata SAC en activos intangibles es de S/. 4050.00 soles.

13.2. Capital de Trabajo

El detalle de la estructura de capital de trabajo de Cafferata SAC está formado por los siguientes costos:

En la Tabla 5 mostramos a detalle la estructura del capital de trabajo

Tabla 47: Estructura de Capital de Trabajo

Detalle	Por Embarque			
	Cantidad	und medida	Costo Unitario	Costo Total
Detalle de Costo de Produccion Tercerizado				
Chia	1428.969	kg	S/. 18.36	S/. 26,235.87
Sachet	178200	und	S/. 0.10	S/. 17,820.00
Empaque Dispensador	17820	und	S/. 0.25	S/. 4,455.00
Caja Master	1782	und	S/. 1.00	S/. 1,782.00
Maquila + Envasado	1	glb	S/. 5,161.00	S/. 5,161.00
Total				S/. 55,453.87
Detalle de Costo de Exportacion				
Transporte de Chia desde origen	1	Flete	S/. 1,440.00	S/. 1,440.00
Embalaje	1	Serv	S/. 540.00	S/. 540.00
Almacenamiento	7	dia	S/. 46.44	S/. 325.08
Transporte Maquiladora - Almacener	1	Flete	S/. 360.00	S/. 360.00
Certificado de origen	1	und	S/. 54.00	S/. 54.00
Certificado Digesa	1	und	S/. 57.60	S/. 57.60
Serv Agenciamiento de Aduana	1	serv	S/. 2,520.00	S/. 2,520.00
Total				S/. 5,296.68
Detalle de Gastos de Comercializacion				
Pagina web	1	servicio	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00
Feria	1	alquiler	S/. 14,400.00	S/. 14,400.00
Pasaje aereo	1	servicio	S/. 4,320.00	S/. 4,320.00
Hospedaje	1	alquiler	S/. 2,700.00	S/. 2,700.00
Movilidad	1	servicio	S/. 1,800.00	S/. 1,800.00
Alimentacion	1	servicio	S/. 1,080.00	S/. 1,080.00
Merchandising	1	servicio	S/. 1,260.00	S/. 1,260.00
Total				S/. 27,360.00
Costo Variable Total				S/. 88,110.55

Como se puede apreciar en la presente tabla de Capital Trabajo el costo variable total asciende a S/. 88.110.55 nuevos soles

Detalle de Gastos de Personal				
Gerente General	2	mes	S/. 2,000.00	S/. 4,000.00
Asesor Logístico/Comercial	2	mes	S/. 1,200.00	S/. 2,400.00
Licenciado Administrador	2	mes	S/. 1,200.00	S/. 2,400.00
Contador Externo	2	mes	S/. 1,000.00	S/. 2,000.00
Total				S/. 10,800.00
Detalle de Gastos de Local				
Alquiler de Local	2	mes	S/. 1,150.00	S/. 2,300.00
Agua	2	mes	S/. 48.00	S/. 96.00
Luz	2	mes	S/. 70.00	S/. 140.00
Internet/telef fijo	2	mes	S/. 69.00	S/. 138.00
Línea Móvil	2	mes	S/. 29.00	S/. 58.00
Total				S/. 2,732.00
Detalle de Gastos Administrativos				
Hojas Bond A4	4	pqt	S/. 9.00	S/. 36.00
Archivador Grande	5	und	S/. 7.00	S/. 35.00
Cuaderno 100 hojas cuadriculado	5	und	S/. 4.00	S/. 20.00
Lapicero azul rojo negro	5	cja	S/. 4.60	S/. 23.00
Lapiz Mongol	5	cja	S/. 2.70	S/. 13.50
Corrector	5	und	S/. 2.10	S/. 10.50
Borrador	5	und	S/. 2.00	S/. 10.00
Engrampador	2	und	S/. 9.00	S/. 18.00
Perforador	2	und	S/. 10.65	S/. 21.30
Total				S/. 187.30
Detalle de Implementos de limpieza				
Escoba	2	und	S/. 5.00	S/. 10.00
Recogedor	2	und	S/. 3.00	S/. 6.00
Jabon	5	barra	S/. 4.00	S/. 20.00
Papel Higienico	5	rollo	S/. 1.00	S/. 5.00
Desinfectante	5	und	S/. 4.00	S/. 20.00
Papel Toalla	5	rollo	S/. 5.00	S/. 25.00
Total				S/. 86.00
Costo Fijo Total				S/. 13,805.30
COSTO TOTAL				S/. 101,915.85

