



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

**“PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE QUINUA PERLADA
BLANCA AL MERCADO DE ANTOFAGASTA – CHILE”**

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

PRESENTADO POR

Bach. Huanca Ramos, Juan Ademir
<https://orcid.org/0000-0002-2020-5703>

ASESOR

MBA. García Barreto, Julio Sebastián
<https://orcid.org/0000-0002-4311-7538>

LIMA – PERÚ

2022

DEDICATORIA

A Dios quien me otorgo las habilidades para poder terminar mi formación académica.

A mi madre quien me brindo el apoyo fundamental sin importar los inconvenientes de esta vida.

AGRADECIMIENTO

A la universidad Alas Peruanas alma mater, por haberme brindado las enseñanzas para poder desenvolverme de la mejor manera en mi vida tanto académica como en lo personal

A los catedráticos de la universidad que me han guiado son sus enseñanzas y experiencia para la culminación de este trabajo encargado.

INTRODUCCIÓN

En este trabajo encargado es ejecutado con la intención de alcanzar el grado académico de licenciado en Administración y Negocios Internacionales y a su vez incrementar las exportaciones de la Región donde actualmente estoy radicando.

El COVID 19 ha dejado severos daños en la salud del mundo entero y a creado una tendencia de consumo saludable que incrementa la demanda de alimentos funcionales o de alto nivel proteínico y vitamínico, y como no es de otra manera la quinua llega a llenar esta demanda, siendo este uno de los mejores alimentos para combatir al COVID 19.

El Perú en los últimos años se ha alzado como el mayor exportador de este grano andino desplazando a Bolivia quien por muchos años ostentaba este puesto.

El objetivo del trabajo es el de motivar la exportación de quinua, producto que es el de mayor producción de la región de Puno, a su vez este trabajo lograra la exportación de 25 toneladas de quinua perlada blanca a la ciudad de Antofagasta – Chile quien está dentro del top 10 de mercados de importación de quinua, esta será exportada bajo el incoterm CIP (Carriage and Insurance Paid to) que nos indica que entregaremos la mercancía en el país de destino sobre el camión, donde se acaba la responsabilidad del Exportador.

La presentación del producto será en sacos de polipropileno tejido de 50 kilogramos debidamente paletizados en 18 pallets estándar. Todo esto detallado en los 13 capítulos de este trabajo, los cuales son: Producto que se exportara, El aprovisionamiento el almacenamiento, el rotulado y etiquetado, el empaque y embalaje, la unitarización, Contenerización, Transporte, los servicios de soporte al

comercio internacional, la infraestructura para la distribución física, distribución y una matriz de costos de exportación

El valor del trabajo radica en promover el consumo de la quinua y mejorar la salud humana, y también el de otorgar a la población un documento que sirva de guía para poder ejecutar con mayor fluides exportaciones no solo de quinua sino también de los diversos granos andinos que produce nuestra región y no desaprovechar que Puno ostenta el 41% de la producción nacional de estos alimentos.

RESUMEN

En el transcurso de la investigación de esta exportación hacia el mercado de Antofagasta – Chile, hemos desarrollado los temas tales como, las características de la mercancía a exportar y el diseño de la presentación, luego de ello puntos concernientes al aprovisionamiento, estudiando cuales serán nuestros proveedores, cuáles son los controles de calidad que debemos de tener. A si mismo se detallara como se a de almacenar la mercancía para no perder la calidad del producto.

Teniendo todo lo anterior en cuenta procedemos con el rotulado, etiquetado tomando como punto de partida las normativas para tal fin, prosiguiendo con el empaque y envasado previamente estudiados que garantizan el cuidado de la mercancía una vez terminada esta fase hablamos sobre los soportes del comercio internacional y el incoterm con el que trabajaremos, terminando en una matriz de costos con el fin de analizar la rentabilidad del proyecto. Asumiendo brindar todos los puntos relevantes para una implementación solida al momento de implementar la exportación.

