



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE CHÍA HACIA EL ESTADO DE
SAN FRANCISCO, ESTADOS UNIDOS COMERCIALIZADO POR LA
EMPRESA YODI, AREQUIPA”**

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

PRESENTADO POR

Bach. CONCHA PUMA, JUAN DIEGO
<https://orcid.org/0000-0003-2805-058X>

ASESOR

Mg. BOZA MUÑOZ, JOAN CARLOS
<https://orcid.org/0000-0002-8461-1612>

AREQUIPA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

El trabajo se lo dedico a mis queridos padres porque gracias a ellos con su motivación llegar a influir a terminar mi carrera profesional y lograr nuevos objetivos personales.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Alas Peruanas por abrirme las puertas y convertirme en un excelente profesional, también a todos mis docentes en mis cinco años de estudios y los docentes del curso de titulación por sus buenas enseñanzas.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad el Perú es un país potencial para lograr exportar diversos productos que tienen alta demanda, uno de los productos especiales es la Chía que viene teniendo alta demanda por países como Estados Unidos, España y Canada; esto ha permitido que nuestro país esté en la mira de grandes empresas importadoras.

La Chía es una planta herbácea de la familia de las lamiáceas, perteneciente a la familia de la menta, la chía era un alimento básico para muchas personas que quieren cuida su salud, viene a ser una de las fuentes vegetales con más contenido de ácidos grasos esenciales siendo que su aceite tiene propiedades químicas y físicas.

A nivel mundial Australia, Argentina, Colombia, México, España y Bolivia, son los países con más cultivo de Chía; países con múltiples investigaciones sobre esta semilla, que son realizadas con la finalidad de incentivar la importancia de su cultivo a nivel mundial sobre todo en los países en desarrollo debido a las bondades productivas y pos cosecha que posee.

A nivel nacional, el departamento de Cuzco, que es una ciudad muy importante, que además es donde se encuentra Machu Picchu, asimismo posee un clima adecuado para el crecimiento orgánico de estas semillas. Este superalimento es producido por asociaciones de agricultores de Mollepata lugar ubicado en el departamento del Cuzco.

RESUMEN

De acuerdo a la estructura y a los argumentos expuestos en el proyecto se pudo concretar cada uno de los capítulos que son detallados seguidamente; el producto a exportar siendo el punto más importante la clasificación arancelaria, luego se detalló el aprovisionamiento donde se identificó los proveedores potenciales y el costo fijo de fabricación, posteriormente se argumentó el almacenamiento donde se pudo establecer el costo fijo de almacén, así mismo se procedió a rotular y etiquetar con el debido cumpliendo las normas técnicas para ser exportable un producto, también se logró desarrollar el empaque analizando los criterios para su selección, posteriormente se enmarco en el embalaje configurando la ficha técnica y el proceso del embale, en base a la unitarización se desarrolló adecuadamente el proceso de paletizado, respecto al contenedor se pudo establecer el plano de estiba y los tiempos y costos del proceso, así mismo se pudo conceptualizar el transporte, el servicio de soporte al comercio internacional, infraestructura para la distribución física en el país de destino, la distribución, la matriz de exportación y la valuación económica financiera.

ABSTRACT

According to the structure and the arguments presented in the project, each of the chapters detailed below could be specified; the product to be exported, the most important point being the tariff classification, then the supply was detailed where the potential suppliers and the fixed cost of manufacturing were identified, later the storage was argued where the fixed cost of the warehouse could be established, likewise proceeded with the labeling and labeling complying with the technical standards to be exportable a product, it was also possible to develop the packaging analyzing the criteria for its selection, later it was framed in the packaging configuring the technical file and the packaging process, based on the unitarization properly developed the palletizing process, with respect to the container, it was possible to establish the stowage plan and the times and costs of the process, as well as the transportation, the support service for international trade, infrastructure for physical distribution in the country of origin. Destination, distribution, export matrix and economic valuation financial.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Caratula	
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Introducción.....	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice de Contenido.....	vii
Índice de Tablas.....	x
Índice de Figuras.....	xi
1. PRODUCTO A EXPORTAR.....	1
1.1. Ficha técnica del producto.....	2
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	2
1.3. Flujo grama de proceso de productivos.....	3
2. APROVISIONAMIENTO.....	5
2.1. Proveedores potenciales.....	5
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	7
2.3. Control de calidad.....	7
2.4. Costo de fabricación y/o adquisición.....	9
3. ALMACENAMIENTO.....	10
3.1. Estrategia de almacenamiento.....	10
3.2. Lay-out de almacén.....	11
3.3. Detalle de mobiliario usado en almacenamiento.....	12
3.4. Costo fijo de almacén.....	16
4. ROTULADO Y ETIQUETADO TÉCNICO.....	17
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	17
4.2. Normas técnicas aplicable.....	18
4.3. Proceso de rotulado.....	19
4.4. Tiempos y costos del proceso de empaçado.....	20
5. EMPAQUE.....	21
5.1. Ficha técnica de empaque seleccionado.....	21
5.2. Criterios usados para la selección del empaque.....	22
5.3. Proceso de empaque.....	23
5.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado.....	24
6. EMBALAJE.....	25
6.1. Ficha técnica de embalaje seleccionado.....	25
6.2. Criterios usados para la selección de embalaje.....	26
6.3. Proceso de embalaje.....	27
6.4. Tiempos y costos del proceso de embalaje.....	28
7. UNITARIZACIÓN (Únicamente si aplica al producto).....	29
7.1. Ficha técnica del pallet.....	29
7.2. Criterios usados para la selección del pallet.....	30
7.3. Proceso de paletización.....	31

7.4.	Plano de estiba del pallet.....	32
7.5.	Tiempo y costos del proceso de paletizado.....	33
8.	CONTENEDORIZACIÓN (Únicamente si aplica el producto).....	34
8.1.	Ficha técnica del contenedor.....	34
8.2.	Criterios usados para la selección del contenedor.....	35
8.3.	Proceso de contenedorización.....	36
8.4.	Plano del contenedor.....	37
8.5.	Tiempos y costos del proceso de contenedorización.....	37
9.	TRANSPORTE.....	39
9.1.	Proveedores del transporte interno.....	39
9.2.	Costo de transporte interno (Inland Freight).....	41
9.3.	Proveedores de servicio de transporte internacional.....	42
9.4.	Cotizaciones de flete marítimo y aéreo.....	44
10.	SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL.....	45
10.1.	Agentes de aduana.....	45
10.2.	Costo de agenciamiento.....	49
10.3.	Aseguradoras.....	51
10.4.	Póliza de seguros (cobertura y costo).....	51
10.5.	Terminales de almacenamiento.....	52
11.	INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO.....	53
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.....	53
11.2.	Análisis de la infraestructura vial, portuaria y aeroportuaria del país destino.....	56
11.3.	Descripción, análisis de los principales puertos y aeropuertos incluyendo rutas, infraestructura, capacidad, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.....	57
11.4.	Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino...	58
12.	DISTRIBUCIÓN.....	60
12.1.	Mapeo de la secuencia comercial proveedor-consumidor.....	60
12.2.	Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de establecimiento o puntos de ventas, estrategias y términos de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos).....	61
12.3.	Canal con mayor flujo comercial para las importaciones del producto.....	62
12.4.	Identificación y cuantificación de los márgenes de identificación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	63
12.5.	Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.....	63

12.6	Tendencias actuales y su implicación para los márgenes de comercialización, exigencias de compra y competencia de productos por canal.....	64
13	MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.....	65
14	VALUACIÓN ECONOMICA FINANCIERA.....	67
14.1	Costo de oportunidad de capital.....	67
14.2	Valor actual neto.....	68
14.3	Tasa interna de retorno.....	69
	Conclusiones.....	71
	Recomendaciones.....	72
	Referencia Bibliográfica.....	73

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Datos del producto a exportar.....	2
Tabla 2	Partida arancelaria.....	2
Tabla 3	Empresas productoras.....	5
Tabla 4	Datos para la empresa proveedora.....	7
Tabla 5	Gastos para el proceso de exportación.....	9
Tabla 6	Registros requeridos en el almacén.....	16
Tabla 7	Datos del proceso.....	20
Tabla 8	Datos referenciales del empaque.....	22
Tabla 9	Proceso de empacado.....	23
Tabla 10	Información del proceso.....	24
Tabla 11	Datos informáticos del embalaje.....	26
Tabla 12	Proceso de embale.....	27
Tabla 13	Información del proceso.....	28
Tabla 14	Características de los pallets.....	29
Tabla 15	Proceso de paletizado.....	31
Tabla 16	Información del proceso.....	33
Tabla 17	Ficha técnica del contenedor.....	34
Tabla 18	Proceso del contenedor.....	36
Tabla 19	Información del proceso.....	38
Tabla 20	Empresas de servicio de transporte.....	39
Tabla 21	Empresas de servicio de transporte.....	40
Tabla 22	Empresas de servicio de transporte.....	41
Tabla 23	Gastos logísticos.....	41
Tabla 24	Empresas de servicio de transporte.....	42
Tabla 25	Empresas de servicio de transporte.....	43
Tabla 26	Empresas de servicio de transporte.....	43
Tabla 27	Detalle de costo por buque.....	44
Tabla 28	Comex Soluciones Logísticas.....	46
Tabla 29	Grupo Aduan.....	47
Tabla 30	Crosstainer.....	48
Tabla 31	Proforma para la exportación.....	49
Tabla 32	Empresas aseguradoras.....	51
Tabla 33	Póliza de la empresa.....	51
Tabla 34	Empresa RANSA.....	52
Tabla 35	Empresa DP World.....	52
Tabla 36	Watson Land Company.....	58
Tabla 37	U.S. Customs Service.....	59
Tabla 38	Costo para la exportación.....	65
Tabla 39	Datos de ingresos económicos.....	68
Tabla 40	Información de gastos.....	68
Tabla 41	Datos de ingresos económicos.....	69

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Secuencia del producto.....	3
Figura 2	Logo de la empresa Granos Andinos.....	6
Figura 3	Detalle estructural.....	11
Figura 4	Carretilla hidráulica.....	15
Figura 5	Diseño de etiquetado.....	18
Figura 6	Flujograma de etiquetas.....	19
Figura 7	Plano de estiba del contenedor.....	32
Figura 8	Información del container.....	37
Figura 9	Logo de la empresa Transervi.....	40
Figura 10	Logo de la empresa Faster Solution.....	40
Figura 11	Transportes Kala.....	41
Figura 12	Logo de la empresa Aymar Cargo.....	42
Figura 13	Logo de la empresa Cosmos.....	43
Figura 14	Logo de la empresa Consorcio Naviero Peruano.....	44
Figura 15	Logo de la empresa Comex.....	46
Figura 16	Logo de la empresa Grupo Aduan.....	47
Figura 17	Logo de la empresa Crosstainer.....	48
Figura 18	Puerto Callao.....	54
Figura 19	Aeropuerto Jorge Chavez.....	55
Figura 20	Logo de la empresa Watson.....	59
Figura 21	Logo de la empresa US Customs Service.....	59
Figura 22	Secuencia de mapeo.....	60

CAPÍTULO I


PRODUCTO A EXPORTAR

Se conoce que las semillas de chía son alimentos energético y concentrado; en suma, es una extraordinaria fuente vegetal de ácidos grasos poliinsaturados, sobre todo por el ácido alfa-linolénico (ALA). La evidencia científica demuestra que las semillas de chía poseen efectos benéficos para la diabetes, colesterol e hipertensión, a la vez que tiene propiedades antiinflamatorias, laxantes y su gran actividad antioxidante. Este alimento beneficioso es producido por una asociación de pequeños agricultores de Mollepata, de la región de Cusco, y en Puno, estos agricultores siegan sus cultivos a través del sistema de producción orgánica. Cabe recalcar que Cuzco viene a ser una de las ciudades más importantes del Perú. Ya que es el lugar donde se encuentra Machu Picchu, posee un clima adecuado para el crecimiento orgánico de esta semilla. (www.ecoandino.com)

1.1 Ficha técnica del producto:

Tabla 1

Datos del producto a exportar

CHÍA Nombre científico: Salvia Hispánica	
Descripción	Pertenece a la familia labiadas
Característcias	Las semillas no tiene olor ni sabor y son un aliado perfecto para adelgazar, la chía adopta un aspecto gelatinoso
Zonas de producción	Arequipa Ayacucho Puno
Datos	Calorías 49 Proteinas 2 gramos Glúcidos 4 gramos Grasas 3 gramos Omega 3 Calcio 63 mg.

