



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE KIWICHA A CANADÁ,  
OTTAWA, COMERCIALIZADO POR LA EMPRESA KIWICHARQ SAC,  
DE LA CIUDAD DE AREQUIPA, 2022”**

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

**PRESENTADO POR**

Bach. CHAUCA VEGA, CLARA YOVANA  
<https://orcid.org/0000-0001-6126-8906>

**ASESOR**

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

**LIMA – PERÚ  
2022**

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a mis padres por ser mi motivación constante de perseverancia, lucha personal y Profesionalismo.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios, por ser mi motor y motivo,  
a mis Maestros de la UAP por sus  
conocimientos y experiencias transmitidas  
que me apoyaron para realizar este trabajo

## INTRODUCCIÓN

Este trabajo se ha elaborado con el objetivo principal de fomentar una estructura de productos básicos ante la situación actual del producto de desarrollo Kiwicha y las posibles puertas abiertas, peligros que se deben buscar para presentar su producto en el mercado canadiense. De igual forma, las características que lo estiman desde la parte de interés y en cuanto a la oferta, decidiendo el límite útil de la organización KIWICHARQ y los hacedores del distrito de Arequipa.

La realización de este proyecto de Kiwicha ha sido llevada a cabo en 14 capítulos: de los cuales los 4 primeros describen todo el proceso productivo de allí los siguientes nos hablan de los tres pasos fundamentales para la exportación que son empaque , envase y embalaje, entre los capítulos del 7 al 9 veremos el proceso de unitarización y contenedorización y aprendemos a conocer la distribución de la carga internacional con sus agentes aduaneros y operadores de transporte interno como internacionales, describiremos el inventario logístico del país de destino, sus puertos, aeropuertos y rutas viales como también su aspecto comercial continuando con el aliado estratégico, los canales de distribución y acabando con los aspectos económicos financieros de la operación de exportaciones,

Este trabajo culmina con las conclusiones y recomendaciones del autor, explicando las oportunidades comerciales que tanto impulso necesita el país.

## RESUMEN

Ese trabajo debe presentar el manejo eficaz y duradero, que utiliza la capacidad de los recursos naturales regulares existentes, en particular los productos andinos en nuestro país, e incluye como modelo para su protección y uso razonable en el aprovechamiento in situ de la kiwicha que incorpora la creación y exhibición de esta investigación con gran vista de las directrices mundiales.

La comercialización de kiwicha impulsa el intercambio de sus zonas como Arequipa, Puno, Cusco, etc. Este producto tiene atributos poco convencionales y radica en su calidad y bondades dietéticas, que le otorgan ese incentivo que se espera conquiste nuevos sectores comerciales, particularmente el estadounidense.

La kiwicha es un producto excepcionalmente solicitado en Canadá. Sus adscripciones en el bienestar y prosperidad de sus clientes le dan la necesidad en los sectores empresariales de entrar a comercializar, por lo que nuestro socio comercial es vital ya que nos dará el impulso de entrada al mercado.

En el presente trabajo se sugirieron 14 partes que nos mostrarán el camino de una actividad mercantil de la kiwicha buscando productividad y viabilidad en los ciclos tanto en el rubro como en el transporte real global, finalizando con una investigación significativa de las operaciones planificadas. Stock de infraestructura en Canadá, Ottawa, socios de intercambio y costos de productos, que son factibles, terminando con las conclusiones.

## ÍNDICE

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Índice.....	vi
Índice de tablas.....	ix
Índice de figuras.....	x
<b>1. PRODUCTO A EXPORTAR.....</b>	<b>01</b>
1.1. Ficha técnica del producto.....	01
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	03
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	03
<b>2. APROVISIONAMIENTO.....</b>	<b>07</b>
2.1. Proveedores potenciales.....	07
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	12
2.3. Control de calidad.....	13
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	14
<b>3. ALMACENAMIENTO.....</b>	<b>15</b>
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	15
3.2. Lay-out de almacenamiento.....	17
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	18
3.4. Costo fijo de almacén.....	22
<b>4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....</b>	<b>23</b>
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	23
4.2. Normas técnicas aplicable.....	25
4.3. Proceso de rotulado.....	26
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	29
<b>5. EMPAQUE.....</b>	<b>30</b>
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	30
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	31
5.3. Proceso de empaque.....	32
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	33
<b>6. EMBALAJE.....</b>	<b>34</b>
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	34
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	35
6.3. Proceso de embalaje.....	36
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	36
<b>7. UNITARIZACIÓN.....</b>	<b>38</b>
7.1. Ficha técnica del contenedor seleccionado.....	38
7.2. Criterios usados para la selección del contenedor.....	40
7.3. Proceso de contenedorización.....	41
7.4. Plano de estiba del contenedor.....	42

7.5. Tiempo y costos del proceso de contenedorización.....	42
<b>8. CONTENEDORIZACIÓN.....</b>	<b>44</b>
8.1. Ficha técnica de seleccionado.....	44
8.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	46
8.3. Proceso de contenedorización.....	46
8.4. Plano de estiba del pallet.....	48
8.5. Tiempos y costos del proceso de paletizado.....	49
<b>9. TRANSPORTE.....</b>	<b>50</b>
9.1. Proveedores del transporte interno.....	50
9.2. Costo de transporte interno (Inland Freight).....	54
9.3. Proveedores de servicio de transporte internacional.....	55
9.4. Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	60
<b>10. SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....</b>	<b>61</b>
10.1. Agentes de aduana.....	61
10.2. Costo de agencia miento.....	62
10.3. Aseguradoras.....	63
10.4. Póliza de seguros (cobertura y costo).....	63
10.5. Terminales de almacenamiento.....	64
<b>11. INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAÍS DESTINO.....</b>	<b>66</b>
11.1. Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	66
11.2. Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	74
11.3. Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	75
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino (flujo grama con costos y tiempos) .....	77
<b>12. DISTRIBUCIÓN.....</b>	<b>80</b>
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	80
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).....	81
12.3. Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	82
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	83

12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	84
12.6. Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	85
<b>13. MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....</b>	<b>88</b>
<b>14. VALUACION ECONOMICA FINANCIERA.....</b>	<b>89</b>
14.1. Costos de oportunidad de capital.....	89
14.2. Valor actual neto.....	90
14.3. Tasa de interés de retorno .....	91
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>92</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>93</b>

í



## INDICE DE TABLAS

Tabla1. Ficha técnica.....	08
Tabla 2. Clasificación arancelaria.....	09
Tabla 3. Proveedores.....	14
Tabla 4. Matriz de Selección.....	18
Tabla 5. Costo de fabricación y/o producto.....	20
Tabla 6. Condiciones de almacenamiento.....	23
Tabla 7. Equipamiento 1.....	24
Tabla 8. Equipamiento 2.....	25
Tabla 9. Equipamiento 3.....	26
Tabla 10. Equipamiento 4.....	26
Tabla 11. Equipamiento 5.....	27
Tabla 12. Costos de Almacenaje.....	28
Tabla 13. Costos del proceso de etiquetado.....	35
Tabla 14. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	37
Tabla 15. Tiempos del proceso de empaçado.....	39
Tabla 16. Costos del proceso de empaçado por unidad.....	39
Tabla 17. Ficha técnica del embalaje.....	40
Tabla 18. Tiempo y costo de embalaje por caja.....	40
Tabla 19. Ficha técnica para la unitarización.....	43
Tabla 20. Tiempo y costo.....	45
Tabla 21. Descripción del tiempo.....	48
Tabla 22. Ficha técnica del contenedor.....	49
Tabla 23. Dimensiones del contendor .....	55
Tabla 24. Tiempo y costo del proceso de contenerización.....	55
Tabla 25. Proveedores transporte interno .....	57
Tabla 26. Costos de transporte .....	60
Tabla 27. Proveedores Transporte internacional .....	61
Tabla 28. Costos de transporte internacional .....	66
Tabla 29. Cotización de exportación.....	68
Tabla 30. Aseguradoras.....	69
Tabla 31. Mapeo descriptivo.....	82

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Flujograma del proceso productivo.....	09
Figura 2. La kiwicha.....	11
Figura 3. Valor nutricional de la kiwicha.....	12
Figura 4. Logo Jallpa .....	15
Figura 5 Logo de Jomaro SRL .....	16
Figura 6. Logo de Cosecha de los Andes SA.....	17
Figura 7. Logo de A-1 del Perú .....	18
Figura 8. El almacenaje en polietileno.....	22
Figura 9. Almacenaje en plantas de silo.....	22
Figura 10 Almacén.....	23
Figura 11:. Almacén de kiwicha.....	24
Figura 12. Modelo de etiqueta.....	29
Figura 13 Modelo de presentación de la kiwicha .....	30
Figura 14 Etiqueta.....	30
Figura 15 Modelo de rotulado y marcado.....	34
Figura 16 Proceso de rotulado .....	34
Figura 17 Proceso de empacado.....	38
Figura 18 Tipo de caja seleccionada .....	41
Figura 19 Estructura del proceso del embalaje.....	42
Figura 20. Estructura porcentual del proceso del embalaje.....	43
Figura 21. Unitarización en paleta.....	45
Figura 22. Proceso del paletizado .....	47
Figura 23. Plano de estiba de la carga asignada .....	48
Figura 24. Contenedor.....	51
Figura 25. Dimensiones contenedor .....	52
Figura 26. Plano de estiba del contenedor .....	54
Figura 27. Logo empresa ALICOMEX PERU.....	57
Figura 28. Logo CLI GESTIONES ADUANERAS S.A.....	58
Figura 29. Logo empresa MACROMAR LOGISTICS SAC.....	59
Figura 30. Logo empresa AC. PROLOGISTIC DEL PERU SAC.....	59
Figura 31. Logo empresa PALACIOS & ASOCIADOS .....	60
Figura 32. Logo empresa CORPORACION JMR SAC.....	62
Figura 33. Logo empresa Ventum Logistics .....	63
Figura 34. Logo empresa ADUACARGO SAC.....	64
Figura 35. Logo empresa ATARES LOGISTIC.....	64
Figura 36. Puerto de Callao.....	67
Figura 37. Puerto de Ontario.....	68
Figura 38. Puertos de Canadá.....	72
Figura 39. Principales Aeropuertos de Canadá.....	73
Figura 40 Puerto de Toronto.....	76
Figura 41 Formas de transporte internacional .....	78

Figura 42 Mapeo comercial .....	80
Figura 43 Canales de distribución .....	81
Figura 44 Tiendas Loblaws .....	82
Figura 45 Canal con mayor flujo.....	82
Figura 46 Incoterms FOB .....	84

# **CAPÍTULO I**

## **PRODUCTO A EXPORTAR**

### **1.1 Ficha técnica del producto:**


La kiwicha es uno de los 12 tipos de la variedad Amaranthus que viven en el Perú, y fue cultivada siglos antes en los Andes y América Focal. En nuestra nación se han encontrado restos de semillas de esta planta en cámaras funerarias prehispánicas que tienen 4.000 años de antigüedad.

Últimamente, y luego de importantes revelaciones, la KIWICHA está recuperando el valor que alguna vez tuvo, lo que ha motivado la necesidad de moderar el material hereditario de la especie en determinadas estaciones como

K'raya en Cusco, Canaan en Ayacucho, Baños del Inca en Cajamarca, St Nick Ana en Huancayo y Tingua en Huaraz.

**Tabla 1**

*Ficha técnica*

<p><b>Nombre Comercial</b></p>	<p><b>Kiwicha</b></p> 
<p><b>Adaptabilidad de la planta</b></p>	<p>Es un elemento de transformación sin esfuerzo a diversas condiciones biológicas, debido a su fotosíntesis productiva . Puede desarrollarse rápidamente y sin ninguna consideración adicional en varias elevaciones, desde los campos frente a la playa hasta los niveles más exigentes de la naturaleza. Cordillera a 3.500 m.s.n.m. espera por la falta de emociones suelos salinos, así como suelos con breves períodos de estación seca y normalmente se produce a temperaturas que oscilan entre 5 y 35 grados centígrados.</p>
<p><b>Variedades</b></p>	<p>Noel Vietmeyer: grano rosa y no utilizado como verdura.  Oscar Blanco - Canaán INIAA: grano blanco y utilizado como hortaliza.  Centenario: grano blanco y utilizado como verdura. (surtido más desarrollado en la región de Talavera).  La kiwicha INIA 413 Morocho Ayacuchano logra un rendimiento de 3.595 Kg./ha.  Chullpi: con granos tipo pop, apropiado para cocciones secas.</p>
<p><b>Usos y aplicaciones</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las hojas se consumen en ensalada.</li> <li>• Arreglo; que servirá para la preparación de panes, pasteles y postres, guisos, legumbres mixtas y sopas.</li> <li>• Disponibilidad de bebidas como Kiol (bebida mixta), una bebida 100 por ciento regular de alto valor</li> <li>• Nutritivo.</li> <li>• Arreglo de néctar de kiwicha.</li> <li>• También se utiliza como cereal correspondiente para drenar</li> </ul>
<p><b>Zona de producción</b></p>	<p>Apurímac, Áncash, Arequipa  Cusco.</p>

**Nota.** Autoría propia

## 1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

### Clasificación arancelaria



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 :

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

RELACION DE SUBPARTIDA NACIONAL

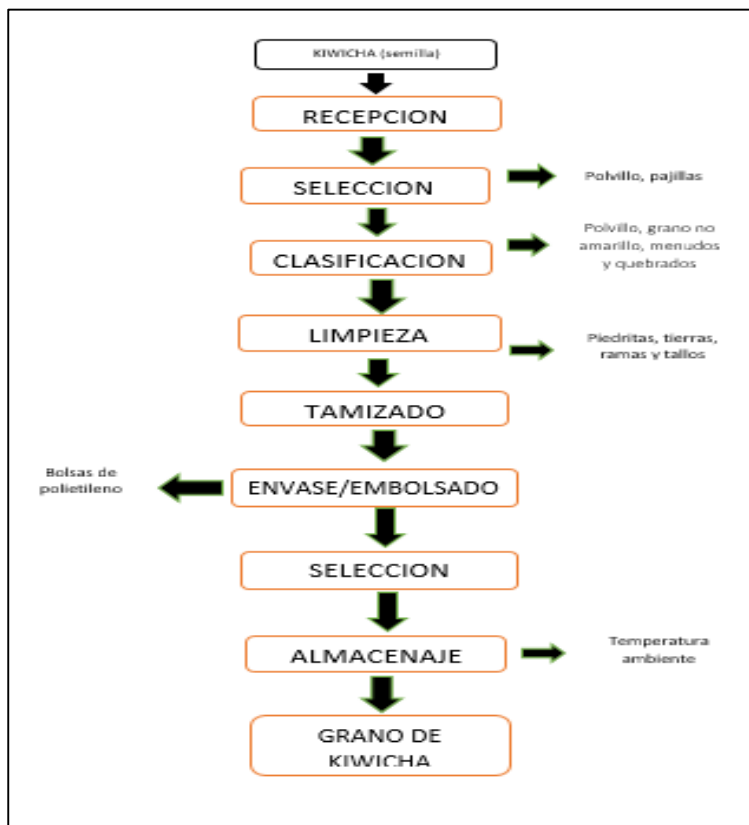
Nro Partida	Descripción de Partida
1008.90.21.00	KIWICHA PARA LA SIEMBRA
1008.90.29.00	KIWICHA, EXCEPTO PARA LA SIEMBRA

**Nota:** descripción arancelaria Fuente: <http://www.aduanet.gob.pe/>

## 1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

### Flujograma del proceso productivo



**Nota:** Flujograma del proceso productivo Fuente: autoría propia

## **Descripción de las etapas de proceso de elaboración**

### **Recepción:**

En esta etapa se obtiene la materia prima al ser utilizada, la cual al ser obtenida se hace percibir que cumplen con los requisitos de la organización.

### **Selección:**

La kiwicha se elige por el estado de la kiwicha y su tono. Para la interacción de la harina no se utilizan granos que tengan un tono amarillo, sin embargo se utilizan granos con una variedad aterciopelada.

### **Clasificación:**

En esta actividad la kiwicha para la elaboración de la harina se utiliza un colador de tambores concéntricos, para caracterizarlas según el tamaño y separarlas.