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
INTRODUCCIÓN	vi
RESUMEN	viii
ÍNDICE	ix
ÍNDICE DE TABLAS	xii
INDICE DE FIGURAS	xiii
CAPITULO I	13
PRODUCTO A EXPORTAR.....	13
1.1. Ficha técnica de producto	13
1.2. Clasificación arancelaria del producto.....	14
1.3. Flujograma del proceso adquisitivo y productivo.....	16
CAPITULO II	19
APROVISIONAMIENTO.....	19
2.1. Proveedores potenciales.....	19
2.2. Matriz de selección de proveedores.....	20
2.3. Control de calidad.....	21
2.4. Costo de adquisición y/o adquisición.....	23
CAPITULO III	24
ALMACENAMIENTO.....	24
3.1. Estrategias de almacenamiento.....	24
3.2. Lay-out de almacenamiento	25
3.3. Detalles del inmobiliario usado en planta.....	25
3.4. Costos fijos de almacén.....	26
CAPITULO IV.....	28
ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO	28
4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.....	28
4.2. Normas técnicas aplicables al etiquetado y rotulado.....	30
4.3. Proceso de rotulado.....	31
4.4. Tiempo y costo del proceso de empaque interno.....	31
CAPITULO V.....	33
EMPAQUE	33
5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.....	33
5.2. Criterios de selección del empaque.....	34

5.3.	Proceso de empaquetado.	35
5.4.	Tiempo y costos del proceso de empaquetado.	35
CAPÍTULO VI.....		37
EMBALAJE		37
6.1.	Ficha técnica del embalaje seleccionado.	37
6.2.	criterios de uso para la selección del embalaje.	38
6.3.	Proceso de embalaje.....	38
6.4.	Tiempo y costo del proceso de embalaje.	40
CAPITULO VII.....		42
UNITARIZACION		42
7.1.	Ficha técnica de seleccionado de pallet.	42
7.2.	Criterios usados para selección de pallets.	43
7.3.	Proceso de paletización.	44
7.4.	Plano de estiba de los pallets.....	45
7.5.	Tiempo y costos del proceso de paletización.	46
CAPITULO VIII.....		47
CONTENERIZACION.....		47
8.1.	Ficha técnica de furgón contenedor	47
8.2.	Criterio de uso para la selección del furgón contenedor.	48
8.3.	proceso de consolidación de la mercancía.....	48
8.4.	Plano de construcción de la unidad de transporte.....	49
8.5.	Tiempo y costos del proceso de consolidación.....	50
CAPITULO IX.....		51
TRANSPORTE.....		51
9.1.	PROVEEDOR DE TRANSPORTE.	51
9.2.	Costo de transporte internacional.....	52
9.3.	Tiempo y ruta de travesía hasta el lugar de destino.	52
CAPITULO X.....		53
SERVICIOS DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL		53
10.1.	Agencia de aduanas	53
10.2.	Costo de agenciamiento.	54
10.3.	Aseguradoras	54
10.4.	Póliza de seguros cobertura y costo.	56
10.5.	Terminales de Almacenamiento.....	57
CAPITULO XI.....		58
INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUVION FISICA EN EL PAIS DE DESTINO		58
11.1.	Puertos, aeropuertos o terminales terrestres disponibles para la carga peruana.	

11.2. Análisis de la infraestructura vial del País de destino.....	59
11.3. Descripción, análisis de las principales vías terrestres, rutas, infraestructura, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.	60
11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino	62
11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial	64
11.6. Datos de proveedores de servicios logísticos en el país de destino.....	64
CAPITULO XII.....	67
DISTRIBUCIÓN.....	67
12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.....	67
12.2. Identificaciones y descripción de canales de distribución.....	68
12.3. Canal con mayor flujo para las importaciones del producto.	69
12.4. Identificación y cuantificación de los márgenes de intermediación, condiciones de compra (60-90-120 días, incoterms utilizados), volúmenes mínimos, etc.....	70
12.5. Perspectivas esperadas en materia de evolución, diversificación, simplificación o especialización de los actores de los canales de distribución y comercialización.	73
12.6. Tendencias y su implicación para los límites de venta, exigencias de comprar y competencias de productos por canal.....	74
CAPITULO XIII.....	77
MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.	77
CAPITULO XIV	79
EVALUACION ECONOMICA FINANCIERA.	79
CONCLUSIONES.....	84
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.	85