Fuente Elaboracion propia

Continuando con la tabla 47 el costo fijo total es de S/. 13,805.30 nuevos soles, haciendo un total de S/. 101,915.85 nuevos soles.

13.3. Inversión Total

La estructura de la inversión total está formada por el capital de trabajo, costos tangibles, intangibles, los mismos conforman un total de S/. 115.091.85 nuevos soles

Tabla 48: Detalle del Plan de Inversión

DETALLE	TOTAL SOLES
CAPITAL DE TRABAJO	S/. 101,915.85
INVERSION FIJA INTANGIBLE	S/. 4,050.00
INVERSION FIJA TANGIBLE	S/. 9,125.00
TOTAL DE INVERSION	S/. 115,090.85

Fuente : elaboracion propia

13.4. Estructura de Inversión

En la Tabla 7 se detalla la inversión inicial necesaria para que Cafferata SAC pueda iniciar la ejecución del proyecto de exportación.

Tabla 49: Detalle de Estructura de Inversión

DETALLE	APORTE PROPIO	PRESTAMO	TOTAL
INVERSION FIJA TANGIBLE	S/. 9,125.00	S/. 0.00	S/. 9,125.00
INVERSION FIJA INTANGIBLE	S/. 4,050.00	S/. 0.00	S/. 4,050.00
CAPITAL DE TRABAJO	S/. 85,090.85	S/. 30,000.00	S/. 115,090.85
TOTAL DE INVERSION	S/. 98,265.85	S/. 30,000.00	100.00%

Fuente : elaboracion propia

El financiamiento de inversión es de S/. 85.095.85 nuevos soles y los S/. 30.000.00 nuevos soles corresponden a un préstamo bancario, otorgado a Cafferata SAC con una TEA Fija de 13.35% a 12 cuotas mensuales, mismos que representan el pago de un

interés de S/. 2441.50 nuevos soles los mismos que serán pagados dentro del 1er año de ejecución de proyecto, se decidió financiar parte de la inversión para obtener mayor rentabilidad en el capital propio.

13.5. Presupuesto de Costos

La tabla 8 detalla una la ejecución del proyecto en un horizonte de operaciones de cinco años, de costos de producción, exportación, fijos, comercialización, amortización, y totales por año; a la vez se considera un 2% de inflación anual.

Tabla 50: Detalle de Costos de Producción Tercerizado Projectado

Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo de Produccion tercerizado					
Chia a granel	S/. 26,235.87	S/. 26,760.59	S/. 27,295.80	S/. 27,841.72	S/. 28,398.55
Sachet	S/. 17,820.00	S/. 18,176.40	S/. 18,539.93	S/. 18,910.73	S/. 19,288.94
Empaque Dispensador	S/. 4,455.00	S/. 4,544.10	S/. 4,634.98	S/. 4,727.68	S/. 4,822.24
Caja Master	S/. 1,782.00	S/. 1,817.64	S/. 1,853.99	S/. 1,891.07	S/. 1,928.89
Maquila + Envasado	S/. 5,161.00	S/. 5,264.22	S/. 5,369.50	S/. 5,476.89	S/. 5,586.43
Total por embarque	S/. 55,453.87	S/. 56,562.95	S/. 57,694.21	S/. 58,848.09	S/. 60,025.05
Total por año	S/. 221,815.48	S/. 226,251.79	S/. 346,165.24	S/. 470,784.73	S/. 600,250.53
Total de unidades por contenedor	17820	17820	17820	17820	17820
Total de unidades por año	71280	71280	106920	142560	178200
Total de Contenedor por año	4	4	6	8	10

Fuente : elaboracion propia

La tabla 8 detalla que, durante el primer año de ejecución del proyecto, el costo total del primer embarque de Chía Force será de S/. 55.453.87 nuevos soles, durante el primer año Cafferata SAC realizara 4 embarques los mismos que hacen un costo anual de S/. 221.815.48 nuevos soles.