### **Limpieza:**

La limpieza de la kiwicha se realiza a temperatura ambiente, con el firme propósito de prescindir de la presencia de diferentes partículas, por ejemplo, tierra, piedras, tallos, ramas e inflorescencias, se utilizan aventadoras de granos seleccionados.

### **Tamizado:**

Se realiza el tamizado para aislar combinaciones, sólidos enmarcados por partículas de varios tamaños, el tamizado se completa en una tamizadora vibratoria.

## Figura 2

### *La Kiwicha*



**Nota.** Kiwicha Fuente: *Mincetur.gob.pe*

### **Usos y aplicaciones del producto**

La kiwicha se puede devorar de varias maneras y es apropiada tanto para variedades de alimentos dulces como apetecibles. Esta semilla es excepcionalmente conocida para el desayuno, ya que suele burbujearse y comerse rápidamente y sin ningún problema. El mercado ha hecho de la kiwicha una opción práctica para combinar con otros líquidos que se pulen como la cena principal del día, como la leche o los cereales. También hay presentaciones que se mezclan con otros cereales, como la quinua y los frijoles.

Fuente: El Comercio/ Andina/ Minagri/ RPP/ Biblioteca Nacional de Medicina de los EE. UU.



### Figura 3

#### Valor nutricional de la kiwicha

Valor nutricional	
Componentes / Components	Por 100g / Per 100g
Proteína Protein	12,9 g
Calcio Calcium	247 g
Fósforo Phosphorus	500 mg
Hierro Iron	3.4 mg
Ceniza Ash	2,5 g
Grasa Fat	7,2 g
Fibra Fiber	6,7 g
Carbohidratos Carbohydrates	65,1 g
Humedad Humidity	12,3 %
Valor energético Energy Value	358 kcal
Tiamina Thiamine	0,14 mg
Riboflavina Ribo flavin	0,32 mg
Niacina Niacin	1,0 mg
Vitamina C Vitamin C	3,0 mg

**Nota:** Autoría propia. Fuente: Wikipedia

## **CAPÍTULO II**

### **APROVISIONAMIENTO**

#### **2.1 Proveedores potenciales:**

En la actualidad tenemos una lista de proveedores proporcionada por diferentes instituciones como SIICEX, ADEX, Cámara de comercio de Lima, etc. quienes nos proporcionarán la materia prima para nuestro proyecto exportador estas son del 1 al 4.

Es importante destacar que se tomó en su gran mayoría proveedores de la región Arequipa por ser parte de la cadena de valor,

**Tabla 3**

*Proveedores*

<b>Nº</b>	<b>Proveedor</b>	<b>Lugar</b>
1	Jallpa Inversiones Perú SAC	Lima
2	Jomaro SRL	Lima
3	Cosecha de los Andes SA	Lima
4	A-1 del Peru	Lima

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

**Empresa Proveedora 1: JALLPA INVERSIONES SAC**

**Lugar:** Lima

**Productos:**

- Achiote
- Ajonjoli
- Soya
- Kiwicha
- Maní
- Quinoa

**Certificaciones de Calidad:**

- Certificaciones Internacionales

**Misión:**

Fomentar ejercicios de intercambio y commodities, aplicando una cadena de valor que articula a ganaderos y productores con el cliente final, local y mundial, a través de la exhibición de alimentos en grano

**Visión:**

Ser percibidos en general como una organización peruana principal en el intercambio

y comercialización de artículos alimenticios en granos, pastas, aceites y subordinados.

#### **Figura 4**

*Logo Jallpa*



**Nota:** logo comercializa y exporta. **Fuente:** <https://www.jallpainversiones.com/>

#### **Empresa Provedora 2: JOMARO SRL**

**Lugar:** Departamento de Lima

#### **Productos:**

- Camu camu
- Chia
- Kiwicha

#### **Misión:**

Nos especializamos en la producción andinos de gran calidad y en la elaboración de productos de alta calidad de acuerdo a las preferencias del consumidor con intensidad de variedades.

#### **Visión:**

Ser preferentemente la empresa más reconocidos a nivel nacional e internacional alcanzando por optar por productos de calidad total.

#### **Certificaciones de Calidad:**

- Certificaciones Internacionales

**Marca:**

**Figura 5**

*Logo de Jomaro SRL*



**Nota:** logo de empresa jomaro SRL. Fuente: [www.quiminet.com/](http://www.quiminet.com/)

**Empresa Proveedor 3: COSECHA DE LOS ANDES SA.**

**Lugar:** Departamento Lima, La Molina

**Productos:**

- Kiwicha
- Quinoa
- Camu camu
- Chia

**Misión:** Nos caracterizamos por la capacidad de combinar la experiencia con la calidad, satisfaciendo las exigencias y necesidades del cliente con la más moderna tecnología.

**Visión:**

Ser una opción empresarial que sea dedicada a la comercialización de productos andinos, así como mezclas de reconocida calidad para el público local y extranjero.

**Certificaciones de Calidad:**

- Certificaciones Internacionales

**Marca:**

**Figura 6**

*Logo de Cosecha de los Andes SA*



**Nota:** cosecha de los andes. Fuente: [www.cosechadelosandes.com](http://www.cosechadelosandes.com):

**Empresa Proveedor 4: A-1 del Perú**

**Lugar:** oficina: Lima

**Productos:**

- Hilos de alpaca
- Nylon
- Prendas de vestir
- Abrigos

**Misión:**

Divulgar y manejar variedades de alimentos a la luz de fuentes de datos regulares y peruanas, de acuerdo con las acreditaciones y principios de calidad más exigentes. Realizar alianzas con nuestros clientes ofreciendo una administración personalizada, exhortación y transformación de sus requerimientos a nuestros ciclos.

**Visión:**

Liderar la industria peruana de alimentos y mejoras regulares en el mercado público y mundial, a través del avance duradero de nuestros avances y actualizaciones en nuestra administración y forma de tratar con el cliente.

**Marca:**

## Figura 7

Logo de A-1 del Perú



**Nota:** Logo de A1. Fuente <https://www.a-1delperu.com/>

## 2.2 Matriz de selección de proveedores:

**Tabla 4**

Matriz de Selección

Criterios	Jallpa Inversiones Perú SAC		Jomaro SRL		Cosecha de los Andes SA		A-1 del Peru	
		%		%		%		%
<b>Precio</b>	2.75	1kg	2.85	1kg	2.60	1kg	2.59	1kg
<b>Seguridad</b>	Si	8%	Si	9%	Si	8%	Si	9%
<b>Transporte</b>	Si	6%	Si	7%	No	5%	No	8%
<b>Certificaciones</b>	Si	6%	Si	7%	Si	7%	Si	8%
<b>Cercanía</b>	No	5%	No	5%	Si	6%	Si	7%

**Nota:** selección de proveedores Fuente: Autoría propia

**Resultado:** Se eligió a A-1 del Perú SA como proveedor esperado ya que cumple con los lineamientos adecuados requeridos, teniendo así un valor no tan alto contrastado con el resto, en cuanto a seguridad se obtiene el 9%, cuenta con transporte trabajar con nosotros la preparación de la Kiwicha a nuestro lugar de creación, tiene confirmación mundial, posteriormente un

promedio del 8%, en cuanto a cercanía está en un punto lejano pero no cambia el puntaje final.

### **2.3 Control de calidad:**

Para el control de la calidad de la kiwicha regularmente existen dos parámetros fundamentales

#### **a. LA NORMA TÉCNICA PERUANA**

Los granos de la kiwicha deberán tener color característico de la variedad predominante que sea utilizada como materia prima, estar libre de olores extraños desagradables.

#### **b. CONTENIDO DE LA HUMEDAD**

Debe tener menos de 12 % humedad. También hace referencia a los envases

#### **Ventajas de la automatización en el control de calidad**

La informatización de procesos, el diseño de artículos y una serie de avances colaboran con el mejoramiento del área de alimentos en el país, lo cual es muy difícil para los elaboradores de kiwicha u otros productos andinos.

De hecho, incluso la gestión de la calidad se puede completar de manera personalizada, cumpliendo con los requisitos particulares de la organización.

En este sentido, se pueden adquirir beneficios para la creación.



## 2.4 Costo de fabricación y/o adquisición:

**Tabla 5**

*Costo de fabricación y/o producto*

<b>COSTO DE PRODUCCION DE KIWICHA</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad/Medida</b>	<b>Precio</b>	<b>Precio Total</b>
Kiwicha	1	1.0 kg.	2.65	2.65
Etiqueta	1	1.3 cm.	4.15	4.15
Bolsa de entrega	1	0.20 kg.	0.60	0.60
<b>Costo</b>				<b>S/. 7.29</b>

**Nota:** costo de producción. Fuente: Autoría propia

## **CAPÍTULO III**

### **ALMACENAMIENTO**

#### **3.1 Estrategia de almacenamiento:**

Las principales claves para una correcta conservación de los granos almacenados dependen de:

- Como asunto de cierta importancia, contar con oficinas adecuadas, provistas de estructuras de ventilación restringida e instrumentos para la estimación rápida de temperatura y pegajosidad tanto en el acopio como dentro del centro de distribución.
- Además, en escandalosas medidas de control en el acopio, previniendo la sección de grano húmedo o grano con contaminaciones.
- En tercer lugar, será importante aplicar minuciosamente una convención de reconocimiento y correcta administración de las oficinas.

**Figura 8**

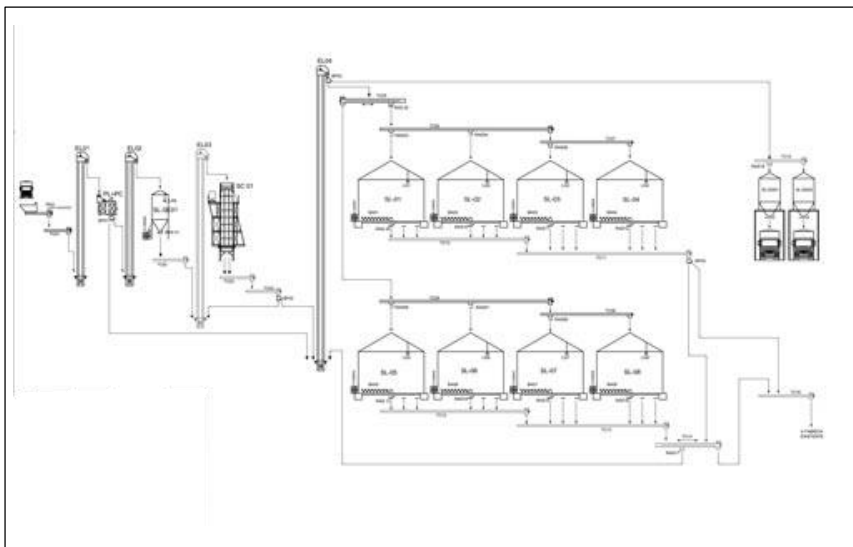
*El almacenaje en polietileno*



**Nota:** almacén de polietileno. Fuente: <https://www.pt-mexico.com>

**Figura 9**

*Almacenaje en plantas de silo*



**Nota:** almacenaje en plantas de silo. Fuente: <https://siloscordoba.com/>

### 3.2 Lay-out de almacén:

**Tabla 6**

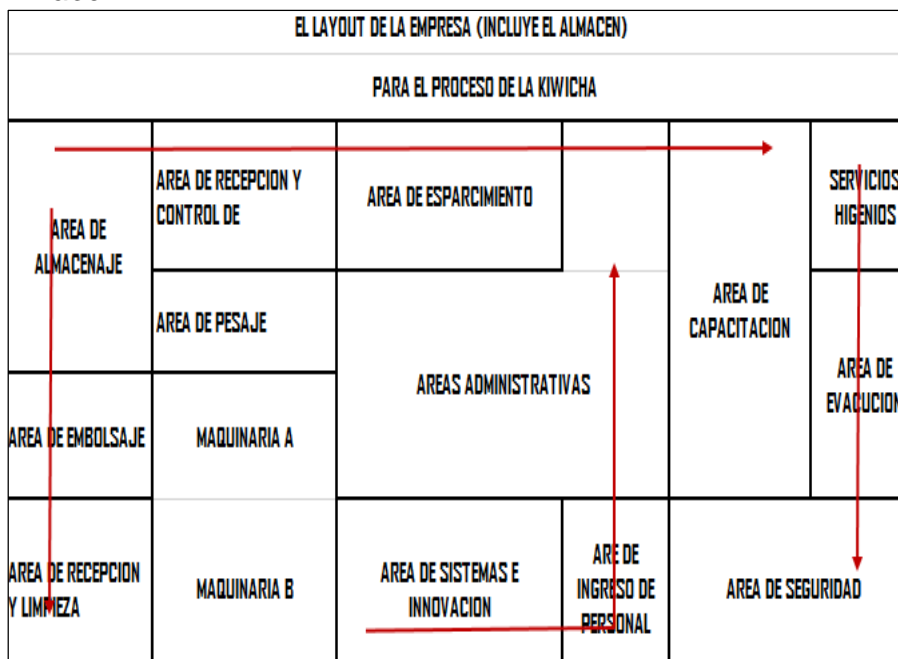
*Condiciones de almacenamiento*

<b>Condiciones de Almacenamiento</b>	Los granos deberán ser almacenados en camas (palmette), racks o contenedores plásticos cuyo nivel inferior estará a algo así como 0.20 metros del piso y el nivel superior a 0.60 metros o más del techo. Para permitir la difusión del aire y un mejor control de insectos y roedores, el espacio libre entre columnas de montones y entre ellos y la pared será de alrededor de 0,50 metros.
<b>Vida Útil</b>	Tiempo: un año (bajo circunstancias razonables) Mejor oportunidad para consumir el artículo: medio año Temperatura: menos de 30°C FC= por debajo del 70%

**Nota:** Autoría propia.

**Figura 10**

*Almacén*



**Nota:** descripción de almacén de lay- uot. Fuente: Autoría propia.

**Figura 11**

*Almacén de kiwicha*



**Nota.** Almacén kiwicha. Fuente [www.google.com](http://www.google.com)

### 3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

**Tabla 7**

*Equipamiento 1*

SELECCIONADORA DE ZARANDAS CV 60 – 80 – I/C	
I. DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO	
Pantalla para aislar o caracterizar la kiwicha. Material: acero AISI 340 templado. También se puede utilizar cambiando las secciones transversales para diferentes cereales: grano, maíz, trigo, etc., así como vegetales: maní, frijoles, guisantes, etc.	
II. DATOS TÉCNICOS	
<b>Marca</b>	Vulcano
<b>Modelo</b>	CV 60 – 80 – I/C
<b>Potencia (HP)</b>	0.2
<b>Productividad</b>	0.25 TM de kiwicha secada / hora
<b>Voltaje</b>	220 – 380 – 440
<b>Suministro</b>	Monofásico o trifásico
<b>Vida útil</b>	10.000 horas de operación
<b>Peso (kg)</b>	120
<b>Para su instalación requiere</b>	Interruptor Termo magnético de 30 amperios
III. COSTOS DE FUNCIONAMIENTO	



<b>Costo de electricidad S/. / hora</b>	3.4 kW* h/TM de kiwicha procesada tarifa BT5B (S/.0.40/kwh)
<b>Repuestos que utiliza la máquina</b>	Criba, resortes, pernos, etc
<b>Mano de obra necesaria</b>	Requiere de una persona para ser operado

**Nota:** descripción de seleccionadora de zarandas

**Fuente:** Autoría propia

**Tabla 8**

*Equipamiento 2*

<b>SECADOR DE CAMARA HORIZONTAL AD - 05 SW</b>	
<b>I. DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO</b>	
Herrajes de secado. Cámara de secado interior con placa apoyada sobre guías con distribución uniforme. Rango de temperatura de 0 - 90°C. Marco de precaución de seguridad del regulador de temperatura programado. No es importante reajustar el lugar de la placa durante el sistema de secado porque el aire caliente se entrega equitativamente en la cámara de secado y en cada una de sus placas. Placa - Acero templado AISI 304. Quemador excluido.	
<b>II. DATOS TÉCNICOS</b>	
<b>Marca</b>	Vulcano
<b>Modelo</b>	AD – 05 SW
<b>Potencia (HP)</b>	1.34 HP
<b>Productividad</b>	0.25 TM de kiwicha secada / hora
<b>Voltaje</b>	220 – 380 – 440
<b>Suministro</b>	Monofásico o trifásico
<b>Vida útil</b>	20.000 horas de operación
<b>Peso (kg)</b>	570
<b>Para su instalación requiere</b>	Interruptor Termo magnético de 30 amperios
<b>III. COSTOS DE FUNCIONAMIENTO</b>	
<b>Costo de electricidad S/. / hora</b>	1.0kW* h/TM de kiwicha secada tarifa BT5B (S/.0.40/kwh)
<b>Repuestos que utiliza la máquina</b>	Soplador / quemador, ventiladores, cámara, etc.
<b>Mano de obra necesaria</b>	Requiere de una persona para ser operado