Nota. www.siicex.gob.pe

1.2 Clasificación arancelaria del producto:

Tabla 2

Partida arancelaria

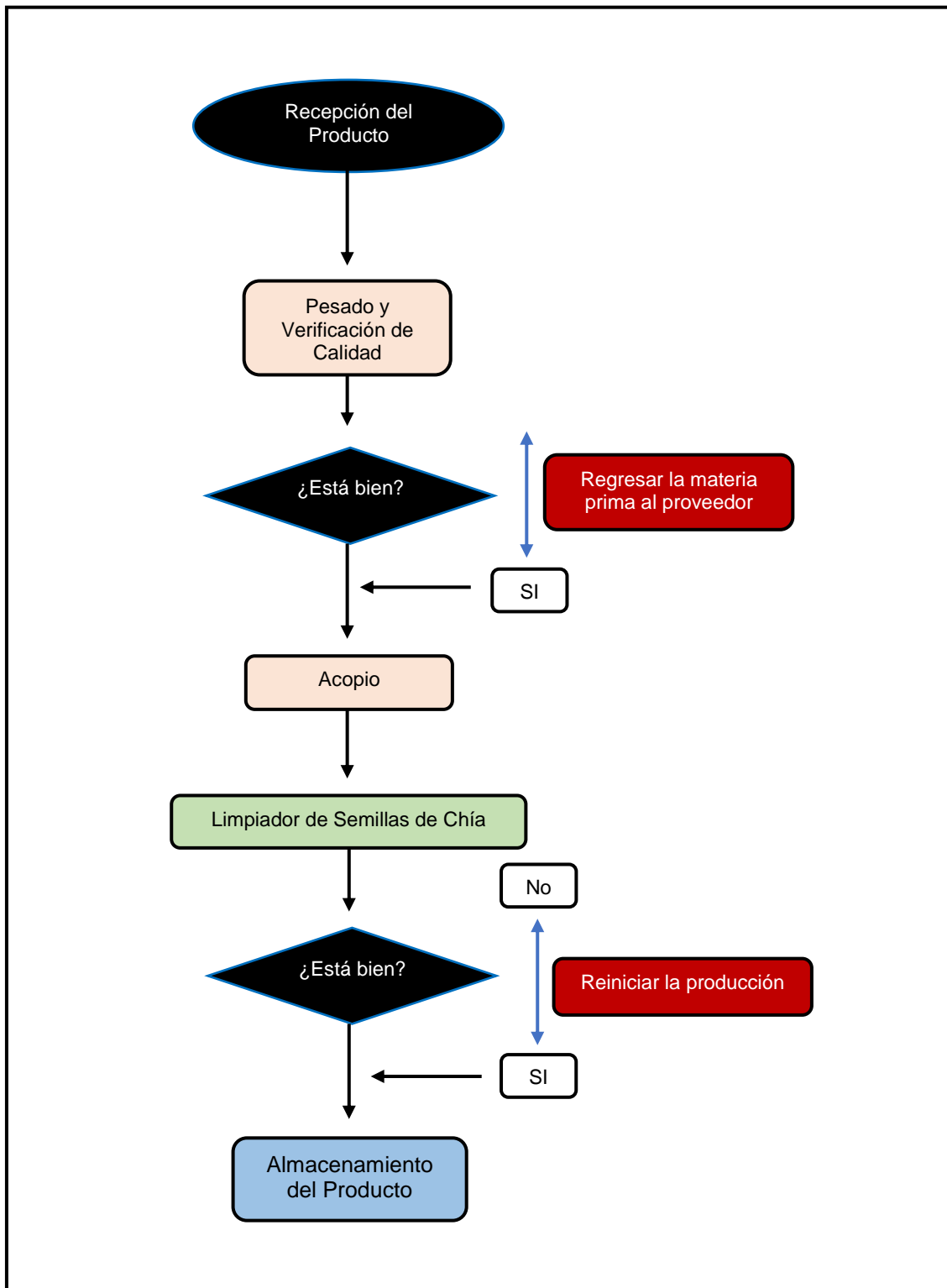
Número	Datos
999900	Las demás (semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos, plantas industriales o medicinales y quebrantados)

Nota. www.siicex.gob.pe

1.3 Flujograma del proceso productivo:

Figura 1

Secuencia del producto



Nota. www.biodiversidadalimentaria.cl

Recepción:

Viene a ser la intervención para iniciar el acondicionamiento, y que se va a realizar luego de la cosecha, cuando la chía es llevada a la planta de acondicionamiento e ingresa a ella.

Pesado:

Es importante pesar los productos de acuerdo a la presentación que la empresa productora lo ha depositado en envases de plástico para que el sistema de pesado sea rápido y este debe tener la cantidad que se adquirió.

Acopio:

En este proceso se seleccionará el producto en cantidades específicas para su resguardo y ubicarlos en lugares que no sean afectadas.

Limpiador de semillas:

Se realiza la limpieza de impurezas de las semillas de chía a través de la maquina especial que permitirá obtener un producto fuera de impurezas.

Almacén:

Una vez que los productos estén en los depósitos estos serán llevados al alancen para que se puedan mantener en buenas condiciones para continuar con los procesos productivos.

CAPÍTULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1 Proveedores potenciales:

Tabla 3

Empresas productoras

Proveedores	Ubicación
Granos Andinos Mac S.A.C.	Arequipa
Green Export S.A.C.	Trujillo
Danper Arequipa S.A.C.	Lima
Alisur S.A.C.	Lima
Organdina S.A.C.	Arequipa

Nota. Autoría propia

Empresa: Granos Andinos MAC

Lugar: Departamento Arequipa – Distrito de Vitor

Dirección: Mz. A31 Lote 5 Carlos Shutton

Productos:

- Cereales
- Chía
- Cochinilla

Misión:

Liderar mundialmente en el cultivo, procesamiento y comercialización de cereales andinos con una alta calidad.

Visión:

Satisfacer las necesidades sobre la demanda de cereales andinos de nuestros clientes alrededor del mundo de manera confiable.

Figura 2

Logo de la empresa



Nota. www.granosandinos.com

2.2 Matriz de selección de proveedores:

Tabla 4

Datos para la empresa proveedora

Indicadores	Green Export	Alisur	Granos Andinos Mac	Danper
	Valor %			
Precio	3 – 12%	4 – 16%	4 – 16%	5 – 20%
Seguridad	4 – 16%	3 – 12%	4 – 16%	3 – 12%
Transporte	5 – 20%	4 – 16%	5 – 20%	4 – 16%
Certificaciones	4 – 16%	5 – 20%	5 – 20%	5 – 20%
Cercanía	3 – 12%	4 – 16%	5 – 20%	4 – 16%
Total	19 – 76%	20 – 80%	23 – 92%	21 – 84%

Nota. Autoría propia

Resultado:

Según la matriz de selección se obtuvo que la empresa que logro mayor puntaje en cuanto a precio, transporte, seguridad, certificaciones y cercanía es la empresa Granos Andinos Mac SAC.

2.3 Control de calidad:

Aquí se observa una serie de mecanismos, acciones y herramientas que detectan anomalías y errores que pueda presentare en dicho proceso. Además

de la función principal que es los productos y servicios puedan cumplir hasta el mínimo requerimiento de calidad.

Normas Técnicas Peruana:

De acuerdo a los controles de calidad sobre el producto a exportar la chía, se debe considerar control en el personal que se disponga para los procesos productivos con el producto, con los equipos y herramientas utilizadas para la manipulación del producto, que los operadores logísticos cumplan que las normas sanitarias y fitosanitarias, así mismo considerar la selección adecuada del transporte interno e internacional para el traslado de los productos a exportar a Estados Unidos. (INACAL, 2022)

Normas Sanitarias:

La Certificación Sanitaria Oficial de Exportación se concede cuando es solicitada de parte, ante la aprobación de los requerimientos, entre ellos: habilitación sanitaria, inspección del lote y análisis microbiológicos determinados en la norma sanitaria vigente y la Autorización Sanitaria para comercio nacional y exterior. (www.digesa.com)

Norma Fitosanitarias:

El Certificado Fitosanitario es el documento representativo que prueba el estatus fitosanitario de los envíos según reglamentos fitosanitarios, delineados de acuerdo a las guías de certificados de la CIPF. Documento que es entregado por el Inspector de Cuarentena Vegetal a solicitud de después del dictamen favorable de la inspección fitosanitaria, autenticando que las semillas, mercancías vegetales y otros artículos reglamentados, incluyendo sus

recipientes y cubiertas, que deben cumplir con los requerimientos fitosanitarios y las condiciones de admisión que estable la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria del país que importa. (www.senasa.com)

2.4 Costos de fabricación y/o adquisición:

Tabla 5

Gastos para el proceso de exportación

INFORMACIÓN			
Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Total
Chía	8,800 kilos	12.00	105,600.00
Procesos	8,800 kilos	1.00	8,800.00
Rotulado (Etiquetas)	17,600	0.20	3,520.00
Empacado (Bolsas)	17,600	0.80	14,080.00
Embalado (Cajas)	1,100	5.00	5,500.00
Paletizado	22	80.00	1,760.00
Costo			S/. 139,260.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO III

ALMACENAMIENTO

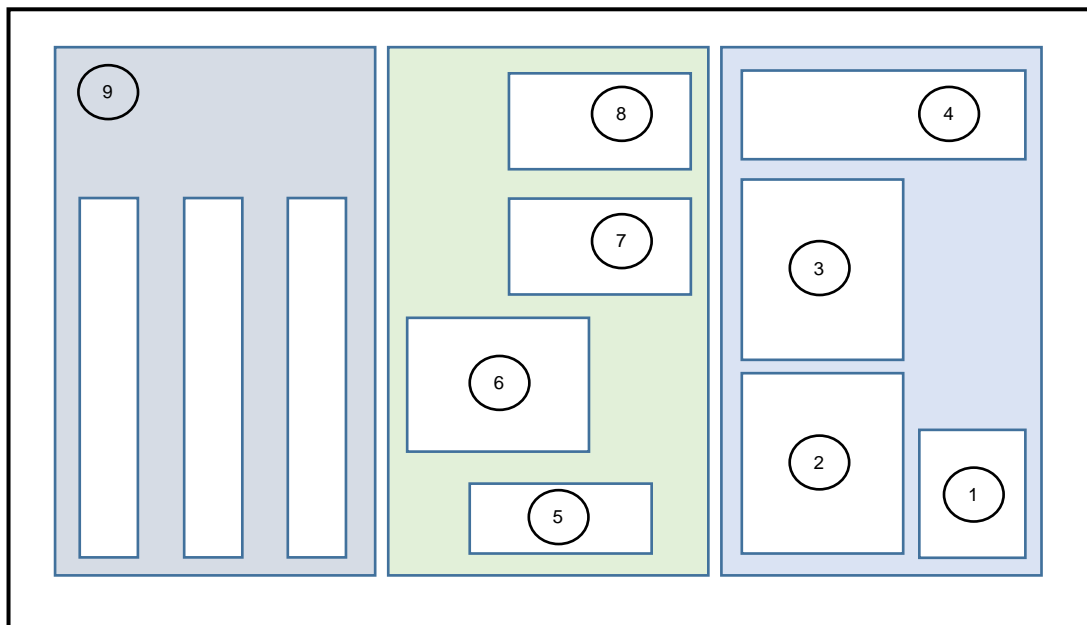
3.1 Estrategia de almacenamiento:

El empleo de bodegas secas, limpias y libres de plagas permite almacenar y conservar los granos y semillas correctas, que es el lugar para almacenar los granos secos, enteros, sanos y libres de contaminaciones. La correcta conservación de las semillas de chía hará que se pueda ofrecer un producto final de calidad en el cual el consumidor se encuentre satisfecho. Por ello el almacenamiento y transporte también juegan un papel de más trascendental. Para almacenar la chía, el «sistema de tres armas» entra en acción. desempeñando un papel crucial para su preservación en caso de amenaza o detección de insectos. (-----)

3.2 Lay-out de almacén:

Figura 3

Detalle estructural



Nota. Autoría propia

Estructura del almacén:

1. Recepción
2. Gerencia
3. Administración
4. Servicios
5. Recepción de productos
6. Pesado
7. Lavado
8. Paletizado
9. Almacén

3.3 Detalle de mobiliario usado en almacenamiento:

Maquinarias:

- **Carrito Montacarga:**

Las funciones más importantes de un montacargas son las de levantar, bajar, y trasladar cargas usando muy poco, o casi nada de esfuerzo manual.

Marca: Lonking.

- **Carretilla Hidráulica:**

Consiste en la manipulación de los productos, pero en cantidades pequeñas, cuando los productos son delicados y requiere un transporte seguro.

- **Balanza Electrónica:**

Las balanzas son instrumentos que sirven para establecer la masa de un cuerpo. Se especializan y son importantes por su precisión, exactitud y por su sensibilidad. Marca: Balanza de mesa con brazo electrónica Opalux.

Equipamientos:

- **Tachos de Reciclaje:**

Los contenedores están diseñados para guardar cualquier tipo de cartón procedente de cajas, envases de cartón y cualquier tipo de papel.

- **Fajas Transportadoras:**

Las fajas transportadoras permiten trasladar el material o carga en las diferentes fases del proceso productivo haciéndolo más fluido y continuo.

- **Aire Acondicionado:**

El aire acondicionado pertenece a uno de los sistemas de refrigeración y es utilizado con el propósito de enfriar el entorno de las habitaciones y espacios.

- **Góndola de Acero:**

Son los estantes que pueden ser de tres o cinco niveles, donde se depositaran los productos para su protección y seguridad.

- **Parihuelas:**

Los pallets son plataformas y estas se utilizan para agrupar, almacenar y transportar mercancías ya empacadas como: cajas, bolsas o cajones. Un pallet es una unidad de carga que permite un transporte más seguro.

- **Extintores:**

Los extintores sirven para apagar fuegos pequeños, deben usarse y seleccionarse con mucho cuidado para evitar algún siniestro.

- **Luces de Emergencia:**

Equipos necesarios que permiten un encendido automático cuando falla la energía eléctrica.

- **Señaléticas:**

Son distintivos de seguridad que se encargan de indicar acerca de los grandes peligros de una determinad espacio; que orienta y guía sobre las vías de evacuación o zonas de seguridad.

Implementos de Seguridad:

- **Lentes:**

El personal requiere la utilización de este medio de seguridad para la protección de sus vistas.

- **Guantes:**

Importante su utilización para proteger las manos de los operadores logísticos cuando se trata de manipulación maquinas e equipos.

- **Fajas:**

Implemento que deben usarse cuando el personal va a manipular bienes o mercancías de gran peso.

- **Botas:**

Medio que deben ser utilizados para proteger sus pies si se trata de trabajar en lugares donde hay máquinas y equipos que son de gran peso.

- **Uniforme:**

Importante que se utilicen porque son ropas que tiene cintas reflectoras que se iluminan si se trata de estar en lugares donde hay movimiento de máquinas de transporte.

- **Arnés de Seguridad:**

Elemento de protección personal (EPP) usado en algunos trabajos que se realizan en altura y rescate y tiene el propósito primordial es proteger el bienestar del obrero: así como de las personas que se encuentran involucradas en el trabajo.

- **Protectores Auditivos:**

Son elementos que colaboran a reducir el riesgo de peligro de los trabajadores a los ruidos a través del bloqueo de los sonidos.

- **Casco:**

La principal finalidad del casco de seguridad es resguardar la cabeza del trabajador de los peligros y posibles golpes mecánicos. Asimismo, también protege de otros riesgos mecánicos, térmicos y/o eléctricos.

Bienes:

- **Escritorios:**

Es parte para las oficinas donde se requiere para la parte administrativa.

- **Sillas Giratorias:**

Se requiera para la parte administrativa.

- **Mueble de Esperas:**

Para la espera de los clientes que visitan a la empresa.

- **Computadoras:**

Se disponen para todas las áreas u oficinas independientes para procesar información.

- **Impresoras:**

Máquina que sirve para imprimir documentos importantes para la organización.

Figura 4

Carretilla hidráulica



Nota. www.umina.pe

3.4 Costo fijo del almacén:

Tabla 6

Registros requeridos en el almacén

Descripción	Cantidad	P. Unitario S/.	Total S/.
Carrito Montacarga	1	18,000.00	18,000.00
Carretilla Hidráulica	3	1,300.00	3,900.00
Balanza Electrónica	3	800.00	2,400.00
Tachos de Reciclaje	6	200.00	1,200.00
Fajas Transportadoras	2	1,600.00	3,200.00
Aire Acondicionado	3	1,500.00	4,500.00
Góndola de Acero	3	2,000.00	6,000.00
Parihuelas	20	50.00	1,000.00
Extintores	6	150.00	900.00
Luces de Emergencias	10	80.00	800.00
Señaléticas	40	50.00	2,000.00
Lentes	10	10.00	100.00
Guantes	10	15.00	150.00
Fajas	10	20.00	200.00
Botas	10	25.00	250.00
Uniforme	10	30.00	300.00
Escritorios	6	200.00	1,200.00
Sillas giratorias	6	300.00	1,800.00
Muebles de Espera	4	250.00	1,000.00
Computadoras	5	1,600.00	8,000.00
Impresoras	5	500.00	2,500.00
Costo Total			S/. 59,400.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IV

ROTULADO Y EQTIQUETADO TÉCNICO

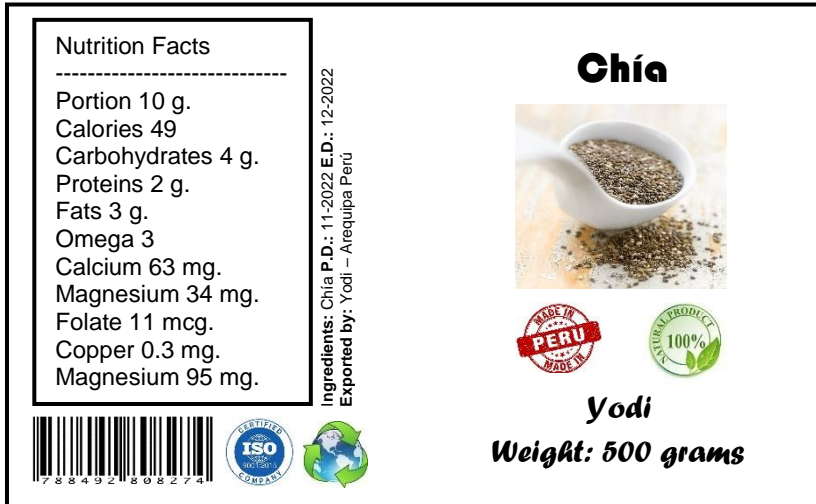
4.1 Modelos de etiquetas / rotulado del producto:

La etiqueta es utilizar para manifestar el contenido de los productos antes de abrirlo, asimismo ofrece una observación minuciosa a la marca, cantidad, país de origen, código de seguridad y demás detalles de quien la está distribuyendo y así captar al máximo la atención entre todos los competidores. Estas no solo se encargan de identificar con facilidad un producto, sino que también permiten ofrecer información irrefutable con la finalidad de que los clientes ejecuten la selección apropiada de los productos que precisan. El etiquetado viene a ser el primer encuentro que sucede entre el producto y el

comprador, entonces su diseño y calidad son componentes concluyentes en la decisión de una compra. (www.ccb.org.co)

Figura 5

Diseño de etiquetado



Nota. www.diariodelexportador.com

4.2 Normas técnicas aplicables:

Las normas para el etiquetado respecto al país de destino son reguladas por la FDA y se enfoca de manera general:

- Procesos legales para las etiquetas, como la patente de la marca y los registros industriales.
- Indicación nutricional, que debe estar en el idioma que pertenece al país de destino Estados Unidos.
- Regulación sobre la inocuidad alimentaria, se deberá presentar los documentos que certifiquen que los procesos ha sido regulados y controlados.