En la tabla 9 el presupuesto es detalle de costos de exportación a detalle, la inversión permitirá a Cafferata SAC gestionar la llegada de Chía Force a puerto y sea embarcada en la nave. La tabla comprende los 4 embarques que se harán por año.

Tabla 51: Detalle de Costos de Exportación Proyectado

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos de exportacion	S/. 2,776.68	S/. 2,832.21	S/. 2,888.86	S/. 2,946.64	S/. 3,005.57
Serv Agenciamiento de Aduana	S/. 2,520.00	S/. 2,570.40	S/. 2,621.81	S/. 2,674.24	S/. 2,727.73
Total por embarque	S/. 5,296.68	S/. 5,402.61	S/. 5,510.67	S/. 5,620.88	S/. 5,733.30
Total por año	S/. 21,186.72	S/. 21,610.45	S/. 33,064.00	S/. 44,967.03	S/. 57,332.97
Cantidad de contenedores	4	4	6	8	10

La siguiente tabla 10 muestra los costos fijos anuales donde se detalla los gastos de personal, gastos de local y gastos administrativos, Cafferata SAC asume que los costos fijos se mantendrán los cinco años de ejecución del proyecto.

Tabla 52: Presupuesto de Costos Fijos

Detalle	
Gasto de Personal	S/. 10,800.00
Gasto de local	S/. 2,732.00
Gastos administrativos	S/. 273.30
Total	S/. 13,805.30
Elaboracion Propia	

La tabla 11 de gastos de comercialización incluye el presupuesto de la asistencia a eventos de concurrencia masiva en las que participará, así como publicidad (merchandising) para promocionar Chía Force frente a posibles clientes.

Tabla 53: Detalle de Presupuesto de Gastos de Comercialización

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pagina web	S/. 1,800.00	S/. 1,836.00	S/. 1,872.72	S/. 1,910.17	S/. 1,948.38
Feria	S/. 14,400.00	S/. 14,688.00	S/. 14,981.76	S/. 15,281.40	S/. 15,587.02
Pasaje aereo	S/. 4,320.00	S/. 4,406.40	S/. 4,494.53	S/. 4,584.42	S/. 4,676.11
Hospedaje	S/. 2,700.00	S/. 2,754.00	S/. 2,809.08	S/. 2,865.26	S/. 2,922.57
Movilidad	S/. 1,800.00	S/. 1,836.00	S/. 1,872.72	S/. 1,910.17	S/. 1,948.38
Alimentacion	S/. 1,080.00	S/. 1,101.60	S/. 1,123.63	S/. 1,146.10	S/. 1,169.03
Merchandising	S/. 1,260.00	S/. 1,285.20	S/. 1,310.90	S/. 1,337.12	S/. 1,363.86
Total	S/. 27,360.00	S/. 27,907.20	S/. 28,465.34	S/. 29,034.65	S/. 29,615.34

Entre estos costos se considera el servicio de mantenimiento de página web, pasajes, hospedaje, alimentación, entre otros, dicho presupuesto asciende a S/. 27.360.00 nuevos soles durante el primer año.

La tabla 12 consolida los costos analizados anteriormente y muestra el presupuesto de costos totales del primer año de operaciones de Cafferata SAC que asciende a S/. 284.081.50 nuevos soles, así como la proyección para 5 años de ejecución del proyecto.