**Nota:** descripción secadora de cámara horizontal. Fuente: Autoría propia.

**Tabla 9**

*Equipamiento 3*

<b>SELECCIONADORA VENTILADORA SV – 140 – inox</b>	
<b>I. DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO</b>	
Esta máquina está destinada a la determinación de granos, fósforos o artículos comparativos en 03 ejemplares distintos, siendo uno de ellos ventilado. Fabricado en acero templado.	
<b>II. DATOS TÉCNICOS</b>	
<b>Marca</b>	MINOX S.A.C
<b>Modelo</b>	SV – 140 – inox
<b>Potencia (HP)</b>	0.2
<b>Productividad</b>	0.2 TM de kiwicha clasificada/ hora
<b>Voltaje</b>	220 – 380 – 440
<b>Suministro</b>	Monofásico o trifásico
<b>Vida útil</b>	10.000 horas de operación
<b>Peso (kg)</b>	160
<b>Para su instalación requiere</b>	Interruptor Termo magnético de 30 amperios
<b>III. COSTOS DE FUNCIONAMIENTO</b>	
<b>Costo de electricidad S/. / hora</b>	3.75 W* h/TM de kiwicha seleccionada tarifa BT5B (S/.0.40/kwh)
<b>Repuestos que utiliza la máquina</b>	Zarandas, fajas de transmisión, etc.
<b>Mano de obra necesaria</b>	Requiere de una persona para ser operado



**Nota:** descripción de la maquina seleccionadora ventiladora. Fuente: Autoría propia

**Tabla 10**

*Equipamiento 4*

<b>TRANSPORTADOR DE FAJA</b>	
<b>I. DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO</b>	
Transporte de la kiwicha. Plano de fabricación en hojas 5/64 - 1/8 - 3/32. Base soporte barbacoas para soporte estéril. 02 rodillos de acero templado calidad 304 que permiten el movimiento de la tira. Contenedor de alimentación para la sección de elementos persistentes. Motor equipado de 2.0 HP. Desarrollo sobre ruedas. Cota de trabajo correspondiente al suelo de 0,90m. Refuerzos de apoyo	



horizontal. Tablero de control con arranque directo. Terminación estéril.	
II. DATOS TÉCNICOS	
<b>Marca</b>	NEGAVIM DEL PERU E.I.R.L
<b>Modelo</b>	TRANSPORTADOR DE FAJA
<b>Potencia (HP)</b>	5.36
<b>Productividad</b>	2.8 TM de kiwicha transportada/ hora
<b>Voltaje</b>	220 – 380 – 440
<b>Suministro</b>	Trifásico
<b>Vida útil</b>	10.000 horas de operación
<b>Peso (kg)</b>	2, 800
<b>Para su instalación requiere</b>	Interruptor Termo magnético de 30 amperios
III. COSTOS DE FUNCIONAMIENTO	
<b>Costo de electricidad S/. / hora</b>	1.42 W* h/TM de kiwicha transportada tarifa BT5B (0.40kwh)
<b>Repuestos que utiliza la máquina</b>	Faja, rodillos, etc.
<b>Mano de obra necesaria</b>	No requiere personal constante para ser operado

**Nota:** descripción transportadora de caja. Fuente: Autoría propia.

**Tabla 11**

*Equipamiento 5*

FICHA TECNICA ENVASADORA AUTOMATICA	
I. DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO	
<p>Ensambladora de brazo mecánico con dos tapas de vacío. Estación 2 código de impresión de fechas. La estación 3 abre las tapas vacías, abre el saco y un dispositivo de identificación inicial se incrusta en el paquete de sombras para desarrollarlo y distinguirlo independientemente de si está abierto. Estación 4. Llenar 1 m y cargar con pesadoras. 6 estaciones. fijación por calor</p>	
II. DATOS TÉCNICOS	
<b>Marca</b>	SAN MARCO
<b>Modelo</b>	R 6 / 8 – 1020





<b>Potencia (HP)</b>	2. 81 H P
<b>Productividad</b>	0 .9 TM producto envasadora / hora
<b>Voltaje</b>	220 – 380 – 440 /
<b>Suministro</b>	Monofásico o trifásico
<b>Vida útil</b>	20.000 horas de operación
<b>Peso (kg)</b>	1500
<b>Para su instalación requiere</b>	Interruptor Termo magnético de 30 amperios
<b>III. COSTOS DE FUNCIONAMIENTO</b>	
<b>Costo de electricidad S/. / hora</b>	2,33 kW* h/TM de producto envasado de tarifa BT5B (S / 0.40kwh)
<b>Repuestos que utiliza la máquina</b>	Bandeja de galgas circuito electrónico etc.
<b>Mano de obra necesaria</b>	Requiere de una persona para ser operada

**Nota:** ficha técnica envasadora automática fuente: Autoría propia

### 3.4 Costo fijo del almacén:

**Tabla 12**

*Costos de Almacenaje*

<b>ESTRUCTURA PORCENTUAL: ALMACENAMIENTO DE LA KIWICHA</b>	
Costo/Producto	Kiwicha
Transporte	30.00%
Almacenamiento	6.20%
Inventarios	1.80%
Manipulación	22.80%
Mermas	8.40%
Tratamiento	6.22%
Seguridad	4.80%
Vigilancia	4.80%
Regulatorios	5.10%
Infraestructura	3.30%
Otros	6.58%
<b>Total</b>	<b>100.00 %</b>

**Nota:** descripción de costo fijo de almacén. Fuente: Autoría propia

## CAPÍTULO IV

### ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

#### 4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto:

En el proceso de etiquetado se elaboró la etiqueta que se pegara a cada bolsa y caja para su comercialización.

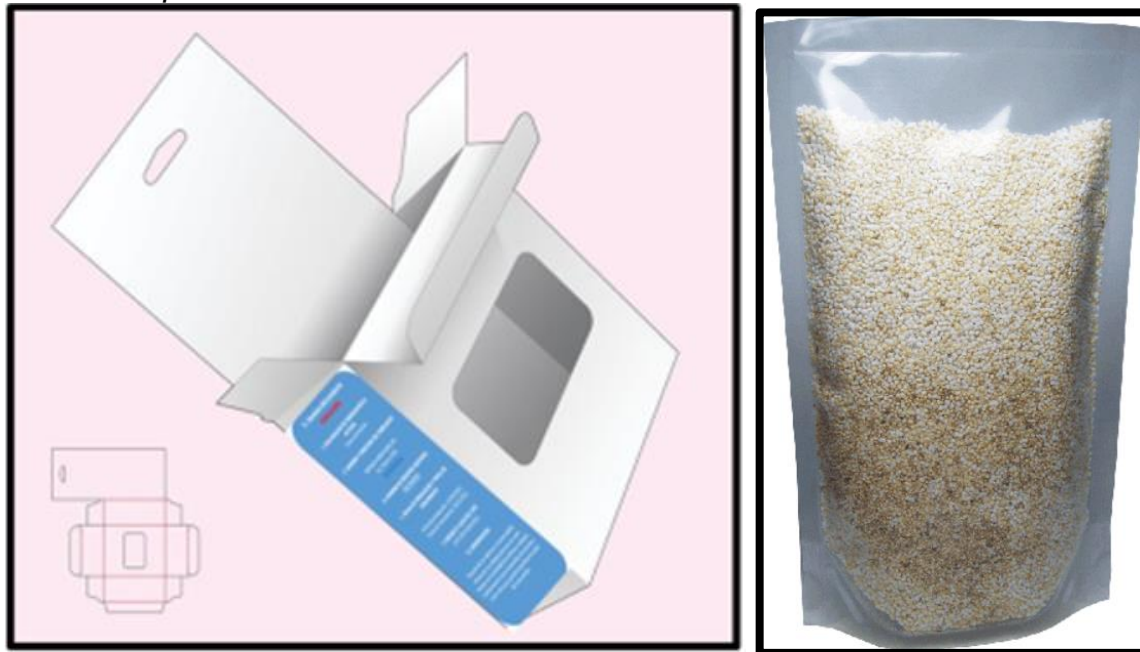
**Figura 12**  
*Modelo de etiqueta*



**Nota.** Etiqueta de kiwicha Fuente: Autoría propia

**Figura 13**

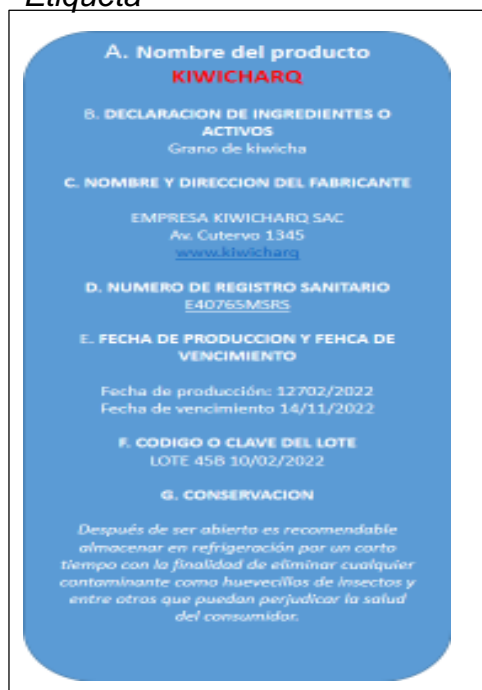
*Modelo de presentación de la kiwicha*



**Nota:** modelo de presentación. Fuente: Autoría propia

**Figura 14**

*Etiqueta*



**Nota.** Fuente: Autoría propia

## 4.2 Normas técnicas aplicables:

El mercado debe contener los datos adjuntos:

- Nombre o división del artículo.
- Nación de producción.
- En caso de que el artículo sea de corta duración:
- Fecha de conclusión.
- Además. Estados de conservación.
- Percepciones.
- Estado del artículo, por razón de artículo inadecuado, utilizado, reconstruido o remanufacturado.
- Sustancia neta de la cosa, comunicada en unidades de masa o volumen, según convenga.
- Si el artículo contiene alguna información o sustancia no refinada que implique una responsabilidad para el comprador o cliente, debe pronunciarse.
- Nombre y domicilio legítimo en el Perú del productor o comerciante o empacador o mayorista de confianza, según corresponda, así como su Número Único del Contribuyente (RUC).
- Advertencia del riesgo o peligro que pudiera derivarse de la idea de la cosa, así como de su utilización, cuando éstos sean previsibles.
- Tratamiento de crisis en caso de daño al bienestar del cliente, cuando corresponda.

- La información punto por punto idealmente debería mantenerse en español, por supuesto y en un lugar visible. Los datos de los incisos c.2 y c3 y los literales d), e), f), g), y h) e l) deberán estar en español.
- Los datos alusivos al país de ensamblaje y fecha de terminación deberán consignarse en caracteres permanentes, sobre el artículo, compartimento o bulto, según la idea del artículo.

### **4.3 Proceso de rotulado:**

Ley de rotulado de productos industriales manufacturados LEY N.º 28405:

**Artículo 2.-** Significado del nombre La marca de los artículos es cualquier marca, marca u otro material inequívoco o realista, que haya sido compuesto, impreso, estarcido, apartado en relieve o bajo auxilio o cumplido con el artículo, su compartimiento o atado; la misma que contiene los datos previstos en este Reglamento.

**Artículo 3.-** Datos del marcado El rotulo deberá contener los datos que lo acompañen:

- Nombre o categoría del artículo.
- Nación de producción.
- En el caso de que el bien sea de corta duración:
  - c.1 fecha de terminación.
  - c.2 Condiciones de capacidad.
  - c.3 percepciones.
- La sustancia neta de la cosa, comunicada en unidades de masa o

volumen, según convenga.

- En caso de que el artículo contenga alguna información o sustancia no refinada que implique una responsabilidad para el comprador o cliente, deberá anunciarse.
- Nombre y domicilio legítimo en el Perú del productor o comerciante de confianza o embotellador o mayorista, según corresponda, así como su Número Único de Biblioteca Ciudadana (RUC).
- La advertencia del riesgo o peligro que pudiera derivarse de la idea de la cosa, así como de su utilización, cuando éstos sean previsibles.
- Tratamiento de crisis en caso de daño al bienestar del cliente, cuando corresponda. La información punto por punto idealmente debería mantenerse en español, por supuesto y en un lugar visible. Los datos de los incisos c), letras c.2 y c.3, d), e), f), g) y h) deberán estar en idioma español. Los datos alusivos al país de ensamblaje y fecha de terminación deberán consignarse en caracteres permanentes, sobre el artículo, compartimento o bulto, según la idea del artículo.
- En el bundling se piensa en:
  - a) Nación de origen: Perú
  - b) Información del exportador: KIWICHARQ
  - c) Nación objetivo: Canadá, Ottawa

**Figura 15**

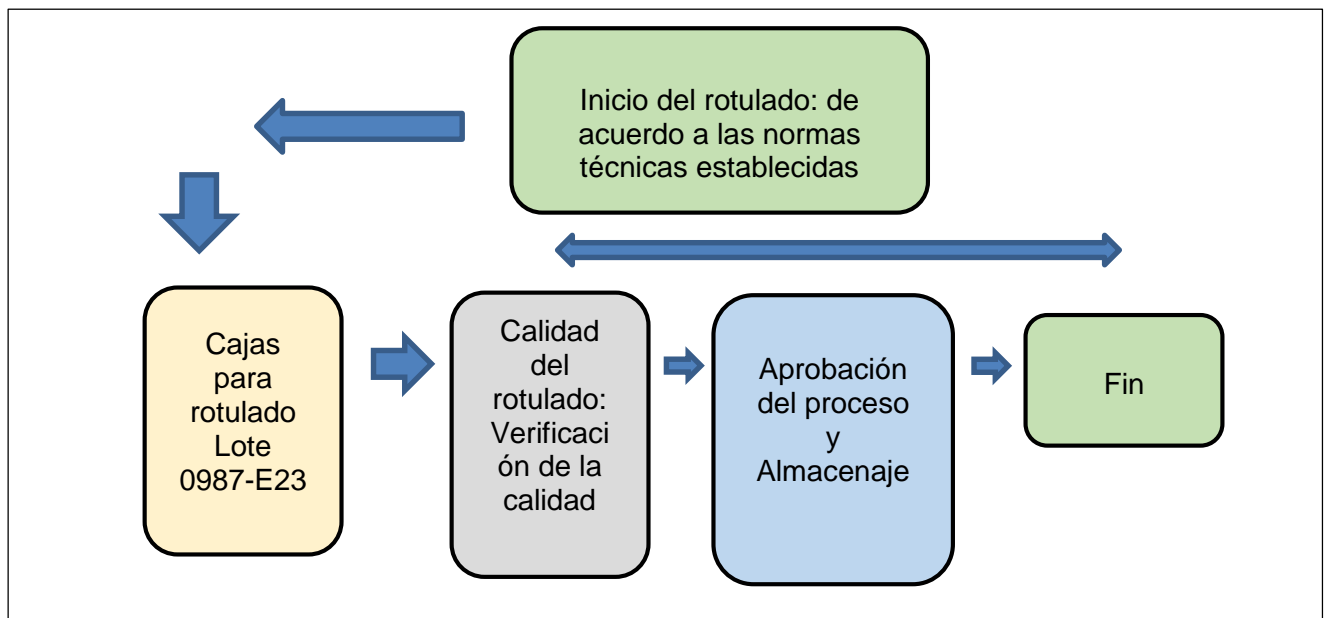
*Modelo de rotulado y marcado*



**Nota:** Autoría propia. Fuente: google.com

**Figura 16**

*Proceso de rotulado*



**Nota:** Proceso de rotulado. Fuente: Autoría propia

#### 4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

El tiempo del proceso de rotulado y empaçado es de 5 minutos por bolsa y de empaçado por bolsa se muestra en la siguiente tabla:

**Tabla 13**

*Costos del proceso de etiquetado*

DESCRIPCION DEL PROCESO	TIEMPO	TOTAL \$
Bolsa	15 seg.	0.13
Peso Y Llenado	20 seg.	0.014
Sellado	8 seg.	0.20
Puesta En Caja	15 seg.	0.15
<b>TOTAL</b>		0.816

**Nota.** Costos de proceso para el etiquetado. Fuente: Autoría propia



## **CAPÍTULO V**

### **EMPAQUE**

#### **5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado:**

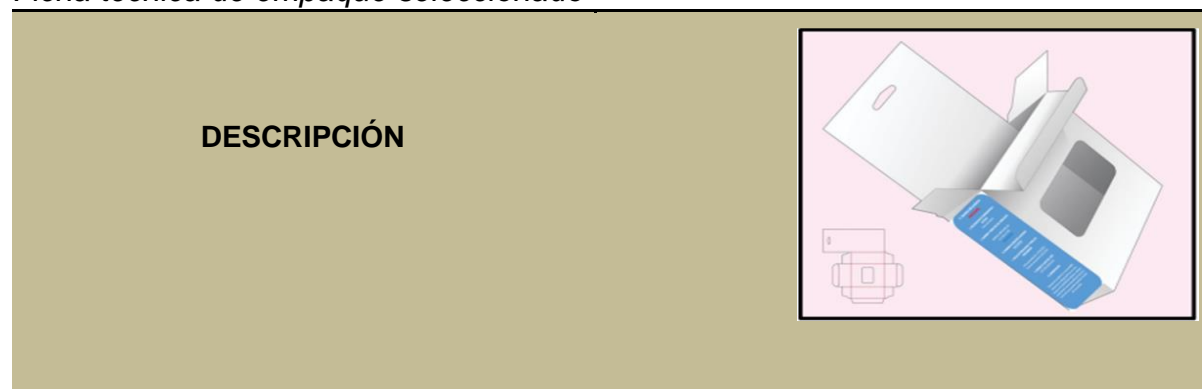
Empaque: el bundling es un tipo de cobertura cuya capacidad fundamental es agrupar unas pocas unidades de un artículo similar en una unidad similar (bulto).