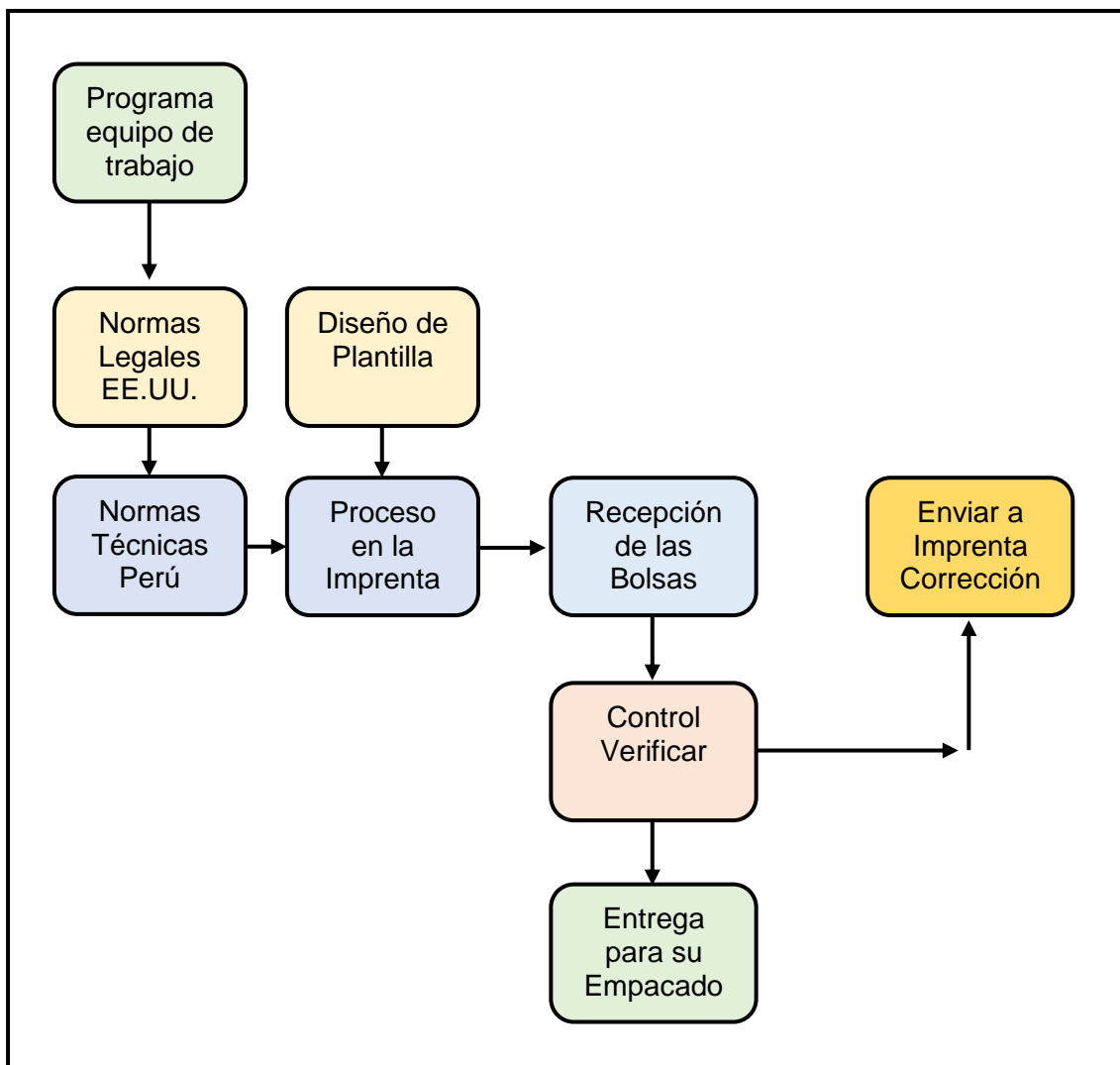
Las normas para el etiquetado sobre el país de origen deben fundamentarse por los requisitos que exigen los controles de aduanas:

- Es importante mencionar el país el cual procede el producto y se distribuirá a los Estados Unidos.
- Se debe contemplar aspectos técnicos como el código de barras, los registros industriales y valor nutricional.
- Es importante considerar certificaciones que evidencia la calidad del producto, procesos y otros aspectos.

4.3 Proceso de rotulado:

Figura 6

Flujograma de etiquetas



Nota. www.idyca.com

4.4 Tiempos y costos del proceso de rotulado:

Este proceso se realiza con la finalidad de reducir precio y tiempo para el paso de exportación; el costo total es de 3,520.00 soles, incluye mano de obra, insumos, y materiales, la entrega de las etiquetas será en un tiempo de 3 días para su proceso.

Tabla 7

Datos del proceso

Detalle	Etiquetas	Tiempos	Costos S/.
Personal			500.00
Rotular	17,600		3,020.00
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		3 días	3,520.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO V

EMPAQUE


5.1 Ficha técnica del empaque seleccionado:

Es el recipiente de un producto que ha sido creado y fabricado con el propósito de proteger y preservar en el transcurso de su traslado, acumulación y entrega al último cliente, siendo de gran provecho para diversificar al producto o marca. Además, es el primer elemento de un producto para llegar al comprador final en circunstancias óptimas. Hoy por hoy el empaque debería ser de fácil de transporte, almacenamiento y manejo en piso de venta. Una vez llegado, al anaquel debería de impresionar al consumidor final. Un elemento

que establece ventaja diferencial entre el producto y la competencia es fundamental. (www.storecheck.com)

Tabla 8/ empaque

Datos referenciales del empaque

Bolsa de plástico	
El material de bolsas de plásticos de polipropileno, muy fácil de moldear	
Contenido	500 gramos
Medidas	Largo 20 cm. Ancho 12 cm.
Almacenamiento	Este no debe ser mayor a 25 C°
Función	Proteger al producto

Nota. www.beetrack.com

5.2 Criterios usados para la selección del empaque:

Los criterios por los cuales se eligió la bolsa de polipropileno para el empaque fueron por su resistencia al rasgado, su bajo costo, termo moldeable y porque es 100% reciclable. Son peculiaridades que van a permitir en los representantes una gran facilidad en el transferencia del producto.

- Resistencia; el polipropileno es mucho más ligero que el polietileno
- Normativa; de acuerdo a la Ley 30884 que regula el uso del plástico

- Facilidad de manipulación; este se adapta al traslado individual o en grupos
- Ecológico; Las bolsas están compuestas por un material termoplástico

5.3 Proceso de empaque:

Tabla 9 Proceso de empackado

Proceso de empackado

PROCESO DE EMPACADO	
	<p>Lo principal es tener el producto y que haya pasado por los procesos productivos para su control de calidad.</p>
	<p>Se diseña las etiquetas y se mandan a imprimir para los empaques disponibles para el producto.</p>
	<p>De acuerdo al producto y a los criterios de selección se seleccionó las bolsas de plásticos.</p>
	<p>Por último, se llenan las bolsas con el producto (Chía) de acuerdo a los criterios técnicos.</p>

Nota. Autoría propia

5.4 Tiempos y costos del proceso de empaçado:

Para este proceso productivo los tiempos para el empaçado es de 3 días y su costo es de 14,080.00 soles donde se incluye los materiales, el personal, las maquinarias y otros que son responsables de la empresa tercerizada.

Tabla 10 *Tiempos y costos del proceso de empaçado*

Información del proceso

Detalle	Empaques	Tiempos	Costos S/.
Personal			3,500.00
Empaques	17,600		10,580.00
Selección		8 horas	
Proceso		16 horas	
Total		3 días	14,080.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VI

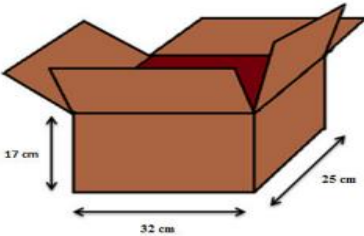
EMBALAJE

6.1 Ficha técnica del embalaje seleccionado:

El embalaje es muy importante ya que constará en el máximo cuidado de productos; desde errores que puedan ser involuntarios al tiempo en que se agilizará el envío, transporte y el almacenamiento. Por tanto, deben cumplir los requisitos para un transporte seguro con el objetivo de preservar su calidad. Desempeña el papel de proteger el producto ante algún daño que se pueda suceder, esto puede suceder por movimientos violentos e inclusive los cambios del clima entre los países. procura efectuar la logística educadamente, para que el producto sea manipulado de forma fácil en el momento de carga o despacho. (www.tradelog.com.ar)

Tabla 11 del embalaje

Datos informáticos del embalaje

Cajas de cartón corrugado	
----------------------------------	--

La selección del embalaje es la caja de cartón corrugado

Beneficios	Reciclado Flexible Manipulación Almacenamiento
------------	---

Características Técnicas

Capacidad	8 kilos
Dimensiones	Largo 32 cm. Ancho 25 cm.
Modelo de Tapa	Cartón Corrugado
Color de la Tapa	Marrón
Retención	Protege de la humedad

Nota. www.rajapack.es

6.2 Criterios usados para la selección del embalaje:

- Su resistencia debe ser fundamental para su manipulación y a la vez debe ser flexible para el apilado y almacenamiento.
- Absorber la humedad es un criterio a considerar por el cambio del clima cuando se trasladan los productos.
- Anclaje dentro del contenedor esto se debe a la apilación de las cajas en los pallets y su seguridad para movimientos en el transporte.

6.3 Proceso de embalaje:

Tabla 12 Proceso de empackado

Proceso de embale

PROCESO DE EMBALAJE	
	<p>Se realiza el proceso de etiquetado de los envases</p>
	<p>El producto es llenado en el envase que son bolsas de plásticos</p>
	<p>Los envases se depositan en el embalaje que son las cajas de cartón corrugado</p>
	<p>Las cajas se sellan con una cinta para asegurar el embalaje y no se pueda violentar el producto</p>

Nota. Autoría propia

5.5 Tiempos y costos del proceso de embalado:

El costo total del proceso de embalaje es de 5,500 soles y la empresa asumirá su personal, equipos, las cajas, materiales y respecto a los tiempos del proceso es de 2 días para la entrega de los productos.

Tabla 13 *Tiempos y costos del proceso de empackado*

Información del proceso

Detalle	Embalados	Tiempos	Costos S/.
Personal			850.00
Embalados	1,100		4,650.00
Selección		8 horas	
Proceso		8 horas	
Total		2 días	5,500.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VII

UNITARIZACIÓN

7.1 Ficha técnica de pallet seleccionada:

Tabla 14

Características de los pallets

INFORMACIÓN	
Pallets Americano	
Se utilizarán paletas de madera de tipo estándar los cuales contarán con un sello que certifique haber recibido un tratamiento de fumigación contra plagas.	

CARACTERÍSTICAS	
Largo	120 cm.
Ancho	100 cm.
Alto	15 cm.
Carga Estática	Superficie sólida y uniforme
Carga Máxima	1,500 kilos

Nota. www.logismarket.es

7.2 Criterios usados para la selección del pallet:

Los criterios o indicadores deben ser evaluados de acuerdo al producto, a la empresa importadora y los controles que requiere adunas tantos en el país de origen (Perú) como de destino (Estados Unidos):

- Tipo del producto, con los pallets tenemos garantizado un buen feed back para asegurad su transporte.
- El almacenamiento, se debe saber si los productos irán a una zona húmeda o por el contrario si van a estar protegidos en una zona frigorífica.
- La sostenibilidad, el pallet se adapta perfectamente al producto al producto además de cubrir con su peso reducido y optimizar el transporte.
- Tipo del sector, es muy importante saber el tipo de sector al que pertenece la chía porque existen sectores más acordes a los envases a utilizar.
- Personalización, es a menudo que el consumidor del producto sea el que toma las decisiones de compra en los puntos donde se realizará la venta y es muy importante contar con un pallet y embalaje que transmita la imagen de marca. Para que sea reconocida.