Tabla 54: Proyección de Presupuesto de Costo Anual

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo Fijo	S/. 13,805.30				
Gasto de Personal	S/. 10,800.00				
Gasto de local	S/. 2,732.00				
Gastos administrativos	S/. 273.30				
Costo Variable	S/. 270,362.20	S/. 275,769.44	S/. 407,694.58	S/. 544,786.41	S/. 687,198.84
Produccion tercerizada	S/. 221,815.48	S/. 226,251.79	S/. 346,165.24	S/. 470,784.73	S/. 600,250.53
Costo de Exportacion	S/. 21,186.72	S/. 21,610.45	S/. 33,064.00	S/. 44,967.03	S/. 57,332.97
Gastos de Comercializacion	S/. 27,360.00	S/. 27,907.20	S/. 28,465.34	S/. 29,034.65	S/. 29,615.34
TOTAL	S/. 284,167.50	S/. 289,574.74	S/. 421,499.88	S/. 558,591.71	S/. 701,004.14

Fuente: elaboracion propia

13.5.1. Punto de Equilibrio

Es establecido a través de cálculos, donde los ingresos totales superan a los costos totales de Cafferata SAC; es el punto de producción donde la producción de Chía Force no representa ninguna pérdida.

Considerando los presupuestos de la tabla 12 se calculará el precio de venta por caja de Chía Force y su costo de fabricación unitario para los 5 años de ejecución del proyecto. para calcular el costo unitario se dividirá el presupuesto de los costos totales por año de ejecución, entre el número total de cajas a exportar anualmente,

Tabla 55: Detalle de Presupuesto de Costo Anual

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo Anual	S/. 284,167.50	S/. 289,574.74	S/. 421,499.88	S/. 558,591.71	S/. 701,004.14
Unidades por año	71280	71280	106920	142560	178200
Costo Unitario por caja	S/. 3.99	S/. 4.06	S/. 3.94	S/. 3.92	S/. 3.93
Margen de ganancia 30%	S/. 1.20	S/. 1.22	S/. 1.18	S/. 1.18	S/. 1.18
Precio de venta por caja	S/. 5.18	S/. 5.28	S/. 5.12	S/. 5.09	S/. 5.11

Fuente : elaboracion propia

El costo unitario por caja será de S/. 3.99 soles al inicio de operaciones a este costo se le agregara un margen de ganancia del 30% con el que podremos definir el precio FOB por caja de S/. 5.18 nuevos soles para el inicio de operaciones

Con estos datos procederemos a encontrar el punto de equilibrio de Cafferata SAC

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Precio Venta Fob} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

Entonces

$$\text{Costo variable unitario} = \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{unidades mensuales}}$$

Reemplazando

$$\text{Costo variable unitario} = \frac{\text{S/. 270,362.20}}{71280.00}$$

$$\text{Costo variable unitario} = \text{S/. 3.79}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{S/. 13,805.30}}{5.18 - \text{S/. 3.79}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{S/. 13,805.30}}{\text{S/. 1.39}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = 9,953.07$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \text{S/. 51,556.89}$$

Aplicada la formula podemos visualizar y afirmar que Cafferata SAC deberá vender un total de 9953 cajas haciendo un total de S/. 51.556.89 nuevos soles. Vendiendo ese monto no se tendrá ni utilidad ni perdida.

13.5.2. Ingresos Projectados

Se establecerá la proyección de las ventas en un horizonte de tiempo de cinco años de operaciones, considerando los cuatro embarques a realizarse por año.

La tabla 14 muestra la proyección de ingresos por venta durante el primer año de Cafferata SAC que será de S/. 307.070.40 nuevos soles.

Tabla 56: Detalle de Ingresos Projectados

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades físicas (cajas)	59280	59280	88920	118560	148200
Precio de ventas	S/. 5.18	S/. 5.28	S/. 5.12	S/. 5.09	S/. 5.11
Venta (inc IGV)	S/. 307,070.40	S/. 312,998.40	S/. 455,270.40	S/. 603,470.40	S/. 757,302.00

Fuente: elaboracion propia

13.5.3. Egresos Projectados

A diferencia de la tabla 14 aquí mostraremos el proyectado de egresos tomando en cuenta la cantidad de embarques para los costos totales para los 5 años de ejecución del proyecto.

La tabla 15 muestra que el presupuesto de egresos para el 1er año de operaciones de Cafferata SAC será de S/. 284.407.20 nuevos soles.