El empaquetamiento es, entre otros, uno de los componentes a investigar dentro del ciclo de las materias primas, ya que asume un papel fundamental en la oferta del producto y su preservación y seguridad durante su difusión mundial actual. Compartimento que tiene contacto directo con el artículo en particular, con la capacidad de empaquetarlo y resguardarlo.

Exhibición comercial del producto, sumando a su bienestar durante sus movimientos.

**Tabla 14**

*Ficha técnica de empaque seleccionado*



CAJAS sencillas: en su mayoría tienen un ancho estimado de 5 mm y se prescriben para artículos livianos de hasta 20 kilos, como archivos, ropa, calzado o artículos empaquetados que se pueden apilar. Se compone de una carcasa interna.

Características generales	Magnífica obstrucción cálida y sintética. Generalmente excelente efecto obstrucción. Es fuerte, mediocre, claro, prácticamente oscuro. Es adaptable, incluso a bajas temperaturas. Es intenso (impermeable a ser roto, molido, retorcido, desgarrado o sofocado). Es inflexible que de bajo espesor. Ligero, restrictivo para artículos nuevos, biodegradable, estéril, impermeable al apilamiento.
Material	Las cajitas serán a base cartón simple.
Características físicas	El envase llamado cajas que contendrá 1000 gramos de kiwicha.
Medidas	Las cajas para objetos pequeños, con medidas que se inician en 190 x 140 x 135 milímetros (Largo x Ancho x Alto).

**Nota.** Ficha técnica para el empaquetado. Fuente: Autoría Propia

## 5.2. Criterios usados para la selección del empaque:

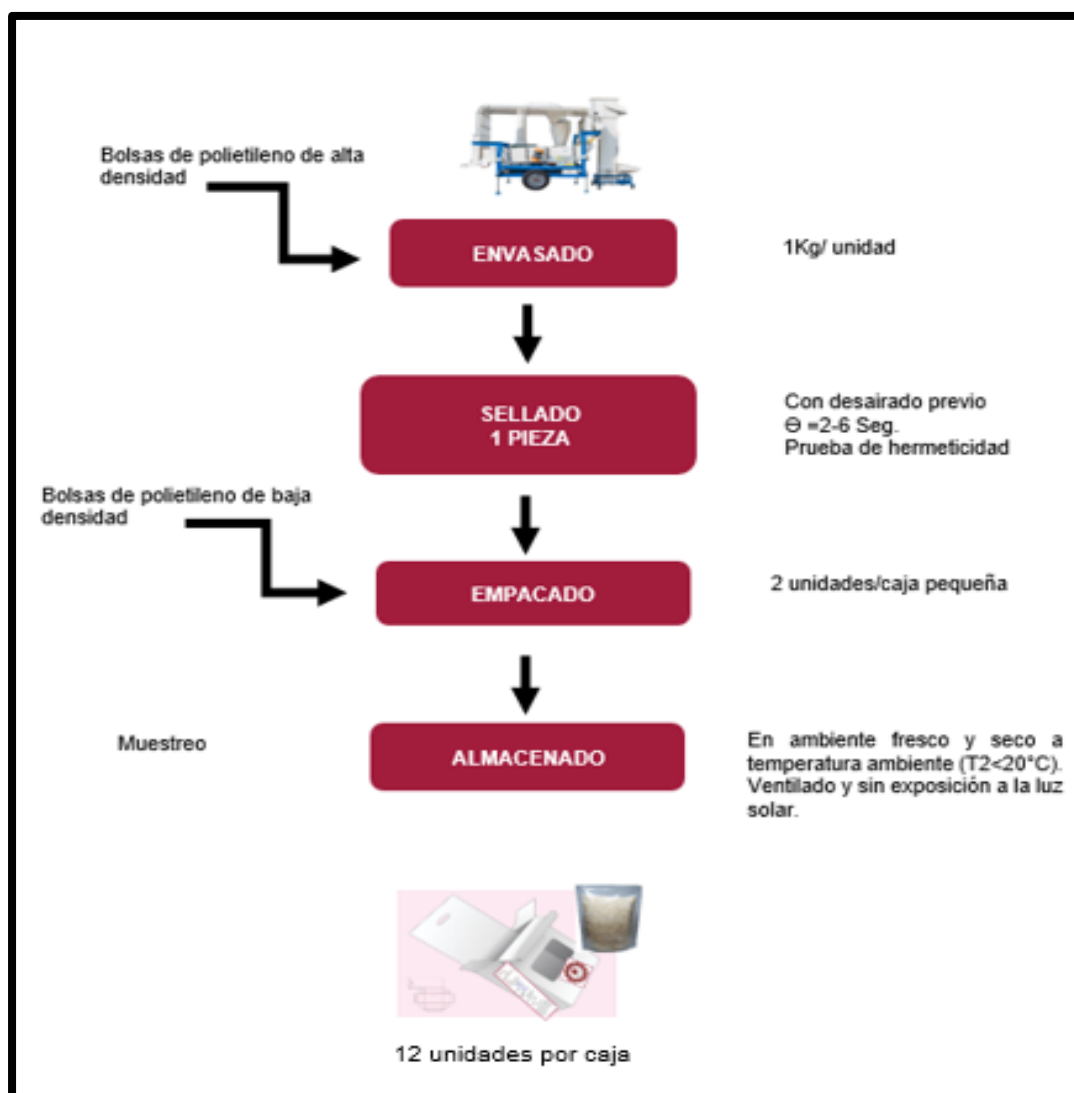
Como criterios generales para la selección del empaque adecuado para el producto final se tendrá en cuenta:

- Debida garantía y conservación del bien.
- Utilidad para el comprador.
- Datos del comprador.
- Mostrar e imagen en el lugar de pago.
- Eficacia en el montaje, uso y apropiación real.

### 5.3. Proceso de empaque:

Figura 17

*Proceso de empackado*



**Nota:** proceso para el empackado. Fuente: Autoría propia.

#### 5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado:

En la tabla siguiente se mostrarán los tiempos que tarda todo el proceso por cada 10 unidades de envases y en la otra tabla se observa el costo total del proceso en base a 10 unidades de envases. Estos puntos son muy importantes para la elaboración de los costos de producción que serán de gran ayuda para poder calcular de forma eficiente los costos de exportación, los cuales redundaran en el éxito de esta operación aduanera.

**Tabla 15**

*Tiempos del proceso de empaçado*

Descripción	Tiempo	Costo aprox. (%)
Colocación de la kiwicha en el envase de cartón	01:20 minutos	20%
Cerrado del envase	00:40 minutos	15%
Sellado al vacío	15:00 minutos	15%
Pasteurización	25:00 minutos	15%
Colocación de los precintos de seguridad sobre la tapa	01:00 minutos	5%
Colocado del decorado sobre la tapa	01:30 minutos	30%
<b>Tiempo total</b>	<b>43:90 minutos</b>	<b>100%</b>

**Nota.** Tiempos para el proceso empaçado. Fuente: Autoría propia

**Tabla 16**

*Costos del proceso de empaçado por unidad*

Descripción	Porcentaje	Monto
Envase de carton	52%	S/8.00
Precintos de seguridad para las tapas	30%	S/4.10
Set de decoración del envase de la kiwicha	18%	S/3.30
<b>Costo total</b>	<b>100%</b>	<b>S/15.40</b>

**Nota.** Costos de producción. Fuente: Autoría propia

## CAPITULO VI

### EMBALAJE

#### 6.1 Ficha técnica de embalaje seleccionado:

Tabla 17

*Ficha técnica del embalaje*

FICHA TÉCNICA PARA EL EMBALAJE DE LA KIWICHA	
<b>Nombre</b>	Kiwicha
<b>Empaques</b>	Bolsas
<b>Origen</b>	Perú
<b>Ingrediente</b>	Kiwicha
<b>Embalaje:</b>	Bolsas de Polipropileno, según como se había especificado anteriormente
<b>Cajas:</b>	Tipo corrugado
	Dimensiones
	Largo: 100 cm x Ancho: 25cm x 50cm
<b>Condiciones de recepción:</b>	El producto debe ser manejado y enviado en condiciones sanitarias.
<b>Condiciones de almacenamiento:</b>	Almacenar en un lugar seco y fresco.
<b>Caducidad:</b>	24 meses ( bajo condiciones de almacenamiento óptima)

**Nota:** Ficha técnica para el embalaje. Fuente: Autoría propia.

## 6.2 Criterios usados para la selección de embalaje:

### El gasto.-

A pesar de que no es el componente principal a considerar, es uno de los más significativos ya que el efecto del gasto de paquetización sobre el producto se verá limitado continuamente. Sea como fuere, en el caso de que el gasto se vea en su magnitud real, se trata de despilfarrar los ejecutivos, reclamaciones por roturas, gastos de transporte, etc. El costo de la agrupación es la perspectiva fundamental a considerar al elegirlo.

### Temas especializados.-

La delicadeza del artículo y de su cuidado nos obligará a distinguir los puntos básicos para elegir adecuadamente el paquete. Los estados de transporte, la temperatura, la pegajosidad, la plausibilidad de la acumulación, los efectos y las vibraciones determinarán qué arreglos son o no sustanciales. La capacidad, cómo la forma, los errores, etc. pueden influir en nuestro paquete. o, por el contrario, su apilamiento también descubrirá el tipo de agrupación que necesitaremos.

**Figura 18**

*Tipo de caja seleccionada*



Modelo y Medidas caja de cartón corrugado

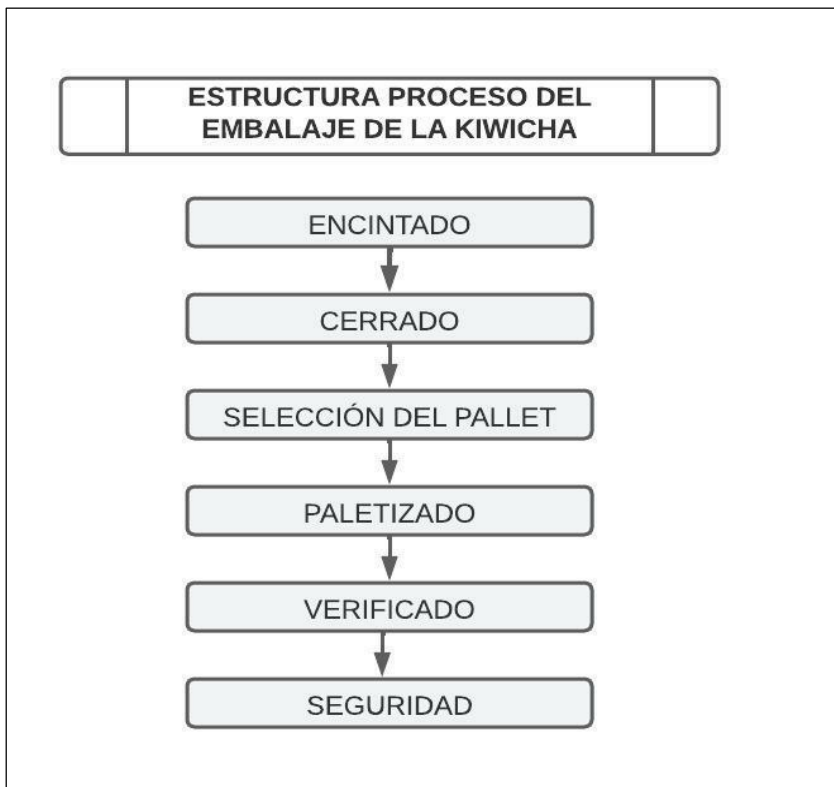
**Nota.** Autoría propia. Fuente: google.com

### 6.3 Proceso de embalaje:

Para determinar el proceso de embalaje de nuestro producto, identificamos primero los pasos a seguir.

**Figura 19**

*Estructura del proceso del embalaje*



**Nota.** Mincetur. Fuente. Autoría propia

### 6.4 Tiempos y costos del proceso de embalaje:

Se detalla a continuación en las siguientes tablas los tiempos y costos del proceso de embalaje por cada caja respectivamente.

**Tabla 18**

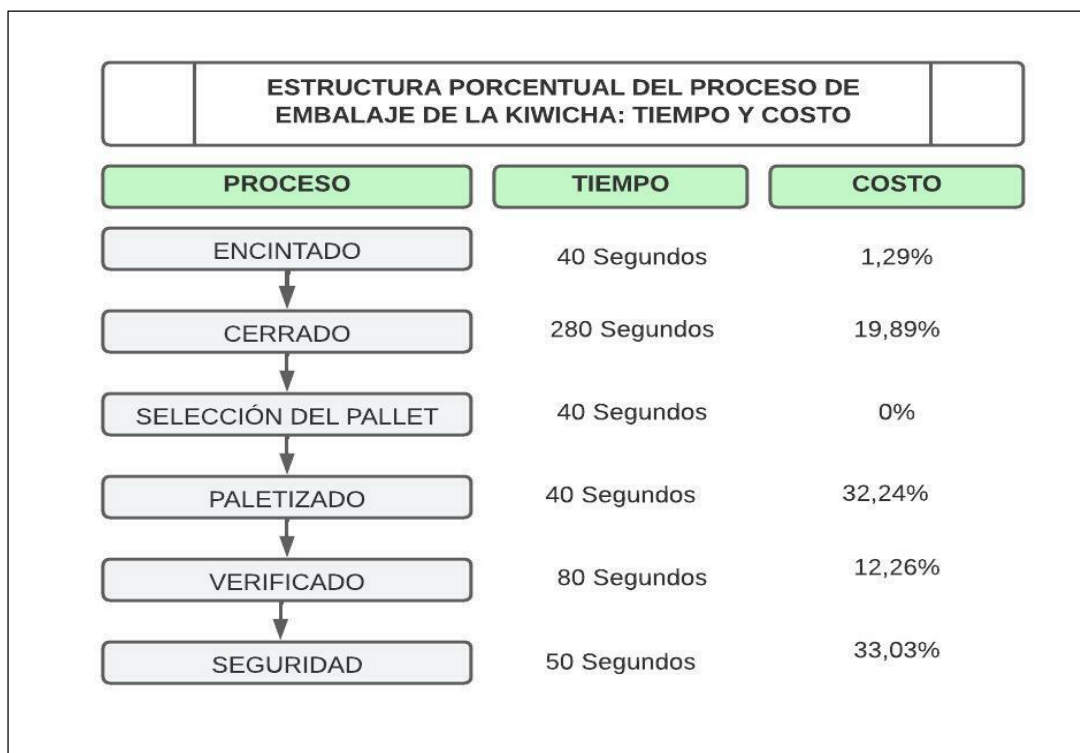
*Tiempos del proceso de embalaje por caja*

COSTO DE EMBALAJE			
DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO SOLES	SUB TOTAL
ETIQUETAS	3600	0.05	180.000
CINTA DE EMBALAJE	20	0.65	13.000
FUNDAS PLATICAS	3600	0.03	108.000
CAJAS PEQUEÑAS	3600	0.25	900.000
<b>TOTAL</b>			<b>1,201.000</b>

**Nota.** Tiempos del proceso. Fuente: Autoría propia

**Figura 20**

*Estructura porcentual del proceso del embalaje*



**Nota:** información industrial. Fuente: Autoría propia



## **CAPITULO VII**

### **UNITARIZACIÓN**

#### **7.1 Ficha técnica del pallet seleccionado:**

Las camas son convenientes etapas inflexibles que se utilizan para solidificar los envíos y permitir el desarrollo simple de la carga. Las camas de calidad generalmente están hechas de madera o plástico y pueden pesar entre 9 y 31 kilogramos.