7.2 Proceso de paletización:

Tabla 15

Proceso del paletizado

INFORMACIÓN	
	<p>En esta primera etapa se considera el proceso de rotulado, La secuencia en esta imagen se evidencia el empaque de los productos, Seguidamente en esta imagen podemos observar el embalaje de los productos en sus respectivas cajas y Las cajas conteniendo el producto a exportar se depositan en los pallets para su manipulación.</p>
	
	
	
	

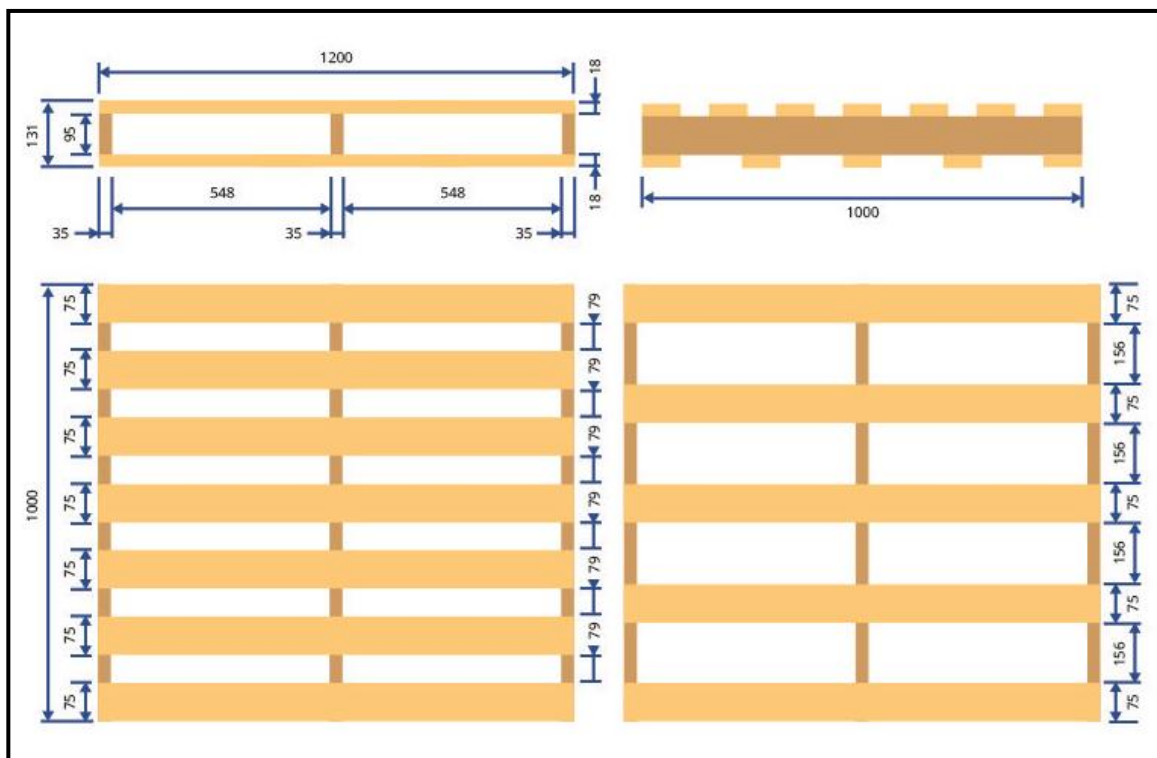
Nota. Autoría propia

7.3 Plano de estiba del pallet:

Los pallets utilizados para el proceso de exportación se van a usar paletas de madera tipo standard o americano y las medidas son las siguientes: 120 cm de largo, 100 cm de ancho y 15 cm de alto, con un peso de 20 kg. Estas medidas son revalidadas por las normas internacionales dentro del comercio internacional y permitirá que la mercancía se pueda apilar y asegurar para la manipulación de las cajas y para la carga como descarga de los productos al contenedor y así mismo para el transporte marítimo con un tránsito por varios días al país de destino que es Estados Unidos.

Figura 7o de estiba del contenedor

Plano de estiba del contenedor



Nota. www.logismarket.es

7.4 Tiempo y costos del proceso de paletización:

Para asegurar bien la mercancía este proceso se realizará por una empresa particular que cuenta con las maquinas, equipos y operadores logísticos con experiencia, el costo de la paletización es de 1,760.00 soles cubriendo los gastos totales así como los tiempos de entrega es dentro de un día específicamente en 5 horas de trabajo.

Tabla 16 / proceso de empackado

Información del proceso

Detalle	Pallet	Tiempos	Costos S/.
Personal			950.00
Pallet	22		1,410.00
Selección		2 horas	
Proceso		3 horas	
Total		5 Horas	1,760.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO VIII

CONTENEDORIZACIÓN

8.1 Ficha técnica del contenedor seleccionado:

Tabla 17 *Ficha técnica del contenedor*

Ficha técnica del contenedor

Contenedor 40'	
-----------------------	--

El uso del contenedor facilita en gran medida la función de una cadena de suministro y es la etapa final de la exportación por que el contenedor es cargado al buque con destino al país de destino.

CARACTERÍSTICAS

Dimensión Externa	Largo	Ancho	Alto
	40´	8´	6´
Medidas Internas	Largo	Ancho	Alto
	12,025 m.	2,352	2,393
Volumen	Al tener en cuenta las dimensiones del contenedor a utilizar se planifica el cubicaje de la carga.		

Nota. www.icontainers.com

8.2 Criterios usados para la selección del contenedor:

Para el proceso exportador de chía y considerando las cantidades de cajas conteniendo el producto y el país de destino, se determinaron los siguientes criterios: (www.trafimar.com)

- Sello o precinto del contenedor: Son códigos alfanuméricos que refuerzan la identificación del contenedor.
- Distribución adecuada del peso: Este criterio indica que se debe distribuir el peso de la carga uniformemente en el interior del contenedor.
- Capacidad y aprovechamiento del espacio: Aquí se considera usar absolutamente el espacio total del contenedor para lograr retener de forma adecuada la mercancía.
- El plazo de tiempo para hacer la carga: Para este criterio, primero debemos asegurar de tener la maquinaria indicada lista y la mercancía preparada para cargar.

8.3 Proceso de contenedorización:

Tabla 18

Proceso del contenedor

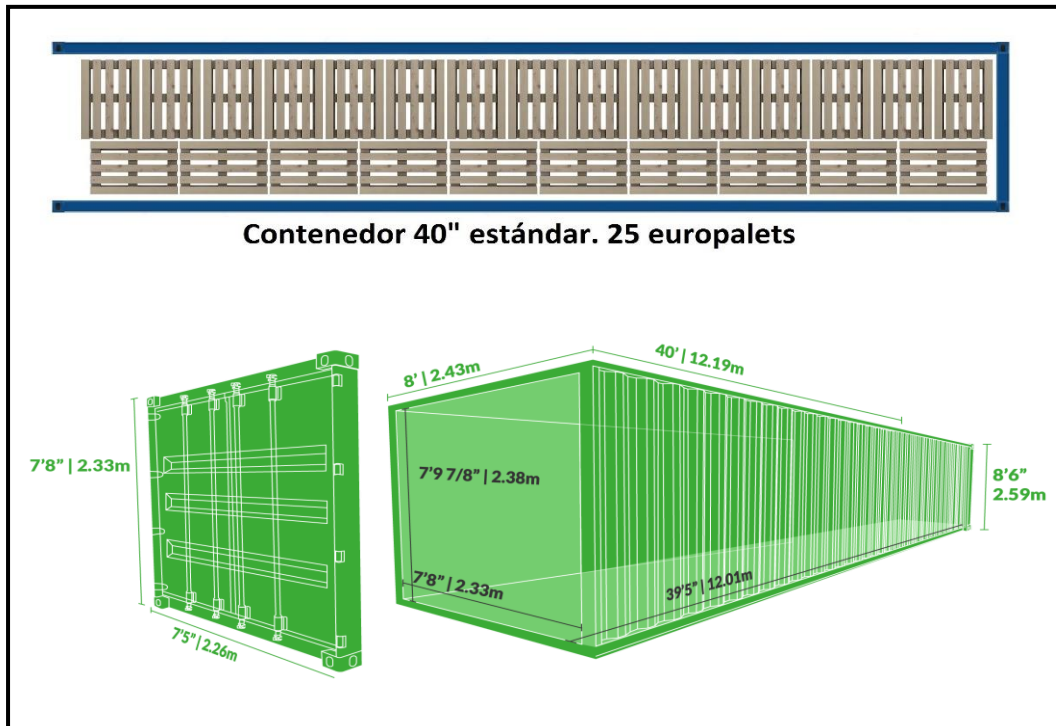
INFORMACIÓN	
	<p>El producto a exportar es llenado en los envases que son envases de polipropileno. En este proceso llenamos la caja con bolsas de chía para luego ser seleccionadas, clasificadas, pesadas, empacadas debidamente. A continuación, las cajas que contienen el producto a exportar se depositarán en los pallets para su debida manipulación. Una vez terminado el tercer proceso, las cajas son llevadas en pallets al contenedor para seguidamente cargan las cajas al contenedor en el cual están los inspectores de SENASA quienes dan el “OK” para poder ser exportada, caso contrario el producto no se exportará.</p>
	
	
	

Nota. Autoría propia

8.4 Plano de estiba del contenedor:

Figura 8

Información del container



Nota. www.icontainers.com

7.5 Tiempo y costos del proceso del contenedor:

Una vez realizado los procesos rotulado, empaçado, embalado y paletizado se prosiguió con la última fase para la exportación es la selección del contenedor cuyos procesos de la carga es de 4 horas de tiempo y el costo total asciende a 2,200.00 soles que involucra las maquinas, herramientas y personal especializado para este sistema cumpliendo las exigencias de los controles de aduanas.

Tabla 19 proceso de empackado

Información del proceso

Detalle	Contenedor	Tiempos	Costos S/.
Personal			850.00
Contenedor	40´		1,350.00
Proceso		1 horas	
Carga		3 horas	
Total		4 Horas	2,200.00

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO IX

TRANSPORTE

9.1 Proveedores del transporte interno:

Tabla 20

Empresas de servicio de transporte

TRANSERVI	
RUC	20602140491
Departamento	Ilo
Dirección	Jirón Mollendo 193
Teléfono	51 953641042

Empresa de transporte de carga del puerto de Ilo fundada en 1986 con más de 35 años de experiencia, atiende a nivel nacional e internacional. Con flotas de transporte muy bien equipadas además de un monitoreo satelital, contando las unidades asegurando la confianza y sobre todo seguridad a sus clientes.

Nota. Autoría propia

Figura 9

Logo de la empresa



Nota: www.transervi.com

Tabla 21

Empresas de servicio de transporte

FASTER SOLUTION	
RUC	20602765564
Departamento	Arequipa
Dirección	Calle Jerusalén 124 Interior 3 A
Teléfono	*750776

La empresa es una realidad desde noviembre de 2008 además de tener unidades propias, muy modernas, con un sistema GPS además de tener al personal capacitado que garantice un servicio altamente de calidad monitoreando constantemente cada pedido.

Nota. Autoría propia

Figura 10

Logo de la empresa



Nota. www.fastersolution.com

Tabla 22*Empresas de servicio de transporte*

TRANSPORTES KALA	
RUC	20369505794
Departamento	Arequipa
Dirección	Mz. 2 Lt. 9 Semi Rural Pachacútec
Teléfono	054 312450

Brinda un servicio de transporte de carga a nivel nacional e internacional, asegurando que los pedidos y cargas se atiendan en el menor tiempo posible, cuenta con certificación SGS Buenas prácticas de Responsabilidad Ambiental.

Nota. Autoría propia**Figura 11***Logo de la empresa***Nota.** www.kala.com**9.2 Costo de transporte interno:****Tabla 23***Gastos logísticos*

Empresa Transportes KALA			
Ruta	Trayecto	Precio	Tiempo
Arequipa Callao	1,195.10 Kilómetros	S/. 3,500.00 \$ 897.43	24 h.

Nota. Autoría propia

9.3 Proveedores de servicio de transporte internacional:

Los proveedores para un transporte internacional son empresas o compañías que brindarán el servicio de llevar la mercadería a exportar desde un país al país exportador. Para nuestro producto la vía de transporte será marítima precisamente por los costos, seguridad y estabilidad. A continuación, presentamos tres tipos de empresas la cual nos permitirá elegir entre ellas:

Tabla 24

Empresas de servicio de transporte

AYMAR CARGO	
RUC	20451761189
Departamento	Callao – Lima
Dirección	Mz. C Lt. 14 Urb. Los Jazmines
Teléfono	51 5745168

Sus actividades como una agencia de carácter internacional, una gran ventaja es su bajo coste, a su vez que admite una gran variedad de cargas, enormes contenedores a paquetes de todo tipo donde no hay diferencia en peso o volumen.