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	<i>Exportación de quinua al país de Chile.</i>	15
Tabla 2.	<i>Convenio internación Perú – Chile.</i>	15
Tabla 3.	<i>Proveedores seleccionados.</i>	19
Tabla 4.	<i>Proveedores de suministros.</i>	20
Tabla 5.	<i>Organismos y certificaciones del control de calidad.</i>	22
Tabla 6.	<i>Organismos de Chile para la calidad.</i>	22
Tabla 7.	<i>Costo de Adquisición de la quinua perlada blanca.</i>	23
Tabla 8.	<i>Mobiliario de áreas de la planta.</i>	26
Tabla 9.	<i>Costos fijos de almacén.</i>	27
Tabla 10.	<i>Tiempo y costo del proceso de empaçado.</i>	32
Tabla 11.	<i>Ficha técnica del empaque.</i>	34
Tabla 12.	<i>Costos del proceso de empaçado.</i>	36
Tabla 13.	<i>Ficha de embalaje.</i>	38
Tabla 14.	<i>Costos de proceso de embalaje.</i>	41
Tabla 15.	<i>Ficha técnica del pallet seleccionado.</i>	43
Tabla 16.	<i>Costos y tiempos del proceso de paletización.</i>	46
Tabla 17.	<i>Ficha técnica de furgón contenedor.</i>	47
Tabla 18.	<i>Costos del proceso de consolidación.</i>	50
Tabla 19.	<i>Proveedor de transporte.</i>	51
Tabla 20.	<i>Coste de transporte terrestre.</i>	52
Tabla 21.	<i>Agentes aduaneros.</i>	54
Tabla 22.	<i>Empresas aseguradoras.</i>	55
Tabla 23.	<i>Fuentes financieras.</i>	79
Tabla 24.	<i>Datos para evaluar</i>	82
Tabla 25.	<i>Flujo de caja financiero.</i>	82
Tabla 26.	<i>Indicadores económicos – Financieros.</i>	83

INDICE DE FIGURAS

Figura 1.	Ficha técnica del producto.....	14
Figura 2.	Flujograma del proceso productivo.....	16
Figura 3.	Flujograma del proceso adquisitivo y envasado.....	17
Figura 4.	Escala de evaluación de LIKERT.....	20
Figura 5.	Matriz de elección de proveedores.....	21
Figura 6.	Lay-out del almacén.....	25
Figura 7.	Rotulo frontal del producto a exportar.....	29
Figura 8.	Rotulo posterior del producto a exportar.....	29
Figura 9.	<i>Proceso de rotulado</i>	31
Figura 10.	Imagen referencial pallet estándar.....	39
Figura 11.	Vista aérea del armado.....	39
Figura 12.	Vista lateral del armado.....	40
Figura 13.	Proceso del paletizado.....	44
Figura 14.	Plano de estiva del pallet.....	45
Figura 15.	Muestra de pallets para la estiba.....	45
Figura 16.	Proceso de consolidación.....	48
Figura 17.	Vista lateral.....	49
Figura 18.	Vista trasera.....	49
Figura 19.	Coberturas.....	56
Figura 20.	Coberturas adicionales.....	57
Figura 21.	Principales puertos de Chile.....	59
Figura 22.	Principales avenidas de ciudad de Antofagasta.....	60
Figura 23.	Tramo de la Panamericana sur.....	61
Figura 24.	Ruta terrestre a seguir.....	62
Figura 25.	Mercancía en valor comercial.....	62
Figura 26.	Documentos Obligatorios.....	63
Figura 27.	Ejemplo de cotos de impuestos – Chile.....	63
Figura 28.	Documentos para una importación sin valor comercial.....	64
Figura 29.	Operadores logísticos Chile.....	65
Figura 30.	Operadores logísticos Chile.....	65
Figura 31.	Operadores logísticos Chile.....	66
Figura 32.	Secuencia de distribución.....	68
Figura 33.	Canal de distribución seleccionado.....	69
Figura 34.	Incoterm CIP.....	71