Así mismo una cama es un escenario pequeño, bajo y cómodo hecho con tirantes de madera o de otros materiales, como plástico, metal o cartón que se utiliza para ayudar a la mercancía durante el acarreo o transporte.

**Tabla 19**

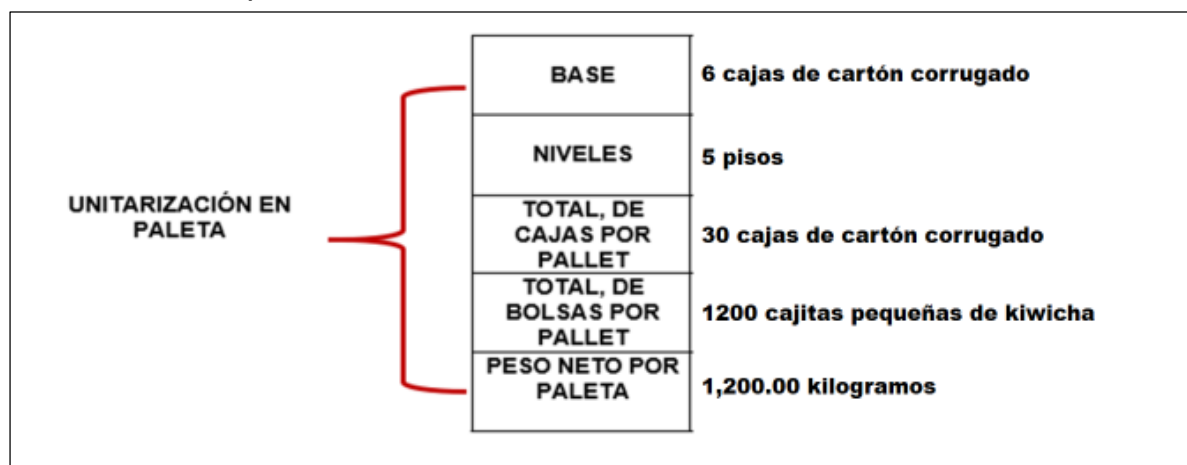
*Ficha técnica para la unitarización*

<b>FICHA TÉCNICA PARA LA UNITARIZACIÓN: EXPORTACIÓN DE LA KIWICHA</b>	
VARIEDAD:	KIWICHA
TIPO DE CAJA:	CARTÓN CORRUGADO
PRODUCTO	KIWICHA
<b>CAJAS</b>	
NÚMERO:	120
DIMENSIONES:	100 X 25 X 30
LARGO:	100 CM
ANCHO:	25 CM
ALTO:	30 CM
PESO:	120 GRMS
CAPACIDAD:	6 KILOGRAMOS
<b>PALLET</b>	
DIMENSIONES	120 X 100 X 15
LARGO:	120 CM
ANCHO:	100 CM
ALTO:	15 CM
PESO:	30 KG
CAPACIDAD:	1500 KILOGRAMOS
NÚMERO:	4

**Nota:** Autoría propia fuente: MINCETUR

**Figura 17**

*Unitarización en paleta*



**Nota:** Unitarización. Fuente: Autoría propia

## 7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

**Medidas.** No todos los pallets vienen con todas las medidas, es por ello que se tiene que seleccionar un pallet de acuerdo al producto que se exportara y de acuerdo a las condiciones que requiera dicho producto.

**Almacenamiento.** El almacenamiento es otra fase estratégica en el uso del pallet, ya que tenemos que ver si el pallet seleccionado ocupara o no espacio en el almacenamiento del container y así mismo evaluar si soportara el peso de la carga.

**Higiene.** Por otro lado, la higiene es de suma importancia, para que este pueda llegar en las mejores condiciones al país destino.

**Peso y resistencia.** De acuerdo al producto a exportar se tiene que seleccionar un pallet resistente y así mismo considerar el posible desgaste del pallet.

Además de estas características, es importante valorar los costes de transporte según el tipo de pallet elegido, así un pallet más ligero ahorra costes, pero por otro lado puede ofrecer menor resistencia. La planificación es esencial a la hora de elegir el pallet adecuado para tu exportación.

### 7.3 Proceso de palatización:

Llamamos "paletizar" a la realidad de poner elementos sobre una cama de manera organizada (anglicismo excluido de la RAE), es decir, consiste en recoger el elemento de un punto o algunos lugares de la sección y moverlo sobre la cama.

Por lo general, algunas camas están listas simultáneamente, así, cuando la cama principal está llena, una cama posterior ya está preparada, por lo que su sustitución no implica una parada.

La recurrencia con la que necesitamos mover la pila de elementos se conoce como "ciclo PTP" (highlight point), es decir, la cantidad de viajes de círculo completo cada hora, un límite inequívoco que puede llegar a un gran número.

**Figura 19**

*Proceso del paletizado*

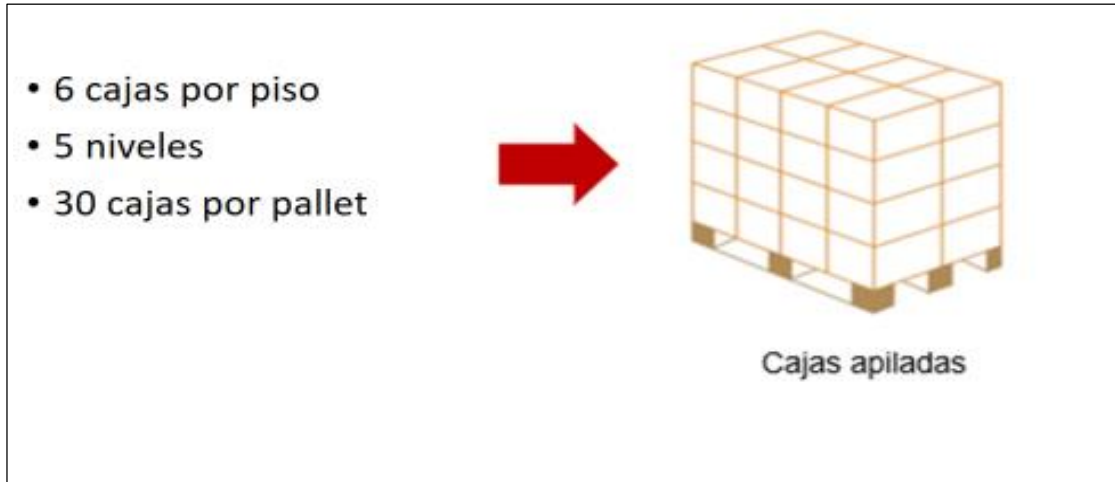


**Nota:** proceso de paletizado Fuente: autoría propia

## 7.4 Plano de estiba del pallet:

**Figura 20**

*Plano de estiba de la carga asignada*



**Nota:** Plano de estiba. Fuente: SIICEX

## 7.5 Tiempos y costos del proceso de paletizado:

**Tabla 20**

*Tiempo y costos*

Costos de exportación de perecibles (incluye IGV)	TIEMPO	Kg	Total (\$)
Manipuleo cámara de frío	00 Min.	00	00.00
Descarga	10 Min.	4,800.00	100.00
Estiba para el despacho de carga	15 Min.	4,800.00	120.00
Fiscalización	45 Min.	4,800.00	50.00
Servicio de alquiler de monta carga	15 Min.	4,800.00	35.00
<b>Total de Tiempo</b>	<b>85 Min.</b>	-	-
		<b>Total (\$)</b>	<b>305.00</b>
		<b>Total (S/.)</b>	<b>1,165.10</b>

**Nota:** Obtenido de (Talma, 2021)

**Tabla 21**

*Descripción del tiempo*

DESCRIPCIÓN		
Tiempo costo	Costo S/.	productos
1 hora	65.00	Paletizar 30 cajas con kiwicha en una Pallet

**Nota:** Autoría propia (4 pallets para 120 cajas)

## **CAPÍTULO VIII**

### **CONTENEDORIZACION**

#### **8.1. Ficha técnica del container seleccionado:**

Dry Van o Dry Compartment: Son la categoría más complicada a la vista, con una construcción fundamental y metálica, hermenéuticamente cerrada, sin prácticamente ningún tipo de refrigeración o ventilación. Es apropiado para un flete seco, desde cajas con producto hasta ferretería o mobiliario. Hay modelos de 20 y 40 pies o en forma High Solid.

**Tabla 22**

*Ficha técnica del contenedor*

**FICHA TÉCNICA DEL CONTENEDOR**



Compartimento cerrado y seco (Dry holder). Se utiliza el movimiento de carga general en un barco. Herméticos y no transmiten ningún tipo de ventilación o refrigeración.

Tipo	Dry
Tamaño	20 pies
Ancho	7.7 ft / 2.35 mt
Altura	7.9 ft / 2.39mt
Altura apertura	7.5 ft / 2.28 mt
Capacidad útil	32.5 m3
capacidad en pallets	9 a 11
Vida útil	7 a 14 años
Tara	2,280 kg
Carga máx.	21,800 kg
Volumen	33.0 cbm

**Nota.** Autoría propia

**Figura 21**

*Contenedor*



**Nota:** Container de 20". Fuente:www.google.com



**Figura 22**

*Dimensiones contenedor*

Especificaciones		Contenedor Seco				
	Peso máximo bruto	Peso Tara	Max. Capacidad de Carga	Abertura de la Puerta		
				Ancho	Alto	Cubo: Capacidad
20 pies	24.000kg (52.910lb)	2.150kg (4.740lb)	21.850 kg (48.170lb)	2.34m (7'8.1")	2.28m (7'5.4")	33.1 m3 (1.170 ft3)
40 pies	30.480kg (67,200lb)	3.800kg (8377lbs)	26.680kg (58,823lb)	2.34m (7'8.1")	2.28m (7'5.4")	67.7 m3 (2.390 ft3)
Dimensiones Externas			Dimensiones Internas			
	Longitud	Ancho	Alto	Longitud	Ancho	Alto
20 pies	6.06m (19'10.5")	2.44m (8'00")	2.59m (8'6")	5.90m (19'04")	2.35m (7'08")	2.39m (7'10")
40 pies	12.19m (40'00")	2.44m (8'00")	2.59m (8'6")	12.03m (39'06")	2.35m (7'08")	2.39m (7'10")

**Nota:** Dimensiones establecidas fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

### 8.2. Criterios usados para la selección del contenedor:

- Es un marco decente para el envío de artículos en reuniones, ya que se pueden apilar y descargar sin esfuerzo desde el interior del compartimento.
- Dentro de un compartimento de 20 pies, se pueden enviar numerosos surtidos de mercancías, que en su mayoría están contenidas o agrupadas en camas, cajas, sacos o tambores.

### 8.3. Proceso de contenerización:

La contenerización es un proceso importante dentro de una operación de transporte de mercadería internacional, sea por vía marítima o aérea, esto facilita la cadena de suministros y consigue que exportadores o importadores ya no tengan la necesidad de desplazar sus bienes de manera suelta has el

puerto o aeropuerto y así puedan llegar los productos a cualquier parte del mundo.

La contenerización es una fuente de beneficios para el exportador, a pesar de que a todas luces no es el único que aprovecha sus ventajas, ni sería bueno que nos limitáramos a considerar las enormes concentraciones empresariales a nivel mundial.

**Sin perjuicio de ellos, se benefician adicionalmente:**

- Cultivadores, cooperativas y proveedores más modestos que regularmente son incapaces de satisfacer la necesidad de envíos masivos por medio de buques masivos; y, además, se prueban por requisitos previos de volumen o accesibilidad de otras opciones accesibles.
- Pequeños clientes, que en lugar de hacer grandes compras masivas a nivel mundial, compran pequeñas cantidades.
- Clientes que necesitan limitar su especulación bursátil comprando con la mayor frecuencia posible en cantidades más modestas.
- Comerciantes que buscan un círculo rápido para volver a sus pedidos.
- Clientes que buscan costos despiadados adicionales restringiendo la cooperación de unos pocos "intermedios"
- Clientes en el extranjero que necesitan gestionar proveedores conectados de forma más directa con los fabricantes.

**El proceso de contenerización implica:**

- Carga de contenedores en el lugar de producción en lugar de en el muelle.
- Traslado de contenedores al puerto por camión o ferrocarril.

- Uso de grúas de muelle para levantar los contenedores dentro y fuera del barco.

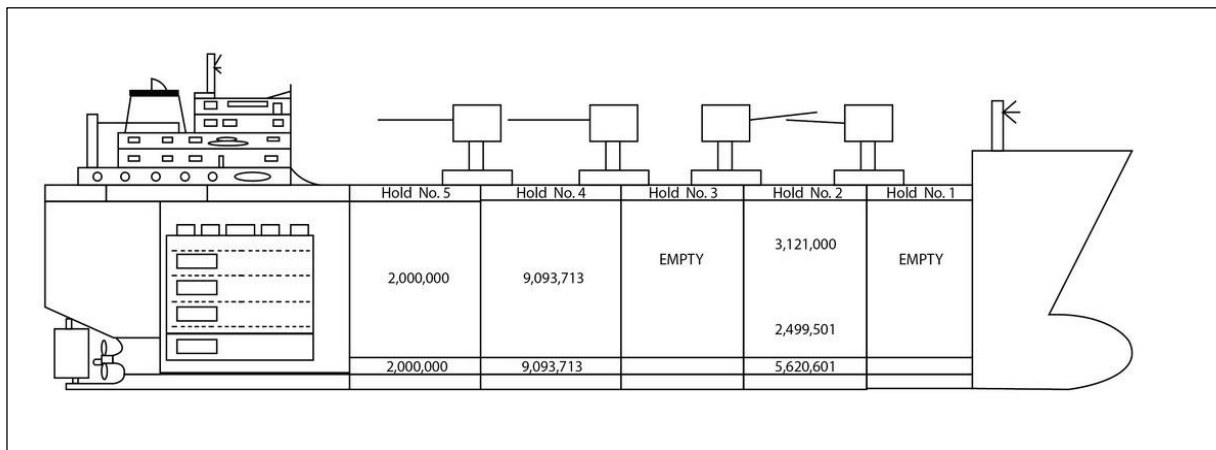
#### 8.4. Plano de estiba del contenedor:

El plano de estiba de un compartimento es un informe que deben llevar todas las naves que transporten titulares, este consta de un croquis que muestra el área de cada uno de los compartimentos que transporta la embarcación.

Con el plan de estiba es factible decidir con absoluta precisión dónde se ha colocado un montón.

**Figura 23**

*Plano de estiba del contenedor*



**Nota.** Plano de estiba. Fuente: *Google*

**Tabla 23***Dimensiones del contenedor*

<b>Dimensiones internas</b>	<b>Dimensiones externas</b>	<b>Puertas</b>	<b>Carga Máx.</b>	<b>MGW</b>	<b>Tara</b>
Ancho: 2,352 m Longitud: 12,032 m Altura: 2,393 m	Ancho: 2,438 m Longitud: 12,192 m Altura: 2,591 m	Ancho: 2,340 m Longitud: 2,280 m	28,650 kg	32,500 kg	3,850 kg

**Nota:** Autoría propia. Fuente: mincetur

**8.5 Tiempo y costos del proceso de contenerización:**

La contenerización hace referencia a los tiempos en transportar el contenedor desde el punto puerto del Callao hasta el país de destino.