Tabla 57: Detalle de Egresos Projectado

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades físicas (cajas)	71280	71280	106920	142560	178200
Costo de ventas	S/. 3.99	S/. 4.06	S/. 3.94	S/. 3.92	S/. 3.93
Venta (inc IGV)	S/. 284,407.20	S/. 289,396.80	S/. 421,264.80	S/. 558,835.20	S/. 700,326.00

Fuente: elaboracion propia

13.5.4. Flujo de caja Proyectado

Tabla 58: Flujo de Caja Proyectado

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	S/. 0.00	S/. 369,417.75	S/. 376,447.16	S/. 547,949.84	S/. 726,169.22	S/. 911,305.38
VENTAS	S/. 0.00	S/. 369,417.75	S/. 376,447.16	S/. 547,949.84	S/. 726,169.22	S/. 911,305.38
EGRESOS	S/. 115,090.85	S/. 302,637.91	S/. 308,397.10	S/. 448,897.37	S/. 594,900.17	S/. 746,569.41
INVERSION TOTAL	S/. 115,090.85					
COSTO FIJO		S/. 13,805.30				
GASTO DE PERSONAL		S/. 10,800.00				
GASTO DE LOCAL		S/. 2,732.00				
GASTOS ADMINISTRATIVOS		S/. 273.30				
COSTO VARIABLE		S/. 270,361.72	S/. 275,769.44	S/. 407,694.58	S/. 544,786.41	S/. 687,198.84
PRODUCCION TERCERIZADA		S/. 221,815.00	S/. 226,251.79	S/. 346,165.24	S/. 470,784.73	S/. 600,250.53
COSTO DE EXPORTACION		S/. 21,186.72	S/. 21,610.45	S/. 33,064.00	S/. 44,967.03	S/. 57,332.97
GASTO DE COMERCIALIZACION		S/. 27,360.00	S/. 27,907.20	S/. 28,465.34	S/. 29,034.65	S/. 29,615.34
COMISION BROKER (5%)		S/. 18,470.89	S/. 18,822.36	S/. 27,397.49	S/. 36,308.46	S/. 45,565.27
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	S/. 115,090.85	S/. 66,779.84	S/. 68,050.06	S/. 99,052.47	S/. 131,269.05	S/. 164,735.97
FINANCIAMIENTO	S/. 30,000.00	S/. 32,041.55	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
PRESTAMO	S/. 30,000.00					
AMORTIZACION		S/. 30,000.00				
OTRAS COMISIONES BANCARIAS		S/. 1.20				
INTERESES		S/. 2,040.35				
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	S/. 85,090.85	34,738.29	102,788.36	167,102.54	230,321.52	296,005.02
SALDO INICIAL DE CAJA	-S/. 85,090.85	S/. 0.00	S/. 34,738.29	S/. 68,050.06	S/. 99,052.47	S/. 131,269.05
SALDO FINAL DE CAJA		S/. 34,738.29	S/. 68,050.06	S/. 99,052.47	S/. 131,269.05	S/. 164,735.97

La tabla 16 proyecta a Cafferata SAC que al término del primer año de ejecución del proyecto tendrá una liquidez de S/. 34.738.29 nuevos soles, y tendrá como saldo final al termino del quinto año S/. 164.735.97 nuevos soles.

EVALUACION	
COK	6.34%
VAN	575,227.42
TIR	140%

La tasa interna de retorno del proyecto es del 140%, la cual indica que el proyecto es rentable, Cafferata SAC obtendrá interés por el capital invertido. Se acepta la financiación

en razón a que la tasa interna de retorno (TIR) es mayor al costo de oportunidad del capital (COK), y se evidencia en el comportamiento del valor actual neto (VAN +) del proyecto.

CONCLUSIONES

Chía Force, es un producto de elevadas propiedades nutritivas, además de ser un producto muy funcional para el consumidor, es fácil de llevar, abrir y preparar.

Estados Unidos se ha convertido el mercado referente de importación de Chía y derivados; existe una demanda creciente de productos funcionales y nutritivos que favorezcan la salud.