Nota. Autoría propia

Figura 12

Logo de la empresa



Nota. www.aymarcargo.com

Tabla 25*Empresas de servicio de transporte*

COSMOS AGENCIA MARITIMA S.A.C.	
RUC	20100010136
Departamento	Callao – Lima
Dirección	Jr. Mariscal Miller 450
Teléfono	511 7144444

La mayor empresa con cobertura de servicios marítimos fluviales y portuarios en el Perú donde se opera con más de 35 embarcaciones, cuenta con certificados ISO 9001:2015, ISO 14001:2015, OHSAS 18001:2015, ISO 28000:2007

Nota. Autoría propia**Figura 13***Logo de la empresa***Nota.** www.cosmos.com**Tabla 26***Empresas de servicio de transporte*

CONSORCIO NAVIERO PERUANO S.A.	
RUC	20100120403
Departamento	Lima
Dirección	Calle Dean Valdivia 148
Teléfono	51 14116500

El Consorcio Naviero Peruano S.A. se fundó un 16 de junio de 1959, fue registrada dentro de las sociedades mercantiles y comerciales como una SOCIEDAD ANONIMA. Empresa que se dedica al transporte marítimo tanto nacional e internacional de carga.

Nota. Autoría propia

Figura 14

Logo de la empresa



Nota. www.consorcionavieroperuano.com

9.4 Cotización de flete marítimo:

Tabla 27

Detalle de costo por buque

INFORMACIÓN			
Ruta	Costo \$	Precio S/.	Tiempo
Callao – San Francisco	1,470	6,174.00	19 días

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO X

SERVICIO DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1 Agentes de aduana:

Cuando se habla de la agencia de aduanas se habla de aquella persona natural o jurídica que tiene la función de otorgar servicios a terceros en toda clase de trámites aduaneros cuya función sea coordinar los trámites y requisitos para que la mercancía logre llegar a su destino en la fecha proyectada. Este se encarga de coordinar con el exportador el ingreso de la carga. Debería enviar una unidad de transporte para recoger, como también, podría llevar la carga hasta el almacén aduanero. El almacén aduanero se encarga de recibir la carga y transmitirla electrónicamente hasta la aduana (Alejandro Sánchez Muñoz).

Tabla 28*Comex Soluciones Logísticas*

INFORMACIÓN	
Departamento	Lima
Dirección	Calle Ricardo Palma Nro. 212 Urb. Aeropuerto
Teléfono	(01) 695-0891 982-803138 • 998-257141 992-704277
Servicios	Freight forwarding Agenciamiento de aduanas Transporte local y distribución Asesoría en comercio exterior
Certificaciones	Certificación BASC, membresía WCA

Esta compañía asegura entregar un servicio de alta calidad, ofreciéndoles a sus clientes un servicio integral de logística en lo que es transporte aéreo, terrestre, marítimo, despacho aduanero, transporte local, y distribución además de asesoría en comercio exterior.

Nota. Autoría propia

Figura 15*Logo de la empresa*

Nota. www.comex.com.pe

Tabla 29*Grupo Aduan*

INFORMACIÓN	
Departamento	Lima
Dirección	Jr. Flora Tristán N°310 Urb. Orrianta del Mar, Magdalena del Mar – Lima
Teléfono	+51 981 407 109
Servicios	Flete Marítimo Transporte Local Seguro Internacional Asesoría en comercio Exterior Gestión Aduana Flete Aéreo
Certificaciones	Certificación WCA, Certificación CCL, Certificación Assekuransa

Empresa con una gran experiencia en comercio exterior, a su vez altamente calificada que permite y brinda un servicio altamente de calidad, eficaz, y seguro en los que requiere a sus servicios. Cuenta con capacitaciones seguidas, utilizando tecnología de primera y todo tipo de sistema informático, creados y desarrollados basados en la necesidad de cada cliente asociado al negocio.

Nota. Autoría propia**Figura 16***Logo de la empresa***Nota.** www.grupoaduan.com

Tabla 30*Crosstainer*

INFORMACIÓN	
Departamento	Callao
Dirección	Av. San Juan Masías Mza. B1 Lote 45 Dpto. 201 Urb. San Juan Masías (Cruce Faucett con Av. Canta Callao) – Callao
Teléfono	(51)933 076 662 (51)774 58 37
Servicios	MARINO FCL SERVICIO LCL MERCANCÍA PERECIBLE CARGA PELIGROSA CARGA SOBREDIMENSIONADA
Certificaciones	Certificación WCA, Certificación CCL, Certificación Assekuransa

Es una empresa que se adapta a las exigentes condiciones que la industria logística demanda. Cuenta con una alta capacidad de ofrecer servicios de “Trading” que es vital para aquellos emprendedores que intentan emprender en el mundo del Comercio Exterior.

Nota. Autoría propia

Figura 17*Logo de la empresa*

Nota. www.crosstainer.pe

10.2 Costo de agenciamiento:

Tabla 31

Proforma para la exportación



CALLAO, [REDACTED] 2022	Señores:	[REDACTED]
PROFORMA [REDACTED]	RUC:	[REDACTED]
Despacho N° [REDACTED]	Teléfono:	[REDACTED]
Régimen: EXPORTACIÓN PARA EL CONSUMO	Fax:	[REDACTED]
Aduana: MARITIMA CALLAO	Contenido:	[REDACTED]
Nave / Avión:	Destino: AUSTRALIA	
Tipo de cambio: 4.20	Fecha de Llegada:	
Peso bruto: 0.00	Flete US\$	Seguro US\$
Valor CIF US\$ 95,488.26		
FOB US\$ 112,894.45		
Valido: 15-11-2022		

Carga de productos

Observaciones:

Partida:

IGV	\$ 15,278.12
IPM	\$ 1,909.77

Total Aduana	\$ 17,187.89
---------------------	---------------------

Gastos	
Gastos operativo	\$ 65.00
Documentos de aduanas	\$ 25.00
Gastos administrativos	\$ 95.00
Transporte	\$ 90.00
Almacenaje	\$ 580.00

Proforma:	TOTAL GASTOS	\$ 855.00
	COMISIÓN	\$ 200.00
	IGV 18%	\$ 189.80
	TOTAL	\$ 1,218.30
	TOTAL PROFORMA	\$ 17,406.19

SON: VEINTE NUEVE MIL SETECIENTOS VEINTICUATRO Y 36/100 DOLARES AMERICANOS

Av. Bertello Balatti Mz. "C" Lt. 14 Urb. Los Jazmines – Callao Provincia Constitucional del Callao

Teléfono: 01 574-2614

E-mail: contacto@logisticainternacionaladuanera.com

Web: www.logisticainternacionaladuanera.com

Callao, [REDACTED] de 2022

Señores:

[REDACTED]

RUC: [REDACTED]

Atentamente;

Presente.-

Por medio de la presente tenemos el agrado de saludarlos y a la vez presentarles nuestra propuesta para vuestro (s) embarque (s), según información proporcionada:

Datos del embarque:

Origen	: SAN FRANCISCO – EE.UU.	Tipo de Envío	: Directo
Destino	: CALLAO – PERÚ	Línea Marítima	:
Producto	: CARGA GENERAL	Frecuencia	: Semanal
Piezas	:	Tiempo de Transito	: 19 días aproximados
Peso Bruto	:	Ruta	:

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
OCEAN FREIGHT				
GASTOS DE ORIGEN	USD	Incluye IGV 130.00	BL/AWB	130.00
TOTAL GASTOS EXTERIOR				130.00

CONCEPTO	MONEDA	PRECIO UNITARIO	UNIDAD	USD
DESCARGA	USD	45.00	BL/AWB + IGV	53.10
HANDLING	USD	65.00	BL/AWB + IGV	76.70
VISTO BUENO	USD	100.00	BL/AWB + IGV	118.00
TRANSMISIÓN	USD	30.00	BL/AWB + IGV	35.40
TOTAL GASTOS LOCALES				283.20

TOTAL GENERAL				413.20
----------------------	--	--	--	---------------

Observaciones:

Valido al 15/11/2022

 AYMAR Cargo Logistic SAC
 Mz. C Lt. 14 Urb. Los Jazmines Callao – Perú
 Telefono: 01 – 5745168 contacto@aymarcargo.com

10.3 Aseguradoras:

Para la exportación de granos de chía, YODI S.A.C. se utilizará el Incoterms 2010 FOB – Callao (libre a bordo), ya que por ser una nueva empresa y no tener mucha experiencia, resulta más útil efectuar la venta en dichos términos, pues el cliente en destino tiene con una alta experiencia y precisamente en este caso elige el agente de carga con el que desea trabajar. A su vez, la empresa asume el compromiso ante cualquier evento de riesgo de instalar la mercancía en el buque. Se entiende que cuando el contenedor es cargado, la responsabilidad queda librada del vendedor y pasando a ser del comprador. (PROCOMER, 2017)

Tabla 32

Empresas Aseguradoras

DETALLE	S/.	\$
MAPFRE	3,900.00	1,000
COFACE	4,290.00	1,100
SEPYMEX	4,680.00	1,200

Nota. Autoría Propia

10.4 Póliza de Seguro:

Tabla 33

Póliza de la empresa

DETALLE	S/.	\$
MAPFRE	4,200.00	1,000

Nota. Autoría Propia

10.5 Depósitos temporales:

Tabla 34

Empresa Ransa

INFORMACIÓN	
Departamento	Callao
Dirección	Av. Jorge Chávez 154 piso 10, Miraflores
Teléfono	+51 (1) 313.6000
Servicios	Almacenaje, Distribución Transporte, Depósito Temporal
Certificaciones	Certificación ISO 9001 Certificación BASC Certificación OEA

Esta empresa se encarga de la logística de almacenamiento en un depósito temporal de contenedores, carga suelta, rodante y carga proyecto de diferentes sectores del rubro de comercio exterior

Nota: www.ransa.biz

Tabla 35

Empresa DP World

INFORMACIÓN	
Departamento	Callao
Dirección	Av. Manco Cápac 113
Teléfono	(01) 206-6500
Servicios	Servicio de importación Servicio de exportación
Certificaciones	Certificación ISO 9001-2015 Certificación ISO 14001-2015

DP World, es líder internacional en operaciones tanto como logística y desarrollo de nuevos terminales portuarios como servicios relacionados al rubro marítimo

Nota: www.dpworldcallao.com

CAPÍTULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA EN EL PAÍS DESTINO

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

Puertos:

Los puertos marítimos realizan diversos tipos de operaciones desde embarques, desembarques y transferencia de mercadería hacia y desde un buque. Además del almacenamiento y depósito de mercancías en tierra junto con estiba hacia y desde barcos. En el Perú, los puertos se clasifican de acuerdo al tipo de categoría: Los puertos mayores se utilizan para el comercio internacional y nacional. Los puertos menores se utilizan solamente para exportación. El Perú cuenta con 3,080 kilómetros de costa, posee una variedad

de puertos marítimos para el comercio exterior del país, un dato fundamental es que el 91% de las exportaciones se realizan por transporte marítimo. Los principales puertos que hay en el Perú para exportar son: Puerto de Paita en Piura, Puerto de Salaverry en el departamento de La Libertad, Puerto Chimbote), Puerto del Callao, Puerto de Pisco, Puerto de Matarani en Arequipa, Puerto de Ilo , siendo el principal puerto del Callao para el proceso de exportación, por ser el puerto más importante del Perú y de la costa del Pacífico Sur, además de ser uno de los 10 más importantes en a nivel de Latinoamérica ya que mueve más del 40% de la carga contenerizado y su vez más del 70% de la carga general a nivel nacional, dando como resultado una movilización de más de 2.3 millones de TEUs anuales. (www.internacionalmente.com)