**Tabla 24***Tiempo y costo del proceso de contenerización*

<b>Tipo de Contenedor</b>	<b>Dimensiones</b>
Full Container Load (FCL) de 20 pies estándar	Largo 6.22 m Ancho 2.34 m Alto 2.59 m
<b>Lugar de partida</b>	<b>Lugar de llegada</b>
Puerto de Callao	Puerto de Ottawa – Canadá
<b>Costo y tiempo</b>	
Costo de viaje	US\$ 2,700.00
Tiempo	19 días

**Nota.** Autoría propia. Fuente: Rutas marinas

## **CAPÍTULO IX**

### **TRANSPORTE**

#### **9.1. Proveedores del transporte interno:**

El transporte es el medio por el cual las existencias de mercancías van desde un punto de partida hasta el lugar de destino, asignado por el comerciante o comprador del equivalente. Para el intercambio desconocido, el transporte de mercancías aborda su movimiento esencial, ya que a través de él se completa el proceso de atención de los negocios para su objetivo final. (Sulser y Pedroza, 2014, p. 122). Es el medio o vehículo mediante el cual se envía el producto a la nación de destino para luego ser publicitado.

**Tabla 25**

*Proveedores Transporte interno*

Nº	Proveedor	Lugar
1	ALICOMEX PERU	Callao, Lima, Arequipa
2	CLI GESTIONES ADUANERAS S.A.	Callao, Pisco, Paíta, Mollendo
3	MACROMAR LOGISTICS SAC	Callao, Paíta, Tumbes, Lima, Mollendo
4	AC PROLOGISTIC DEL PERU SAC	Callao, Trujillo, Paíta, Mollendo
5	PALACIOS & ASOCIADOS AGENTES DE ADUANA S.A	Callao, Tumbes, Paíta, Mollendo

**Nota:** Proveedores de transporte interno. Fuente: SIICEX 2022

### **Empresa Proveedora 1: ALICOMEX PERU SAC**

**Lugar:** Lima, Callao, Mollendo

**Servicio:** Agente aduanero y de transporte interno

**Misión:** Ayudar y asesorar al empresario peruano a que realice sus importaciones desde diferentes partes del mundo, brindándole los conocimientos y el apoyo necesario para que puedan desarrollarse en su empresa o emprendimiento.

**Visión:** Ser una de las empresas consolidadas en el servicio de transporte internacional de importaciones a nivel nacional.

**Marca:**

### **Figura 24**

*Logo empresa ALICOMEX PERU*



**Nota:** Logo Alicomex Fuente: <https://alicomexperu.com>

**Empresa Proveedor 2: CLI GESTIONES ADUANERAS S.A**

**Lugar:** Callao, Pisco, Paita, Mollendo

**Servicio:** Agente de transporte internacional, operador logístico

**Misión:** Adquirir la firmeza de nuestros colegas y ayudarlos a progresar ofreciéndoles un soporte ideal, con alta innovación, avance y habilidad impresionante.

**Visión:** Ser la organización más percibida y despiadada en brindar tradiciones a los ejecutivos y administraciones fundamentales de operaciones coordinadas, distinguiéndonos por la naturaleza de nuestra administración, la alta habilidad impresionante de nuestros colegas y el avance mecánico.

**Marca:**

**Figura 25**

*Logo CLI GESTIONES ADUANERAS S.A*



**Nota:** Logo CLI. Fuente: <https://www.cli.com.pe>

**Empresa Proveedor 3: MACROMAR LOGISTICS SAC**

**Lugar:** Lima, Paita, Mollendo

**Servicio:** Agente aduanero y de transporte interno

**Misión:** Somos un administrador de factores coordinados y oficial de importación/exportación con más de 25 años de participación en el tratamiento integral de las etapas de operaciones planificadas y de carga.

**Visión:** Convertirnos en la respuesta de operaciones coordinadas para nuestros clientes, logrando un desarrollo compartido, llegando a la situación de los 10 Mejores.

**Marca:**

**Figura 26**

*Logo empresa MACROMAR LOGISTICS SAC*



**Nota:** Logo macromar. Fuente: <https://grupomacromar.com>

**Empresa Provedora 4: AC PROLOGISTIC DEL PERU SAC**

**Lugar:** Callao, Trujillo, Paíta, Mollendo

**Servicio:** Agente aduanero y de transporte interno

**Misión:** Mantenernos y superarnos como la empresa líder en las operaciones logísticas aduaneras de la carretera Interoceánica, en las exportaciones e importaciones hacia el Brasil y Bolivia, complementando nuestras operaciones con los mercados europeos, asiáticos y americanos.

**Visión:** Para el desarrollo de nuestras operaciones contamos con la siguiente organización.

**Marca:**

**Figura 27**

*Logo empresa AC PROLOGISTIC DEL PERU SAC*



**Nota:** Logo ACPrologistic del Perú. Fuente: <https://www.prologisticperu.com>



**Empresa Provedora 5:** PALACIOS & ASOCIADOS AGENTES DE ADUANA S.A

**Lugar:** Lima, Pisco, Mollendo

**Servicio:** Transporte interno

**Misión:** Ser un administrador principal de factores coordinados en la ayuda, teniendo un efecto despiadado al producir estima en la red de producción con principios mundiales.

**Visión:** Consolidarnos como una organización de Tradiciones despiadada en costo y administración con un Capital Humano excepcionalmente competente e imaginativo, que nos permita hacer alianzas vitales para ser percibidos como un administrador.

Marca:

### Figura 28

Logo empresa PALACIOS & ASOCIADOS



**Nota:** Logo Palacios y asociados. Fuente: <https://www.pasoc.pe>

## 9.2 Costo de transporte interno (Inland Freight):

### Tabla 26

Costo de transporte

Descripción	Costo S/.
Transporte interno de Alicomex cargo Trayecto Arequipa – Lima	2,100.00

**Nota:** Autoría Propia. Fuente: [quimianet.com](http://quimianet.com)

### 9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

El mercado objetivo es Canadá, para lo cual DFI nos permite conocer los movimientos a seguir para trasladar el producto al cliente. El estado con la utilización de Kiwicha más notable en Canadá es Ontario. Se enviará en compartimentos de 20 pies manteniendo una temperatura de 7°C.

**Tabla 27**

*Proveedores Transporte internacional*

Nº	Proveedor	Lugar
1	CORPORACION JMR SAC	Lima
2	Ventum Logistics	Lima
3	ADUACARGO S.A.C	Lima
4	Antares Logistics S.A.C.	Lima, Callao
5	Global Transport	Lima, Callao

**Nota:** Proveedores transporte internacional. Fuente:SIICEX 2021

#### **Empresa Proveedora 1: CORPORACION JMR SAC**

**Lugar:** Lima

**Servicio:** Agente de transporte interno

**Misión:** Consolidar la mayor eficiencia en la gestión de importaciones y exportaciones que nos permita orientar a nuestros clientes a soluciones en negocios internacionales.

**Visión:** Encontrar aquellos usuarios que necesiten solucionar temas operativos en comercio exterior, que nos permita ser líderes en el sector con nuestra logística diferenciada.

**Marca:**

**Figura 29**

*Logo empresa CORPORACION JMR SAC*



**Nota:** Logo JMR. Fuente: <https://corporacionjmr.pe/>

**Empresa Provedora 2:** Ventum logistics

**Lugar:** Lima

**Administración:** Contamos con una organización de intercambio del encuentro, DAUNE Exchange SAC, que brinda exhortación, representación muy duradera o explícita a organizaciones desconocidas. Así mismo, administración de transferencias de stock (hardware, equipo, etc.) para motivos de confirmación transitoria, reembarque, difusión, entre otros, a organizaciones desconocidas que no cuentan con un delegado en el Perú para realizar dichas tareas. Adicionalmente busque proveedores o artículos en el extranjero.

**Misión:** Contribuir en la innovación y desarrollo de los procesos operativos y de gestión en las operaciones de importación y exportación para lograr disminución de tiempos y costos en dichos tramites.

**Visión:** Posicionarnos como una de las Agencias de Carga Internacional más importantes y reconocidas en Sudamérica que contribuye al sector logístico con buenas prácticas de gestión, valores humanos y apoyo a la sociedad.

**Marca:**

**Figura 30**

*Logo empresa Ventum Logistics*



**Nota:** Logo VL. Fuente: <https://www.ventumlogistics.com/>

**Empresa Provedora 3: ADUACARGO S.A.C**

**Lugar:** Lima

**Administración:** Aduacargo Express SAC, es una organización integrada por un selecto grupo de administradores de factores coordinados, determinados a dar un soporte personalizado y productivo al cliente, ofreciendo estrategias de largo alcance en todas las tareas de intercambio desconocidas de importación, envío, confirmaciones transitorias, centro de distribución, así como transporte terrestre, aéreo y marítimo.

**Misión:** Ofrecer administraciones personalizadas y de calidad que produzcan una expansión de manera confiable, competente y exitosa, avanzando así en la mejora del intercambio desconocido.

**Visión:** Ser un líder de mercado en respuestas coordinadas de factores para el intercambio desconocido, brindando el mejor soporte en cada una de nuestras tareas.

**Marca:**

**Figura 31**

*Logo empresa ADUACARGO S.A.C*



**Nota:** Logo Aduacargo. Fuente: [www.aduacargo.com.pe/](http://www.aduacargo.com.pe/)

**Empresa Provedora 4:** Antares Logistics S.A.C.

**Lugar:** Lima

**Administración:** Nuestras administraciones de operaciones coordinadas son conocidas en todo el país por ser unas de las más confiables, seguras y razonables, ya que valoramos mucho ofrecer los mejores tipos de asistencia a los costos.

**Misión:** Entregar a nuestros clientes un artículo que supere los supuestos del mercado. Ofreciendo arreglos de operaciones coordinadas de una manera rápida y sencilla con la más extrema estima añadida

**Visión:** Ser uno de los grupos de operaciones coordinadas fundamentales en el país con reconocimiento general, poniendo recursos en nuestro activo más valioso, el recurso humano; preparándolo.

**Marca:**

**Figura 32**

*Logo empresa ATARES LOGISTICS*



**Nota:** Logo atares logistics. Fuente: <https://www.atareslogistics.pe>

## **Empresa Proveedor 5: GLOBAL SERVICIOS & TRANSPORTE S.A.C**

**Lugar:** Lima - Callao

**Servicio:** Somos una organización peruana con más de 20 años en el mercado del planeta. Estamos comprometidos con vehículos de casa a casa en todo el mundo para importaciones y productos básicos. Transportamos mercancías de las empresas fundamentales del planeta.

**Misión:** Brindar el mejor servicio de transporte internacional orientado en el bienestar de nuestros clientes. Proporcionada por nuestros colaboradores con actitud de servicio, mejora continua y profesionalismo.

**Visión:** Ser con el tiempo y la perseverancia la mejor empresa de transporte internacional reconocida por brindar un excelente servicio de atención al cliente a nivel nacional internacional.

**Marca:**

### **Figura 33**

*Logo empresa Global Transport*



**Nota:** Logo Global Transport. Fuente: <https://www.gt.com.pe>

#### 9.4 Cotizaciones de flete marítimo y aéreo:

**Tabla 28**

*Costos de transporte internacional*

Descripción		Costo
Flete de Callao – Canadá, Ontario	19 días	US\$ 2,700.00

FLETE MARITIMO			
Ruta	Precio \$	Precio S/.	Tiempo
Origen - Destino	2,700.00	10,530.00	19:dias

**Nota:** Autoría propia. Fuente. Información recabada de SIICEX – rutas marinas.

## CAPITULO X

### SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

#### 10.1. Agentes de aduana:

**Agente:** ADUALINK

ADUALINK S.A.C. cuenta con una inclusión global a través de GAMMA Freight S.A.C., con 32 años en el mercado como especialista en carga a nivel mundial, con una organización de especialistas y delegados a nivel mundial a través de los cuales se atienden cada uno de los eslabones de la cadena Global.

#### Figura 34

*Logo empresa ADUALINK*



**Nota:** Logo de adualink. Fuente: <https://www.adualink.com.pe/>



**Agente:** INVERSIONES ADUANERAS

INVERSIONES ADUANERAS S.A. es una empresa dedicada a organizar todos los trámites legales y logísticos de una importación o exportación optimizando los tiempos de envíos y asegurando el cuidado de la mercadería de sus clientes.

### Figura 35

*Logo empresa Inversiones aduaneras SA*



**Nota:** Logo Inversiones aduaneras. Fuente: inversionesaduanerassa.com

### 10.2. Costo de agenciamiento:

El costo de la organización se completó con la organización Traditions Speculations, averiguando cómo diseñar los costos que se generarán en la actividad comercial, en la tabla adjunta se ve el detalle, por ejemplo.

### Tabla 29

*Cotización de exportación*

Cotización de Exportación			
<b>Nº de Cotización</b>	<b>104</b>	<b>Vigencia:</b>	<b>30/11/2021</b>
Ejecutivo:	Alfredo Navarrete	Para:	Fernando Sarmiento
Fecha:	21/03/2022	Atten.:	
\$250.00			

**Nota:** Autoría propia

### 10.3 Aseguradoras:

Un proveedor de red de seguridad actúa como un intermediario financiero equipado para brindar seguridad contra una apuesta al producto; Este seguro se limita al pago de un gasto mensual, llamado excepcional, que debe ser pagado por el amparado.

**Tabla 30**

*Aseguradoras*

Descripción	
Global Comex	\$ 650.00
Liberty Seguros	\$ 750.00
Rímac	\$ 680.00
Mapfre	\$ 800.00

**Nota:** Autoría propia

### 10.4 Póliza de seguros (cobertura y costo):

Con respecto a la protección de existencias y dado que el incoterm establecido es Coxcomb, la obligación de protección mundial recae sobre el comerciante y la carga mundial, sin perjuicio de que el robo del interior del vehículo desde la organización hasta el puerto de inicio sea adicionalmente normal. Callao, de esta manera, se considera contratar una protección interior del vehículo para limitar los peligros.

De esta manera, para tomar el arreglo, se toma como referencia normal la tarifa que acepta para cada envío de carga, que es el 1,38% del valor de Coxcomb si se opta por cambiar Incoterms.

## **10.5 Terminales de almacenamiento:**

### **MAERSK:**

Establecida en 1904, es una organización de transporte coordinado y operaciones planificadas y un precursor mundial en la entrega en puertos y compartimentos. Además cuenta con una división de energía autónoma. La organización utiliza aproximadamente 88.000 representantes a través de actividades en 130 países. Sus auxiliares Maersk Line, APM Terminals y Maersk Compartment Enterprises dan administraciones de transporte y operaciones coordinadas, mientras que sus auxiliares Maersk Oil, Maersk Penetrating, Maersk Supply Administrations y Maersk Big haulers atienden el área de energía. Sus nuevos emprendimientos en Latinoamérica incorporan una terminal multipropósito en Lázaro Cárdenas.

### **RANSA:**

Ofrecemos desde los centros de distribución en el camino hasta la capacidad de carga en stock. Además completamos la capacidad para cargas particulares como granos, materiales peligrosos y congelados. Modalidades: exterior, material, cámaras, almacenes masivos, materiales peligrosos.

Beneficios de trabajar con nosotros: Marco de datos de primer nivel, Total reconocibilidad de su cadena de operaciones coordinadas, Más de 3, 000,000 m<sup>2</sup> de capacidad, 90,000 posiciones secas, 15,000 posiciones con temperatura controlada, Centros de distribución particulares por tipo de producto.

**ENAPU:**

La Empresa Nacional de Puertos (contratada como ENAPU) es una organización pública peruana que ofrece administraciones portuarias, de acopio y oceánicas en el Perú

Ofrecen todo eso desde los centros de distribución hasta la capacidad de carga en stock. Además completamos la capacidad para cargas particulares como granos, materiales peligrosos y congelados.

## **CAPITULO XI**

### **INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCION FISICA EN EL PAIS DESTINO**

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

##### **Puerto del Callao**

El puerto del Callao, anteriormente Terminal Portuario del Callao, es un puerto marítimo en el litoral central del Perú, en el Pacífico Suroriental, integrándose asimismo con la ciudad del Callao, en el Territorio Establecido del Callao. Es además el puerto aceptado de la ciudad de Lima.