El proyecto de exportación de Chía Force, es una gran oportunidad de negocios para Cafferata SAC, es viable, las estadísticas económicas y las ratios financieros lo precisan; se identifica límites mínimos para la obtención de resultados positivos, los indicadores respaldan la viabilidad del proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

- ASOCIACION PERUANA DE EMPRESAS DE SEGUROS. (01 de 01 de 2022). ASEPEG.
<https://www.apeseg.org.pe/seguro-de-transporte/>
- AXIOMA B2B MARKETING. (s.f.). *EL EMPAQUE + CONVERSION*.
<https://www.elempaque.com/revista-digital/>
- BEAGLE SHIPPING SA. (01 de 01 de 2022). *BEAGLE*.
<http://aplicaciones.beagle.com.pe/index.php?ses=1&PARCAD=>
- COMERCIO EXTERIOR LATINO - COMEX LATINO. (2022). *PUERTO DE LOS ANGELES(ESTADOS UNIDOS)*. COMERCIO EXTERIOR.LA:
<https://comercioexterior.la/puertos-maritimos/estados-unidos/puerto-de-los-angeles/>
- COMERCIO EXTERIOR LATINOAMERICA COMEX LATINO. (2022). *PUERTO DE NUEVA YORK Y NUEVA JERSEY ESTADOS UNIDOS*. COMERCIO EXTERIOR.LA:
<https://comercioexterior.la/puertos-maritimos/estados-unidos/puerto-de-nueva-york-y-nueva-jersey/>
- COMERCIO EXTERIOR LATINOAMERICA COMEX LATINO. (2022). *PUERTO DE HOUSTON*. COMERCIO EXTERIOR.LA: <https://comercioexterior.la/puertos-maritimos/estados-unidos/puerto-de-houston/>
- COMERCIO EXTERIOR LATINOAMERICA COMEX.LA. (2022). *PUERTO DE MIAMI*. COMERCIO EXTERIOR.LA: <https://comercioexterior.la/puertos-maritimos/estados-unidos/puerto-de-miami/>
- COMERCIO EXTERIOR LATINOAMERICA COMEX.LA. (2022). *PUERTO DE OAKLAND*. COMERCIO EXTERIOR.LA: <https://comercioexterior.la/puertos-maritimos/estados-unidos/puerto-de-oakland/>
- COMERCIO EXTERIOR LATINOAMERICA COMEX.LA. (2022). *PUERTO DE SEATTLE (ESTADOS UNIDOS)*. COMERCIO EXTERIOR.LA: <https://comercioexterior.la/puertos-maritimos/estados-unidos/puerto-de-seattle/>
- DATOS MUNDIAL. (2020). *DATOS MUNDIAL*.
<https://www.datosmundial.com/america/usa/trafico.php>
- DATOS MUNDIAL. (2022). *30 AEROPUERTOS Y AEROLINEAS MAS GRANDES DE ESTADOS UNIDOS*. DATOS MUNDIAL:
<https://www.datosmundial.com/america/usa/aeropuertos.php>
- DSV - GLOBAL TRANSPORT AND LOGISTICS. (2022). *PRINCIPALES PUERTOS Y AEROPUERTOS DE CARGA*. DSV : <https://www.dsv.com/es-es/destinos/america/5->

puntos-clave-exportar-importar-estados-unidos/principales-puertos-aeropuertos-usa
 ESAN. (05 de MARZO de 2020). *ESAN BUSINESS*. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/que-es-la-matriz-de-kraljic-y-como-usarla>

HANSEATICA. (01 de 01 de 2022). *HANSEATICA COMPAÑIA DE SEGUROS SA*. <https://www.hanseatica.com.pe/website/servicios/>

Henning, J.-S. (28 de 12 de 2015). *www.foodspring.es*. [https://www.foodspring.es/magazine/beneficios-semillas-de-chia:](https://www.foodspring.es/magazine/beneficios-semillas-de-chia)
<https://www.foodspring.es/magazine/beneficios-semillas-de-chia>