Figura 18

Puerto Callao



Nota. www.internacionalmente.com

Aeropuertos:

En los últimos años, el Perú ha incrementado el comercio internacional y asimismo de la suscripción de acuerdos comerciales como los TLC el cual

permite a la nación que haya un aumento de intercambio comercial entre diferentes países. Sin embargo, el uso del transporte aéreo se ve limitado debido al aumento de la necesidad de tener infraestructuras grandes y modernas, pero el detalle más importante son los elevados costos tarifarios en comparación con otros medios de transporte. Los principales puertos que tenemos en el Perú para exportar son: Aeropuerto internacional Jorge Chávez en Lima, Aeropuerto Internacional Alejandro Velasco Astete en Cusco, Aeropuerto Internacional de Chiclayo, Aeropuerto Internacional Capitán FAP Renán Elías Olivera en Pisco, Aeropuerto Internacional Alfredo Rodríguez Ballón en Arequipa, Aeropuerto Internacional coronel FAP Francisco Secada en Iquitos, Aeropuerto Internacional Guillermo Concha Ibérico en Piura. Siendo el principal el aeropuerto de Lima Jorge Chávez para el proceso de exportación ya que articula el sistema de carga de todo el país, Solo en Lima concentra el 70% de la industria y el comercio del Perú. (www.comexperu.org.pe)

Figura 19

Aeropuerto Jorge Chavez



Nota. www.comexperu.org.pe

Terminales Terrestres:

Un terminal terrestre es un lugar que presta servicio de transporte por la vía terrestre, y cuenta con instalaciones y con el equipo adecuado para embarcar y desembarcar a los pasajeros y/o carga, de acuerdo a sus puestos. Actualmente funcionan 410 terminales terrestres en todo el país. Entre las principales tenemos Grupo Logístico Mega Perú, Tinco, Ferreyros, Alicorp, entre otros.

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

Infraestructura vial en Estados Unidos:

Estados Unidos posee una infraestructura vial muy desarrollada que requiere un gasto de mantenimiento, en San Francisco el acceso vial al puente del Golden Gate, el cual es un viaducto, registra más de 120.000 viajes diarios donde incluye instalaciones de sistemas el cual monitorean y controlan el tránsito. (www.revistavial.com)

Infraestructura portuaria en Estados Unidos:

Se presume que más del 25 % dentro del intercambio de mercancías a nivel mundial. Que además, es parte esencial en el ámbito del transporte marítimo a nivel económico e internacional, ya que cuenta con una industria enorme que abastece más de 926 puertos marinos que atienden a más de 82.000 buques destinados al proceso de importación y exportación. Estados Unidos de Norteamérica viene a ser el país con más importaciones a nivel mundial, con

\$2.205 billones que compra a sus principales socios, como son: China, México, Japón, Canadá y Alemania (www.mundomaritimo.cl)

Detalle aeroportuario:

Los aeropuertos estadounidenses son más grandes que los de otros países a su vez que las cifras de pasajeros y además de la carga manipulada son de gran magnitud. Se precisa que los aeropuertos estadounidenses hacen gestión de la mitad del tráfico aéreo mundial. Como datos importantes observamos que, en el año 2020, un total de 40,79 millardos de toneladas - kilómetro de mercadería se movieron por aire estadounidense. Sólo en el John F. Kennedy International Airport se transportaron unos 1,46 millones de toneladas. Entre los principales tenemos: American Airlines, United Airlines, Delta Air Lines, US Airways, Alaska Airlines entre otros. (www.datosmundial.com)

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

Principales puertos:

- Puerto de Nueva York y Nueva Jersey
- Puerto de San Francisco
- Puerto de Long Beach
- Puerto los Ángeles

Principales aeropuertos:

- Aeropuerto Internacional Hartsfield – Jackson

- Aeropuerto Internacional de Los Ángeles
- Aeropuerto Internacional O'Hare
- Aeropuerto Internacional de Dallas

Restricciones:

De acuerdo con las normas de aduana en Estados Unidos está prohibido exportar carne, huevos, leche, aves de corral, y sus productos, además de productos elaborados con estos materiales, tal como sopas secas o consomé.

Sanciones:

De saber las restricciones y aun así se exporta lo ya mencionado, las sanciones son las siguientes: Negación de preferencias comerciales, aranceles punitivos en productos específicos, embargo comercial parcial y embargo comercial total.

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

Tabla 36

Watson Land Company

INFORMACIÓN	
País	Estados Unidos
Dirección	2210 Wilmington Ave. CA 90745
Teléfono	(USA) 310.952.6400
Servicios	Transporte por carretera, servicios logísticos Flete internacional Almacenes y deposito Logística para depósitos de mercancías

Esta es una empresa que provee de servicios de transporte en el país de los Estados Unidos, además también de ofrecer el servicio de almacenes temporales para la mercadería recogida, a su vez es una empresa muy conocida para el transporte de contenedores en Miami, ya que posee servicios fiables, flexibles y ecológicamente eficientes.

La empresa tiende a operar con 610 navieras portacontenedores por lo tanto es una empresa muy recomendada.

Nota. Autoría propia

Figura 20

Logo de la empresa



Nota: www.watsonlandcompany.com

Tabla 37

U.S Customs Service

INFORMACIÓN	
País	Estados Unidos
Dirección	U.S. Customs Service 1300 Pennsylvania Avenue, NW Washington, DC 20229
Teléfono	(USA) 1-877-227-5511
Servicios	Protege las fronteras, además de hacer cumplir las leyes de comercio y a su vez recaudar los aranceles de aduana, también trabaja para impedir la entrada de terroristas y sus armas a la nación.

Es la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos, una empresa que provee de servicios de transporte en los Estados Unidos, a su vez de ofrecer el mejor servicio de almacenes temporales para la mercadería recogida

Nota. Autoría propia

Figura 21

Logo de la empresa



Nota. www.cbp.gov/about

CAPÍTULO XII

DISTRIBUCIÓN

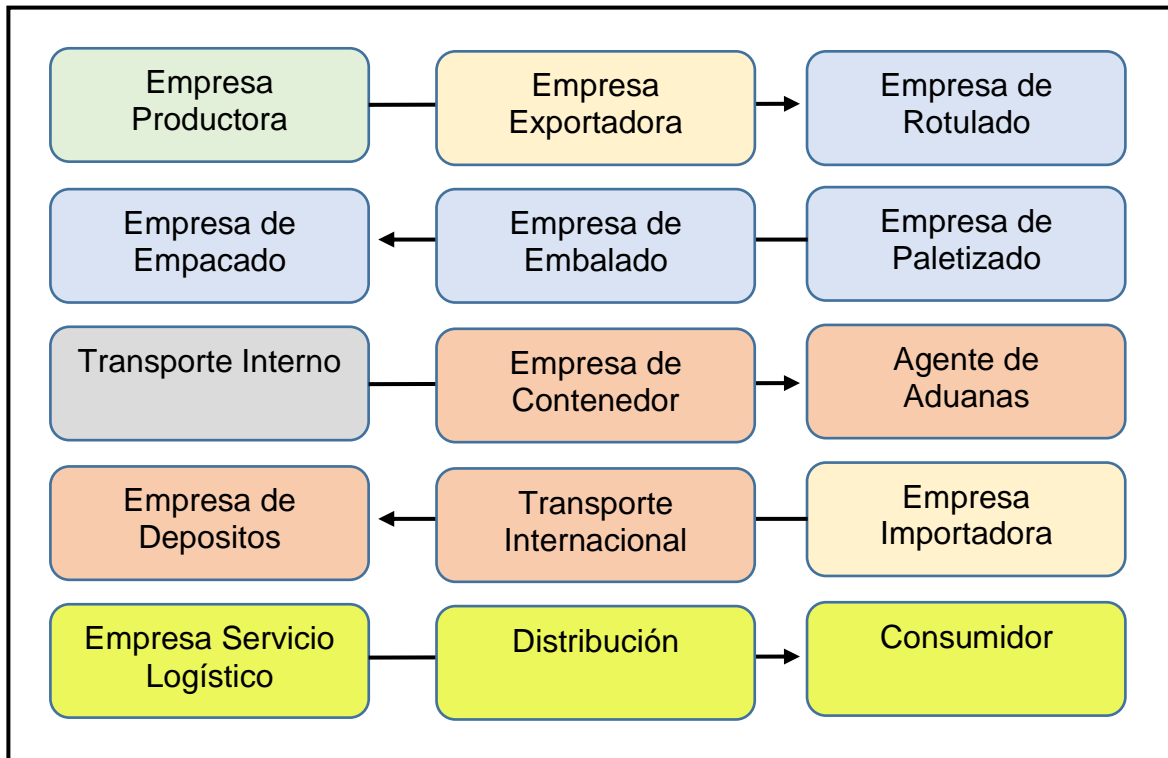
12.1 Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor:

El mapeo de procesos de negocios es la base de todas las operaciones de negocios centrales, de los productos que se destina a exportar. Cuanto más se entienda sobre el funcionamiento de los procesos y el potencial que tienen para transformar su negocio, será más el proceso organizativo y operativo de la empresa. El ser preparado para diseñar claramente los procesos de negocio ayuda a entender cómo funciona el proceso del negocio. El mapeo de procesos

le ayuda a aprender lo que necesita mejorar, junto con sus puntos fuertes. Estar al tanto ayudará a administrar su negocio con una visión internacional de manera más efectiva para avanzar. (www.ciospain.es)

Figura 22

Secuencia de mapeo



Nota. www.ciospain.es

12.2 Identificación y descripción de canales de distribución (Ficha de perfil que incluye: ciudad, contacto, dirección, teléfono, fax, e-mail, número de compra, cubrimiento geográfico, productos, proveedores actuales, márgenes, plazos):

El canal directo; es, en el que la empresa vende directamente al cliente final. Donde sus productos son ofrecidos directo al comprador sin usar intermediarios, sin socios intermedios entre ambos. Las instituciones que usan

canales de distribución directos deberán realizar muchas inversiones en aparatos de comercializaciones e infraestructura de marketing de consumo, antes que depender de socios. Asimismo, es más dificultoso conseguir un extenso alcance territorial a través de los diferentes fragmentos del mercado sin ayuda de intermediaria.

El canal indirecto; es cuando una empresa trabaja con uno o más socios de comercialización o intermediarios para transportar sus bienes y productos a sus clientes, como consultores, integradores de sistemas, proveedores de equipos, mayoristas, distribuidores y minoristas.

Ficha de Perfil: Whole Foods Market

País: Estados Unidos

Ciudad: San Francisco

Cubrimiento Geográfico: 16 Estados

Tiendas: 113

Dirección: 399 4th. St., San Francisco CA 94107

Teléfono: +1 415 – 618 - 0066

Página Web: wholefoodsmarket.com

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

Para la exportar la Chía, el canal con mayor circulación comercial es el canal directo; la venta directa es un canal de mercantilización de servicios y productos directo a otra empresa. Se constituye solamente de dos elementos: la empresa exportadora y la empresa importadora. (www.vendus.es)

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

La secuencia del comercio internacional está dentro de un proceso legal y comercial con la importación del producto (CHÍA) y esta refrendado por el CIF donde se señalan los costos, el pago por el seguro y los derechos de flete para el traslado internacional marítimo, en tal contrato se establece un reembolso de 50% enviando el embargamiento de la mercancía y la cancelación cuando la carga este en el país de destino y entregado a la empresa importadora, el volumen es de 8,800 toneladas de chía transportado en un contenedor de 40' con destino al estado de San Francisco – Estados Unidos.