Es el puerto fundamental del país en cuanto a tráfico y límite de capacidad. Asimismo, es uno de los principales de América Latina, ubicándose séptimo y primero en el distrito Pacífico Sur en 2015. En 2018, el desarrollo portuario del puerto del Callao fue de 2.340.657 TEUs, ubicándose sexto en el ranking de

movimiento portuario en América Latina y el Caribe.

Tiene un calado de hasta 16 metros, lo que le permite recibir naves de hasta 15 mil TEUs, tiene tres concesiones que responden a la APN (Public Port Power) que son responsables de Dubai Ports World (South Wharf) y APM Terminals (Dársena Norte), y Transportadora Callao S.A.

### Figura 36

#### *Puerto del Callao*



**Nota.** Fuente: google.com

Son importantes por los puertos para el desarrollo de nuestra operación de exportaciones Canadá es una potencia económica y tiene una infraestructura logística importante, es conveniente definir el puerto de destino el cual será: El puerto de Toronto – Ontario.

#### **Puerto de Toronto – Ontario**

Con un área excepcionalmente cercana al punto focal de la ciudad más grande de Canadá, en la orilla noroeste del lago Ontario, se encuentra el importante Puerto de Toronto o Puerto de Toronto; que coordina su trabajo, hasta el apilamiento y vaciado de compartimentos y producto diverso.

Siendo este, préstamo patrón de un eslabón significativo en la cadena de transporte de la zona. Produciendo así una base principal en el movimiento financiero de Canadá, ya que ofrece apertura y networking con intercambio y relaciones a nivel mundial.

En este puerto marítimo se realiza una preparación de aproximadamente 2.000.000 de toneladas de carga cada año; las cuales se sacan en varias barcas, viniendo de mejores lugares. Además se presenta una amplia asistencia al cliente para cualquier necesidad. De igual manera, se considera la gama de envíos, incluyendo las líneas oceánicas mundiales dentro de sus intercambios.

### **Figura 37**

#### *Puerto de Ontario*



**Nota.** Fuente: google.com

**Los demás puertos importantes son:**

**Puerto de Vancouver**

Bajo el Vancouver Fraser Port Power, este puerto es el más grande del país.

En América del Norte, es el tercero más grande en cuanto a límite de peso. El puerto fundamental funciona con el intercambio entre Canadá y otras economías mundiales ya que tiene una situación esencial entre las diferentes rutas de navegación oceánicas y fluviales. Está abierto por una organización alucinante de autopistas interestatales y organizaciones ferroviarias.

El puerto transporta más de 76 millones de lotes métricos del producto completo del país, lo que se traduce en unos \$ 43 mil millones en carga importada y enviada por sus socios comerciales en todo el mundo. Con 25 terminales compartimentadas, masivas y de carga fraccionada, el puerto utiliza directamente a 30,000 personas que supervisan el transporte marítimo, la construcción y reparación de barcos, el negocio de los viajes y otras actividades no marítimas. El área de transporte marítimo de mercancías es la principal forma de ingreso y trabajo en el puerto, seguida por el negocio de los viajes.

El Puerto de Vancouver es la base para el viaje Vancouver-The Frozen North. En 2019, el puerto invitó a más de 1, 000,000 de viajeros de 288 barcos de viaje, lo que abordó un aumento del 22% en el tráfico de viajeros en comparación con el año anterior. Con cada viaje, la ciudad obtiene alrededor de 3 millones de dólares netos.

### **Puerto de Montreal**

Este puerto está situado en la Vía Marítima de San Lorenzo Waterway y afecta tremendamente la economía de Quebec y Montreal. Esto se debe a que está situado en el curso directo más limitado entre América del Norte, la región del



Mediterráneo y Europa.

La utilización de la más reciente innovación garantiza la eficacia en este puerto. Recientemente han comenzado a utilizar activos de inteligencia basados en computadoras para anticipar los mejores momentos para que los transportistas tomen o dejen sus compartimentos. Además, han conseguido apoyo para el desarrollo de una quinta terminal que le da al puerto un límite más notable, que actualmente ronda los 1,45 millones de TEU. Con la nueva terminal, lo normal es tener la opción de manejar 2,1 millones de TEU. El peso de carga anual del Puerto de Montreal es de más de 35 millones de toneladas métricas.

### **Puerto de Saint John**

Este puerto está en el este de la nación y es el más grande cercano. Supervisa cargas y compartimentos fragmentarios, masivos, fluidos, secos. Puede manejar aproximadamente 28 millones de lotes métricos de producto y su asociación con uno más 500 puertos en el mundo lo convierten en un importante facilitador de intercambio del país.

El Puerto de Saint John hace alarde de una magnífica red para los sectores comerciales locales de Canadá por vía terrestre y ferroviaria, además de contar con una terminal de viajes muy deseada. Además cuentan con terminales para reutilización de petróleo bruto y metales, entre otros.

### ***Con respecto a los aeropuertos tenemos:***

#### **Aeropuerto Internacional de Vancouver - Canadá**

Vancouver Worldwide Air terminal es una terminal aérea global en Richmond, Columbia inglesa, que sirve fundamentalmente a la ciudad de Vancouver,

aproximadamente a 12 km (7,5 millas) del centro de Vancouver. En 2007 fue la segunda terminal aérea más activa de Canadá en actividades aéreas (326.026) y viajeros (17,5 millones), después de Toronto Pearson Worldwide Air terminal, con viajes a Asia, Europa, Oceanía, Estados Unidos, México, el Caribe y diferentes terminales aéreas en Canadá.

La terminal aérea mundial de Vancouver es una de las ocho terminales aéreas canadienses que pueden tratar con las administraciones de aduanas y migración de EE. UU.

### **Aeropuerto Internacional de Calgary - Canadá**

Calgary Worldwide Air terminal, marcada como YYC Calgary Global Air terminal, es una terminal aérea mundial que sirve a la ciudad de Calgary, Alberta, Canadá. Se encuentra aproximadamente a 17 km (11 millas) al este superior del centro de la ciudad y cubre un área de 21,36 km<sup>2</sup> (8,25 millas cuadradas). Con 17,96 millones de viajeros y 238.843 desarrollos de aviones en 2019, Calgary es la terminal aérea más activa de Alberta y la cuarta más activa de Canadá según las dos medidas.

### **Aeropuerto Internacional Toronto Pearson - Ontario**

Toronto Pearson Worldwide Air terminal (o Lester B. Pearson Worldwide Air terminal) es una terminal aérea global en Mississauga, Ontario, que sirve fundamentalmente a la ciudad de Toronto. Es la terminal aérea más activa de Canadá y ocupa el puesto 29 entre las más activas del planeta por número de viajeros atendidos cada año (alrededor de 32,3 millones en 2008).

Fue inaugurado en 1939 como Malton Air terminal (en la localidad de Malton, actualmente zona de la ciudad de Mississauga), habiendo sido renombrado dos veces, la última en 1984, para rendir homenaje a un jefe de estado canadiense, Lester Bowles. Pearson, que vino al mundo en Malton.

La terminal aérea cuenta con tres terminales de viajeros y cinco pistas de aterrizaje, y en la actualidad está equipada para atender a unos 35 millones de viajeros al año. Actualmente se encuentra en un ciclo de desarrollo, que ampliará su capacidad anual a alrededor de 50 millones cada 2015. La aerolínea fundamental en la terminal aérea es Air Canada.

### Figura 38

*Puertos de Canadá*



**Nota:** Fuente: Google.com

**Figura 39**

*Principales Aeropuertos de Canadá*



**Nota:** Fuente: Google.com

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

Para oficinas calculadas, se ha pensado en el puerto de Toronto. Con un área excepcionalmente cercana al punto focal de la ciudad más grande de Canadá, en la orilla noroeste del lago Ontario, se encuentra el importante Puerto de Toronto o Puerto de Toronto; que coordina su trabajo, hasta el apilamiento y vaciado de compartimentos y producto diverso.

Siendo este, préstamo patrón de un eslabón significativo en la cadena de transporte de la zona. Produciendo así una base fundamental en el movimiento financiero de Canadá, ya que ofrece apertura y networking con intercambio y relaciones a nivel mundial.

Además, se puede ver muy bien que Canadá tiene una buena base de factores coordinados para todas las actividades comerciales internacionales, que incluyen 1 409 000 kilómetros de carreteras interestatales para el transporte terrestre, 74 626 kilómetros de vías férreas, 1 111 terminales aéreas y más de 229 puertos marítimos y oficinas portuarias. Según lo indicado por el Departamento de Mediciones de América del Norte.

Para el tramo de flores y plantas hacia Canadá, los principales modos utilizados fueron calle y aire, con aproximadamente un 75% y 25% de oferta, individualmente.

El 56% de las importaciones callejeras de flores y plantas de los EE. UU. se coordinaron al territorio de Ontario, mientras que el 29% a la Columbia inglesa. En lo que a ellos respecta, las compras estadounidenses a Manitoba y Quebec tuvieron una oferta más modesta, con 7% y 4%, individualmente.

En 2007, las terminales aéreas de Vancouver, Victoria, Calgary, Winnipeg, Toronto, Montreal y Holy John's fueron las terminales que trajeron la llegada más destacada de flores y plantas a Canadá. El segundo proveedor a Canadá fue Colombia, que envió estos productos por vía aérea, lo que les permitió ofrecer productos que lucen bien y en magníficas condiciones en el mercado canadiense. En su mayor parte, se utiliza para reducir el tiempo de viaje entre estas dos naciones. Entre enero y noviembre de 2008, las importaciones desde Colombia sumaron USD57 millones, donde el 100 por ciento se despachó vía aérea. El 54 % de las importaciones por vía de flores y plantas de los EE. UU.

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

**Para ello se detallara:**

**Tabla 31**

*Mapeo descriptivo*

Puerto de Origen	Puerto de Destino	U\$ Tarifa Promedio de Flete por Contenedor			Mercancía Consolidada Tm/m <sup>3</sup>	Días de Tránsito	Frecuencia de Salida
		Contenedor					
		20 Pies	40 Pies	450 Pies Refrig.			
Callao	New York USA	\$ 1,550	\$ 2,850	\$ 4,980	\$ 90	20	Semanal
Callao	Toluca México	\$ 1,300	\$ 2,140	\$ 4,830	\$ 66	8	Semanal
<b>Callao</b>	<b>Toronto Canadá</b>	\$ 2,421	\$ 3,201	\$ 6.206	\$ 136	26	Semanal

**Nota:** Autoría propia

Puerto de Toronto, en este puerto marítimo se realiza una preparación de aproximadamente 2.000.000 de toneladas de carga cada año; las cuales se sacan en varias barcas, viniendo de mejores lugares. Además se presenta una amplia asistencia al cliente para cualquier necesidad. De igual manera, se considera la gama de envíos, incluyendo las líneas oceánicas mundiales dentro de sus intercambios.

Dentro de las cualidades del Puerto de Toronto, bien puede distinguirse como un puerto marítimo de tamaño medio. Tiene una costa de tipo regular, con una vista maravillosa. El canal oceánico tiene una profundidad de 26 a 30 pies (7,1

a 9,1 metros). La bahía de envío es de un tamaño similar. El área de refugio seguro tiene más de 76 pies (más de 23,2 metros) de profundidad.

En el interior de las oficinas se anuncian diferentes administraciones portuarias. Ejecución de trabajos de reparación y apoyo en barcos y diferentes embarcaciones. Sin perjuicio de los diques secos, vías férreas, entre otros. Estas administraciones abarcan diferentes arreglos, ya sean eléctricos, mecánicos, equipos de navegación, y además suministros completos de combustible, agua, arreglos, cobertura, gasóleo, motor y diferentes administraciones en un tamaño más limitado.

#### **Figura 40**

*Puerto de Toronto*



**Nota:** Fuente: Google.com

#### **11.4 Datos de proveedores de servicios logísticos en el país destino:**

##### **HITEK Logistic:**

Nuestra profunda experiencia, las mejores prácticas rigurosas y el servicio al cliente inigualable han contribuido a nuestro éxito. No importa el tamaño, la distancia o las demandas, enviaremos su envío a las personas adecuadas en el lugar correcto, a tiempo y dentro del presupuesto. Nosotros haremos que pase. Nuestros sistemas patentados le brindan una vista instantánea de su cadena de suministro, lo que le ahorra tiempo y dinero y permite que sus envíos se muevan de manera más eficiente y precisa. Nuestros informes optimizados son personalizables y optimizados según sus necesidades. Ponen el control de su inventario, envíos, documentos y entrega al alcance de su mano. Pueden integrar todo su proceso de transacción, o solo partes clave del mismo. Podemos entregar toda esta información en papel, medios portátiles o en línea a través de nuestros servidores seguros las 24 horas.

##### **AP INTERNATIONAL:**

Nuestra misión es comprometernos en ofrecer servicios logísticos de calidad a nuestra creciente clientela, demostrando nuestra pasión incondicional por hacerlo con integridad, respeto y confianza al asociarnos con aliados de logística que comparten nuestros mismos valores y pasiones.

AP International fue fundada por el Sr. Alain Plouffe, quien después de pasar la mayor parte de su carrera profesional con empresas que poseen equipos de transporte, decidió crear su propia agencia de transporte que sería totalmente



independiente de operadores y 100% centralizada en ofrecer el mejor servicio al cliente a sus clientes.

## **RADIUS LOGISTICS**

Radius Logistics brinda servicios de cadena de suministro y logística en los que puede confiar para llegar a tiempo, con la flexibilidad para satisfacer sus necesidades.

Respaldado por un servicio de atención al cliente sin igual, informes detallados y un sólido historial de búsqueda de soluciones rentables, Radius se entrega con certeza.

Radius Logistics ofrece soluciones personalizadas que incluyen transporte, almacenamiento y distribución para clientes en Canadá y EE. UU. Puede confiar en nuestros experimentados profesionales de logística para mover sus productos por aire, tierra, agua o una combinación de servicios perfectamente integrados.

### **Figura 41**

*Formas de transporte internacional*



**Nota:** Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

## **CAPITULO XII**

### **DISTRIBUCION**

#### **12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:**

La operación de exportación diseñada de kiwicha con destino a Canadá, Ottawa donde será llevado hacia nuestro distribuidor LOBLAWS quien se encargara de la entrega al cliente final.

**Figura 42**

*Mapeo comercial*



**Nota:** Autoría propia. Fuente: google.com

**Tabla 32**

*Mapeo descriptivo*

Puerto de Origen	Puerto de Destino	U\$ Tarifa Promedio de Flete por Contenedor				Días de Tránsito	Frecuencia de Salida
		Contenedor			Mercancía Consolidada Tm/m <sup>3</sup>		
		20 Pies	40 Pies	450 Pies Refrig.			
Callao	Ottawa Canadá	\$ 2,450	\$ 3,845	\$ 4,960	\$ 95	22	Semanal

**Nota:** Autoría propia

## 12.2 Identificación y descripción de canales de distribución:

**Distribución Indirecta:** La distribución indirecta es cuando el fabricante de la kiwicha cuenta con uno o más distribuidores para hacer llegar su producto al consumidor.

Este distribuidor o mayorista nos ayudará a enviar productos a nuestra red establecida de supermercados y tiendas departamentales, así como a la PYME estatal de Ottawa, y así se encargará de la entrega del producto al cliente final. Esto sugiere un menor interés en los costos, ya que el intermediario será el

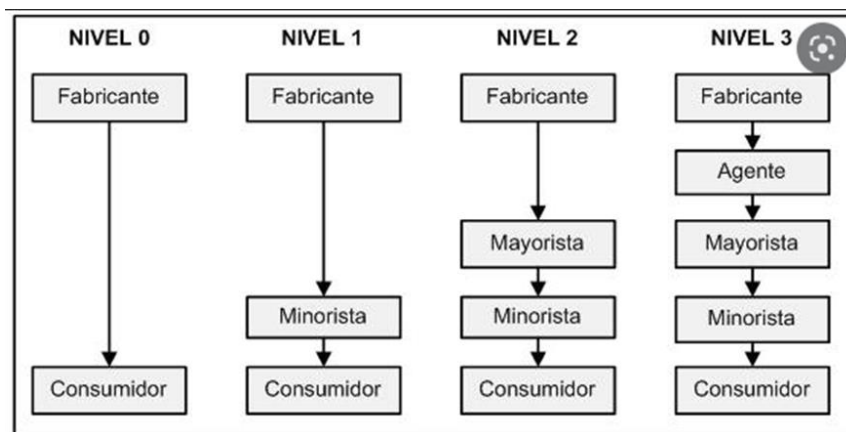
responsable de poner el artículo y completar las discusiones para su negociación, siendo su compromiso y obligación. Para la actividad comercial actual, utilizaremos este tipo de difusión, ya que recurriremos al mayorista comercial para esta situación, la organización Loblaws.