HISOUR. (2022). *PUERTO DE LONG BEACH HISTORIA*. HISOUR ARTE CULTURA E HISTORIA: <https://www.hisour.com/es/port-of-long-beach-california-united-states-62004/>

ICOTAINERS. (01 de 01 de 2022). *ICOTAINERS*. <https://www.icotainers.com/es/>

ICOTAINERS. (2022). *TOP 10 PUERTOS DE ESTADOS UNIDOS: PUERTO DE VIRGINIA*. ICOTAINERS: <https://www.icotainers.com/es/2017/05/17/top-10-puertos-estados-unidos/>

ICOTAINERS. (2022). *TOP 10 PUERTOS EN USA PUERTOS DE GEORGIA SAVANNAH Y BRUNSWIK*. ICOTAINERS: <https://www.icotainers.com/es/2017/05/17/top-10-puertos-estados-unidos/>

ICOTAINERS. (2022). *TOP 10 PUERTOS ESTADOS UNIDOS: PUERTOS DE CAROLINA DEL SUR: CHARLESTONY GEORGETOWN*. ICOTAINERS: <https://www.icotainers.com/es/2017/05/17/top-10-puertos-estados-unidos/>

INDECOPI. (30 de 12 de 2009). *INDECOPI*. http://www.sanipes.gob.pe/documentos/5_NTP209.038-2009AlimentosEnvasados-Etiquetado.pdf

INEI. (2012). *INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA E INFORMATICA*. INEI: <http://censos.inei.gob.pe/cenagro/tabulados/>

INVERSIONES MARITIMAS UNIVERSALES PERU S.A IMUPESA. (01 de 01 de 2022). *IMUPESA*. <http://www.imupesa.com.pe/>

LOGISTICA INTEGRAL CALLAO S.A. LICSA. (01 de 01 de 2022). *LICSA*. <http://www.licsa.com.pe>

MAERSK LOGISTICS & SERVICES PERU. (01 de 01 de 2022). *ALCONSA CALLAO*. <https://www.inlandservices.com/isperu/es/alconsa-callao>

MIGOBIERNO. (2022). *¿QUE NECESITAS PARA IMPORTAR Y NACIONALIZAR ESTADOS UNIDOS?* MIGOBIERNO.COM: <https://www.migobierno.com/que-necesitas-para-importar-los-estados-unidos>

Mutualidad de Seguros de la Agrupación de Propietarios de Fincas Rústicas de España MAPFRE. (2022). *MAPFRE*. <https://www.mapfre.com.pe/seguro-transportes/seguro-de-transporte-de-importacion-y-exportacion/>

Peruano, E. (s.f.). *Plataforma digital unica del estado*. <https://www.gob.pe/6996-clasificacion-arancelaria-de-mercancias>

PLATAFORMA DIGITAL UNICA DEL ESTADO. (2022). *DESPACHO SIMPLIFICADO DE IMPORTACION*. GOB.PE: <https://www.gob.pe/1081-despacho-simplificado-de-importacion>

PROGRAMA PRIMERA EXPORTACION. (19 de 02 de 21). *PROGRAMA PRIMERA EXPORTACION*. <https://primeraexportacion.com/documentos-tecnicos/seguro-de-credito-a-la-exportacion/>

SACEX CONSULTING. (01 de 01 de 2022). *SACEX CONSULTING*. <https://www.apeseg.org.pe/seguro-de-transporte/>

SKHOLL. (01 de 01 de 2022). *SKHOLL RISK MANAGEMENT PARTNERS*. <https://info.skholl.com/es-pe/seguro-de-carga-peru>

TERMINALES PORTUARIOS PERUANOS SAC TPP. (01 de 01 de 2022). *TPP*. <https://www.tpp.com.pe>

TRABAJOS MARITIMOS S.A. TRAMARSA. (01 de 01 de 2022). *TRAMARSA*. <https://www1.tramarsa.com.pe/>

Tributaria, S. N. (s.f.). *SUNAT*. <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

UNIMAR SA. (01 de 01 de 2022). *UNIMAR*. <https://www.unimar.com.pe/>