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

El proceso exportador o de comercio internacional cada día es una nueva oportunidad de negocio para muchas empresas que buscan alcanzar un desarrollo empresarial, para la sostenibilidad de la empresa es preciso hacer un estudio de nuevos productos que sean exportables a diversos países, para lograr un comercio satisfactorio es preciso contar con contactos directos e indirectos a la empresa como los consultores, agentes, mayoristas y otros que

permitan una exportación viable y que económicamente sea rentable para la empresa.

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

El Perú tiene en la actualidad diversos tratados de libre comercio con muchos países en América Latina y en la Comunidad Europea, y estos aspectos legales son muy importante para las empresas peruanas exportadoras donde sus márgenes de comercialización son muy rentables para el desarrollo de las empresas, este desarrollo es muy importante para cumplir con las exigencias de los controles aduaneros tanto del país de origen como del país de destino que se elija para exportar y para ser una empresa altamente competitiva y estar presente en los diversos mercados internacionales, hay que considerar como tendencias la tecnología para que los proceso productivos sean a mayor escala y la calidad de los procesos sea óptima para la exportación.

CAPÍTULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN

Tabla 38

Costo para la exportación

DESCRIPCIÓN	TOTAL S/.	TOTAL \$
Flete internacional	6,174.00	1,470.00
Seguro marítimo	4,200.00	1,000.00
Certificado fitosanitario	46.20	11.00
Certificado de calidad	2,045.40	487.00
Certificado sanitario	29.40	7.00
Contenedor	2,200.00	523.81

Gastos operativos	273.00	65.00
Documentos de aduanas	105.00	25.00
Gastos administrativos	399.00	95.00
Transporte	378.00	90.00
Almacenaje	2,436.00	580.00
Comisión de aduna	820.00	200.00
IGV 18%	797.58	189.80
Gastos de origen	546.00	130.00
Descarga	223.02	53.10
Handling	322.14	76.70
Visto bueno	495.60	118.00
Transmisión	148.68	35.40
Total costo de exportación	S/. 21,639.02	\$ 5,156.81

Nota. Autoría propia

CAPÍTULO XIV

VALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

14.1 Costos de Oportunidad de Capital:

Este apartado señala que existen otras alternativas para exportar con la misma inversión y la rentabilidad sería mayor, que la exportación de higos; pero es un riesgo optar por una exportación el que se desconoce sus procesos y mercados internacionales, estos aspectos ponen en riesgo la inversión, es lo contrario de la exportación de higos donde se tiene mucho conocimiento de productores, procesos productivos, empresas tercerizadas para etiquetas, empaçado, embalado, paletizado, transporte interno, agentes de aduanas, servicios logísticos y mercados internacionales. (www.volca.com)

14.2 Valor Actual Neto:

Tabla 39

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	350,000.00
1	763,000.00
2	831,670.00
3	1'164,338.00
4	1'280,771.80
5	1'793,080.52

Tabla 40

Información de gastos

Año	Egresos S/.
Producto	105,600.00
Proceso Productivo	8,800.00
Rotulado	3,520.00
Empaques	14,080.00
Embalado	5,500.00
Paletizado	1,760.00
Gastos Proceso Exportación	21,639.02
Costo Fijo Almacén	59,400.00
Costo Fijo Empresa	12,000.00
Gastos de Personal	10,000.00
Total	242,299.02

$$\text{VAN} = -i + \text{Año 1} + \text{Año 2} + \text{Año 3} + \text{Año 4} + \text{Año 5}$$

$$(1+TIR)^1 (1+TIR)^2 (1+TIR)^3 (1+TIR)^4 (1+TIR)^5$$

Nota: TIR = 0.91

$$-350,000.00 + 763,000.00 + 831,670.00 + 1'164,338.00 + 1'280,771.80 + 1'793,080.52$$

$$1.91 \quad 3.65 \quad 6.97 \quad 13.31 \quad 25.42$$

$$350,000.00 + 399,476.44 + 227,973.47 + 167,100.91 + 96,236.16 + 70,539.59$$

VAN = 611,326.63

14.3 Tasa Interna de Retorno:

Tabla 41

Datos de ingresos económicos

Año	Ingresos S/.
0	350,000.00
1	763,000.00
2	831,670.00
3	1'164,338.00
4	1'280,771.80
5	1'793,080.52

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

$$(1+TIR)^1 (1+TIR)^2 (1+TIR)^3 (1+TIR)^4 (1+TIR)^5$$

Nota: TIR = 2.33 / 2.34

$$-350,000.00 + 763,000.00 + 831,670.00 + 1'164,338.00 + 1'280,771.80 + 1'793,080.52$$

$$\begin{array}{cccccc} 3.33 & 11.09 & 36.93 & 122.96 & 409.47 & \end{array}$$

$$350,000.00 + 229,129.13 + 75,000.23 + 31,531.63 + 10,415.85 + 4,379.04$$

$$= 455,87$$

$$-300,000.00 + 763,000.00 + 831,670.00 + 1'164,338.00 + 1'280,771.80 + 1'793,080.52$$

$$\begin{array}{cccccc} 3.34 & 11.16 & 37.26 & 124.45 & 409.47 & \end{array}$$

$$300,000.00 + 228,443.11 + 74,551.79 + 31,249.26 + 10,291.67 + 4,313.87$$

$$= -1,150.29$$

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

$$\text{TIR} = 2.33 + \frac{455.87}{455.87 - 1,150.29} \times (2.34 - 2.33)$$

$$\text{TIR} = 2.33\%$$

CONCLUSIONES

1. Se pudo concluir de manera exitosa la estructura del proyecto de exportación, cumpliendo cada apartado con información objetiva y que beneficia la investigación sobre el producto a exportar y los procesos productivos como el pesado, lavado, selección y los cuidados en el almacén.
2. Seleccionar el producto a exportar como es la chía, resulta un alimento que tiene muy buenas propiedades para el organismo y para la salud de los usuarios que la consumen, al mismo tiempo de ofrecer minerales, proteínas y vitaminas muy esenciales.
3. Se logró identificar diversas empresas productoras de chía, esto fue muy conveniente no solo por el producto, sino que existe una competitividad en calidad, precios y controles de calidad en el cultivo y cosecha del producto esto es bueno para la exportación.
4. El desarrollo del proyecto de exportación permitió conocer una lista de empresas que hacen posible la viabilización de la exportación, como empresas productoras de chía, empresas de transporte interno, empresas aseguradoras, empresas de transporte marítimo, entre otros que forman parte de la cadena logística.

RECOMENDACIONES

1. Del desarrollo del proyecto de exportación se recomienda ser investigando diversos productos que se cultivan en el Perú y que es del agrado en diversos países internacionales, además de la chía, se puede exportar paltas, pecana, uvas, espárragos, etc.
2. En base al producto exportado se recomienda buscar en otros países internacionales o mercados donde poder ofrecer la chía como alimento nutritivo, y obtener mejores ganancias que le permita una buena rentabilidad para la empresa y lograr un desarrollo sostenible.
3. Sobre las normas legales y servicios logísticos para el proceso de exportación se recomienda participar en cursos que se realizan en el Perú por las entidades del estado que se encargan de regular los procesos de exportación, también en diversos países internacionales se formulan capacitaciones en importaciones y exportaciones.
4. Respecto a las empresas de servicios logísticos se recomienda hacer una lista de diversas empresas que ofrezcan los servicios de transporte, almacenes, agentes de aduanas, empresas aseguradoras, entre otras empresas para tener cotizaciones disponibles para los programas de futuras exportaciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aymar Cargo, (2022). *Transporte internacional*

<https://www.aymarcargo.com>

Bio diversidad alimentaria, (2022). *Secuencia del producto*

<http://www.biodiversidadalimentaria.cl>

Beetrack, (2022). *Datos referenciales del empaque*

<https://www.beetrack.com>

Cabello, M. (2014). *Las aduanas y el comercio internacional*. Editorial: Esic

Comex, (2022). *Agente de aduanas*

<https://www.comex.com>

Comex Perú, (2022). *Aeropuertos*

<https://www.comexperu.com>

Consortio Naviero Peruano, (2022). *Transporte internacional*

<https://www.consorcionavieroperuano.com>

Cosmos, (2022). *Transporte internacional*

<https://www.cosmos.org.pe>

Crosstainer, (2022). *Agente de aduanas*

<https://www.crosstainer.com>

Ciospain, (2022). *Secuencia de mapeo*

<https://ciospain.es>

Umina, (2022). *Carretilla hidráulica*

<https://www.umina.pe>

Eco Andino, (2022). *Producto Chía*

<https://www.ecoandino.com>

Datos Mundial, (2022). *Detalle aeroportuario*

<https://www.datosmundial.com>

DP World, (2022). *Depositos temporales*

<https://www.dpworld.com>

DIGESA, (2022). *Normas sanitarias*

<https://www.digesa.com>

Diario del exportador, (2022). *Diseño de etiquetado*

<https://www.diatriodelexportador.com>

Faster Solution, (2022). *Transporte interno*

<https://www.fastersolution.com>

García, A. (2005). *Almacenes, planeación, organizacional y control*. Editorial Trillas

Granos andino, (2022). *Logo de empresa productora*

<https://www.granosandinos.com>

Grupo Aduan, (2022). *Agente de aduanas*

<https://www.grupaduan.com>

Icontainers, (2022). *Ficha técnica del contenedor*

www.icontainers.com

IDYCA, (2022). *Flujograma de etiquetas*

<https://www.idyca.com>

Internacionalmente, (2022). *Puertos peruanos*

<https://www.internacionalmente.com>

INACAL, (2022). *Normas técnicas aplicables*

<https://www.inacal.com>

Kala, (2022). *Transporte interno*

<https://www.kala.com>

Logismarket, (2022). *Característcias de los pallets*

<https://Logismarket.es>

Mundo Maritimo, (2022). *Infraestructura portuaria de Estados Unidos*

<https://www.mundomaritimo.cl>

PROCOMER, (2022). *Aseguradoras*

<https://www.procomer.com>

Rajapack, (2022). *Datos informáticos del embalaje*

<https://www.rajapack.es>

Ransa, (2022). *Depósitos temporales*

<https://www.ransa.com>

Revista vial, (2022). *Infraestructura vial de los Estados Unidos*

<https://www.rebvistavial.com>

SIICEX, (2022). *Datos del producto a exportar*

<https://siicex.gob.pe>

SIICEX, (2022). *Partida arancelaria*

<https://sicex.gob.pe>

SENASA, (2022). *Normas fitosanitarias*

<https://www.senasa.com>

Storecheck, (2022). *Ficha del empaque*

<https://www.storecheck.com>

Tradelog, (2022). *Ficha del embalaje*

<https://www.tradelog.com.ar>

Trafirmar, (2022). *Criterios usados para la selección del contendor*

<https://www.trafirmar.com>

Transervi, (2022). *Transporte interno*

<https://www.transervi.com>

US Customs Service, (2022). *Servicios logísticos*

<https://www.uscustomsservice.com>

Vendus, (2022). *Canales de distribución*

<https://www.vendus.es>

Watson Land Company, (2022). *Servicios logísticos*

<https://www.watsonlandcompany.com>