### Distribución directa

Como una opción siguiente para ingresar al mercado canadiense en el futuro con un poder más reconocible, utilizaremos la difusión directa que elimina a los mayoristas y minoristas. El propio productor es responsable de proporcionar su artículo al último mayorista. Coloque el artículo donde se encuentra el último comprador, ya que se coordina directamente con ellos.

**Figura 43**

*Canales de distribución*



**Nota:** Autoría propia. Fuente. <https://dircomfidencial.com>

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

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

**Figura 44**

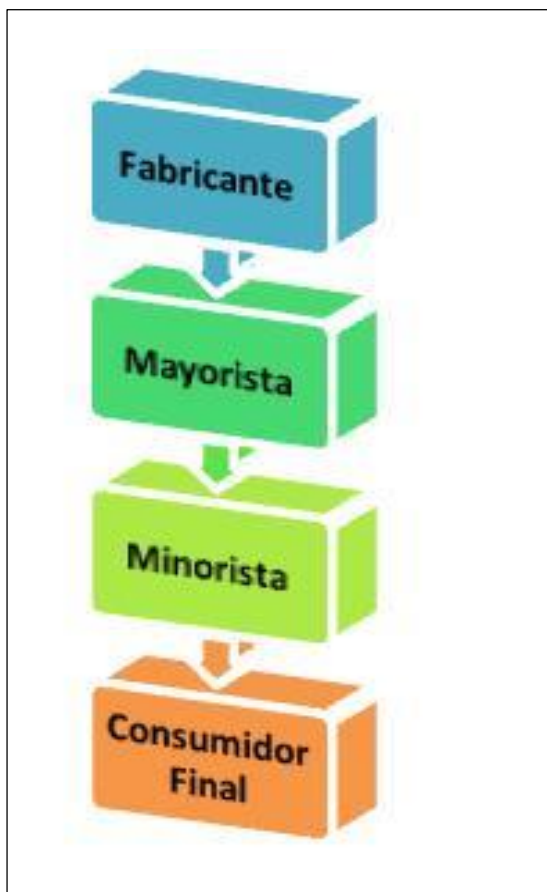
*Tiendas Loblaws*



**Nota.** Fuente: googlemap.com

**Figura 45**

*Canal con mayor flujo*



**Nota:** Fuente: <https://www.cienciasfera.com>

## **12.4 Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra, volúmenes mínimos, etc.:**

De las otras variables mencionadas para poder calcular con exactitud los costos que nos darán en operador logístico.

- Lugar de destino: Ottawa Canadá
- Valor aproximado: 11,950.00 dólares
- Peso: 1,200 kg
- Restricciones para entrada al país: NINGUNA
- Pago de impuestos Ad-valoren: 6%
- Incoterms: FOB
- Forma de pago: Carta de crédito irrevocable
- Plazo de pago: 45 días

Se utilizará el Incoterms FOB:

Lo más importante es explicar que el término Coxcomb es una abreviatura de la expresión inglesa Free ready - free ready - se utiliza únicamente para el transporte marítimo o fluvial. Con este término comercial mundial: el distribuidor transporta el producto en el puerto de embarque y espera los costos de la metodología aduanera de productos básicos y las licencias de productos básicos.

### **Incoterm FOB obligaciones del vendedor**

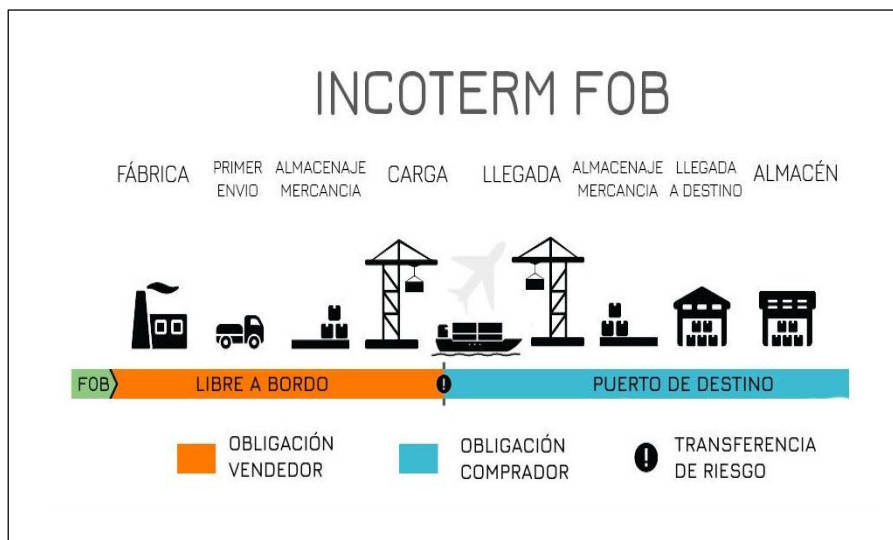
- Montar el producto tal y como se establece en el contrato de oferta, embalarlo, agruparlo e imprimirlo en función del vehículo.
- transportar el producto y hacerse cargo de los gastos hasta que esté listo el barco en el puerto de embarque asignado

## Incoterm FOB obligaciones del comprador

- Seguimiento del costo del producto convenido en el trato
- Contratar y contar con el gasto de vehículo oceánico de la carga que esté lista la embarcación en el puerto de embarque. Siempre que esto sea cierto, el comerciante puede obtener el vehículo marítimo, pero el comprador espera ser el costo y el riesgo.

Figura 46

Incoterms FOB



**Nota.** mincetur.gob.pe Fuente: autoría propia

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

Canadá es el segundo país más grande del planeta (después de Rusia) y el más grande de las Américas, situado decisivamente entre Rusia y EE.UU. a través de la ruta del Polo Norte. La economía de Canadá experimentó una

fuerte constricción en 2020, debido a la emergencia del coronavirus y al sólido efecto en los costos del petróleo.

El crecimiento anual del Producto Interno Bruto de Canadá creció un 1,7 % en 2019, pero cayó con fuerza un 7,1 % en 2020. El Producto Interno Bruto per cápita fluctuó negativamente de USD 46,200 a USD 42,000 en 2020, sin embargo, es normal que hacia fines de 2021 esto se incrementará a US\$ 45,8 mil.

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

Estados Unidos es el proveedor fundamental de Kiwicha. En el caso principal (cereales varios) tiene una oferta del 49%, mientras que en artículos de cereales distintos atiende a más del 90% de las compras en el mercado canadiense. En este sentido, cabe señalar que para la cosa N° 1008900090, Perú tiene la segunda situación como proveedor a Canadá con una oferta del 20%. Asimismo, para la cosa N° 1904109090, el Perú se ubica en el decimocuarto lugar.

Por otra parte, es importante llamar la atención sobre la importancia que los consumidores canadienses otorgan a la buena nutrición, a través de productos excepcionalmente nutritivos que los ayudan a prevenir enfermedades. Así, por ejemplo, los atributos, en cuanto a beneficios para la salud, que suelen ser



importantes para los compradores son: abundante en fibra, omega 3, calcio, cereales integrales, ácido L-ascórbico, antioxidante y vitamina D.

Además, teniendo en cuenta la expansión de la población al norte de los 65 años, así como la expansión de las misiones instructivas "alimentarias" que realiza el poder público, están haciendo que la población sea más consciente de su alimentación diaria, en particular de la sustancia de las variedades de alimentos agrupados. En esta situación específica, se espera que siga creciendo el interés por productos con mayor contenido de aderezos regulares y pocos sabores falsificados, llegando a 22.416 millones (US\$ 18.1821 millones) de diseño asistido por computadora en 2018.

Otra marca importante a destacar en el mercado canadiense es el desarrollo del fragmento de comida "sin" o "liberado de", que en 2013 llegó a una medida comercial de diseño asistido por computadora de 192 millones (US\$ 156 millones), de esta manera teniendo un desarrollo del 2%. en contraste con el año anterior. De esta línea, los artículos que están mostrando un mayor dinamismo son los "sin gluten" con un desarrollo del 7,4% en 2013.

Esto se espera primero por la forma en que un número cada vez mayor de consumidores se están volviendo conscientes de sus "prejuicios" específicamente, y algunas personas también creen que comer este tipo de producto es mucho mejor. No obstante, según proyecciones de Euromonitor Worldwide, uno de los mayores peligros es que la dieta sin gluten se vuelva menos conocida y que algunos estudios clínicos demuestren que evitar el gluten.

Esto perjudicaría mucho las ventas de estos productos, que se compran fundamentalmente por sus ventajas médicas o para consumir menos calorías con fines terapéuticos. Además, las variedades de alimentos sin gluten, de vez en cuando, se consideran menos deliciosas y atractivas que los artículos similares que contienen gluten. De esta manera, existe una alta probabilidad de que muchas personas sigan usando productos sin gluten si no hay ventajas médicas significativas.

## CAPÍTULO XIII

### MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

**Tabla 33**

*Matriz de costos de exportación*

Componentes del costo	Precio Unitario	Importe S/
F. Costos de exportación		0.00
Certificado de origen	1	545.00
Certificado fitosanitario	1	380.00
Carga y estiba al contenedor	1	315.00
Agente de aduanas	1	390.00
Emisión B/L	1	125.00
Derecho de embarque (pago al puerto)	1	225.00
Vistos buenos	1	185.00
Depósito temporal	1	1,550.00
Courrier ( documentos para enviar al cliente destino)	1	75.00
Gastos administrativos	1	220.00
<b>Costo total</b>		<b>4,010.00</b>
UTILIDAD 30%		1,203.00
<b>COSTO TOTAL FOB</b>		<b>5,213.00</b>

**Nota:** Autoría propia.

## CAPÍTULO XIV

### VALUACION ECONOMICA FINANCIERA

#### 14.1 Costos de oportunidad de capital:

##### Tabla 34

*Costo de oportunidad*

---

<b><i>Exportation : Kiwicha</i></b>	
S/ 145,000.00	S/ 79,936

---

**El costo de oportunidad es:**

$$79,936.00 - 60,000.00 = 19,936.00$$

Entonces se evidencia que; 19,936.00 soles de costo de oportunidad al tomar una decisión por otra.

## 14.2 Valor actual neto:

**Tabla 35**

*Valor actual neto*

AÑO	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO NETO
0	0.00	145,000.00	-145,000.00
1	150,000.00	125,000.00	25,000.00
2	180,000.00	131,250.00	48,750.00
3	216,000.00	137,812.50	78,187.50
4	259,200.00	144,703.13	114,496.88
5	311,040.00	151,938.28	159,101.72

AÑO 1	EGRESOS
Proveedor	80,000.00
Almacén	25,000.00
Rotulado	3,000.00
Empaque	1,700.00
Embalaje	1,700.00
Pallet	2,000.00
Transporte Interno	4,000.00
Gastos de Exportación	7,600.00
<b>Total</b>	<b>S/ 125,000.00</b>

**WACC = 19.10%**

$$VAN = -145,000.00 + \frac{25,000.00}{(1+0.191)^1} + \frac{48,750.00}{(1+0.191)^2} + \frac{78,187.50}{(1+0.191)^3} + \frac{114,497.0}{(1+0.191)^4} + \frac{159,101.70}{(1+0.191)^5}$$

$$VAN = -145,000.00 + 20,990.80 + 34,365.67 + 46,280.93 + 56,904.50 + 66,392.05$$

$$VAN = 79,936.00$$

### 14.3 Tasa de interés de retorno:

**Tabla 36**

*Tasa de interés de retorno*

AÑO	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO NETO
0	0.00	145,000.00	-145,000.00
1	150,000.00	125,000.00	25,000.00
2	180,000.00	131,250.00	48,750.00
3	216,000.00	137,812.50	78,187.50
4	259,200.00	144,703.13	114,496.88
5	311,040.00	151,938.28	159,101.72

$$0 = -i + \frac{\text{Año 1}}{(1+Tir)^1} + \frac{\text{Año 2}}{(1+Tir)^2} + \frac{\text{Año 3}}{(1+Tir)^3} + \frac{\text{Año 4}}{(1+Tir)^4} + \frac{\text{Año 5}}{(1+Tir)^5}$$

**TIR = 35.56%**

<b>TIR</b>	<b>&gt;</b>	<b>WACC</b>
<b>VAN</b>	<b>&gt;</b>	<b>0</b>

Por lo tanto, se considera que el proyecto es viable financieramente porque los rendimientos esperados del valor actual neto son mayores a cero. Por otro lado, la Tasa interna de retorno es superior al Costo Ponderado de Capital ( $TIR > WACC$ ).

## CONCLUSIONES

1. El producto escogido como la kiwicha tiene las tres características importantes: calidad, cantidad y constancia más sus cualidades nutricionales y las zonas donde se cultiva en este caso Cusco, Piura, Arequipa, Junín, etc.
2. Existen los proveedores necesarios para su abastecimiento de acuerdo a las cantidades y características deseadas por la empresa canadiense. Es importante resaltar que la estructura económica generada en la región Arequipa es muy importante para su desarrollo regional valorando sus características territoriales como: suelo, agua y clima ideal para el cultivo de las plantas que generan la kiwicha.
3. En el proceso exportador se ha logrado desarrollar la participación de los operadores logísticos en los cuales se ha basado este trabajo de investigación, explicando de forma exhaustiva el transporte vía marítima que facilitaría su distribución rápida, eficiente y eficaz de acuerdo a los tiempos establecidos con la empresa distribuidora utilizando el canal indirecto en Ottawa.
4. Canadá, tiene las condiciones económicas y logísticas ya que su poder adquisitivo, estabilidad económica, fuerte demanda interna dan el respaldo para la apertura comercial de la kiwicha a este país, lo cual fortalece los lazos comerciales y económicos entre los empresarios canadienses y peruanos.

## BIBLIOGRAFIA

- ADEX. (s.f.) Exportaciones no tradicionales. Obtenido de  
<https://www.adexperu.org.pe/lista-boletines/>
- MINCETUR. (s.f.). Comercio Justo. Obtenido de  
<https://www.mincetur.gob.pe/ochocientosproductores-de-kiwicha-iniciaran-exportaciones-a-traves-de-marca colectiva-zikuyo/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2013). Plan de Desarrollo de Mercado (PDM) -
- PROINVERSION. (s.f.). Cuadro comparativo de sociedades. Obtenido de
- Sierra exportadora. (s.f.). kiwicha SIICEX. (s.f.). Etiquetado y Envasado. Obtenido de  
[http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req\\_ue.pdf](http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_ue.pdf)
- SIICEX. (s.f.). Guía requisitos sanitarios. Obtenido de  
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/Guia%20Requisitos%20Sanitarios%20UE.pdf>
- Sociedad Nacional de Industria - IEES. (Junio de 2016). Instituto de Estudios Económicos y Sociales. Obtenido de Industria del kiwicha y otros derivados:
- SUNAT. (s.f.). Carga Inicial T-Registro. Obtenido de  
<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas>
- SUNAT. (s.f.). Régimen Laboral. Obtenido de  
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>
- SUNAT. (s.f.). Regimen MYPE Tributario. Obtenido de  
[http://orientacion.sunat.gob.pe/images/rmt/CARPETA\\_RMT.pdf](http://orientacion.sunat.gob.pe/images/rmt/CARPETA_RMT.pdf)
- Trade EU. (s.f.). Etiquetado y Embalaje. Obtenido de  
<http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/es/etiquetado-y-embalaje>



Trademap. (s.f.). Exportaciones kiwicha. Obtenido de

<https://www.trademap.org/CompaniesList.aspx?nvpm=3|604|||18||2|1|1|2|3|1|>

Código Aduanero. Artículo 142

<https://www.aduanas.gub.uy/innovaportal/v/2542/8/innova.front/contenedores-definicion.html>