Figura 35.	Promociones comerciales.	74
Figura 36.	Estimuladores del consumo y demanda de granos andinos.	75
Figura 37.	Principales mercados.	75
Figura 38.	Exportadores de Granos andinos.	76
Figura 39.	Matriz de costos de exportación.	78
Figura 40.	Detalles del préstamo.	80
Figura 41.	Simulación de Cronograma de pagos.	81

CAPITULO I



PRODUCTO A EXPORTAR

1.1. Ficha técnica de producto

La ficha técnica a desarrollar se detallan características propias de la mercancía a exportar, descripción del envasado (presentación de 50 kilos) de granos quinoa pelada, características fisicoquímicas, características microbiológicas y las características organolépticas.

Figura 1.

Ficha técnica del producto.

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO		
	Empresa: Grupo A & G exportaciones Dirección: Juliaca – Puno	
Producto específico	Saco de quinua de 50 kilogramos	
Nombre comercial	Quinua perlada blanca	
Partida Arancelaria	1008.50.90.00	
Descripción	Los demás	
CARACTERÍSTICAS FISIOQUIMICAS		
Humedad	Max. 8%	
Material extraño	Ausencia	
CARACTERÍSTICAS ORGANOLEPTICAS		
Olor	Característico	
Color	Característico de blanco a crema uniforme	
Apariencia	Grano esférico poroso	
Textura	Blanca, esponjosa	
PROPIEDADES ESPECIFICAS		
Descripción del producto	La quinua es un excelente ejemplo de alimento funcional, su calidad es alta debido a su gran contenido de aminoácidos esenciales a comparación de cualquier otro grano o legumbre.	
Uso	Producto sustituto del cereal tradicional.	
Requisitos de comercialización	Registro y Certificado sanitario – SENASA	
Vida útil	Entre 36 a 24 meses desde la fecha de producción.	

Nota. Tomado de CS ORGANICOS COMPANY (2020). Elaboración propia.

1.2. Clasificación arancelaria del producto.

Asignado con un código numérico identificamos a nuestro producto con la partida arancelaria número 1008.50.90.00, que detalla las características del producto sujeto a comercio internacional.

La partida arancelaria clasifica de manera oportuna la información y facilita el comercio internacional, que en este caso estamos optando por acogernos a un tratado internacional denominado “comunidad andina de naciones” que tiene liberado el 100% del arancel.

Tabla 1.

Exportación de quinua al país de Chile.

SECCIÓN: II PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL

CAPITULO:10 Cereales.

1008.50.90.00 – los demás

Nota. Tomado de aduanet (2022). Elaboración propia.

Tabla 2.

Convenio internación Perú – Chile.

País	N°	Descripción	Fecha de vigencia
Chile	504	ACUERDO DE ALCANCE REGIONAL NRO. 4 - PAR 4 PERU-BRA-CH	16/09/2000- 31/12/9999

Nota. tomado de Aduanet convenio internacional (2022). Elaboración propia.

1.3. Flujograma del proceso adquisitivo y productivo.

A continuación, mostramos los procesos que son realizados, desde la recepción de la mercadería por parte de los proveedores, hasta la elaboración del producto final y de igual forma se muestra el flujo productivo de la materia prima que sirve de manera referencial.

Figura 2.

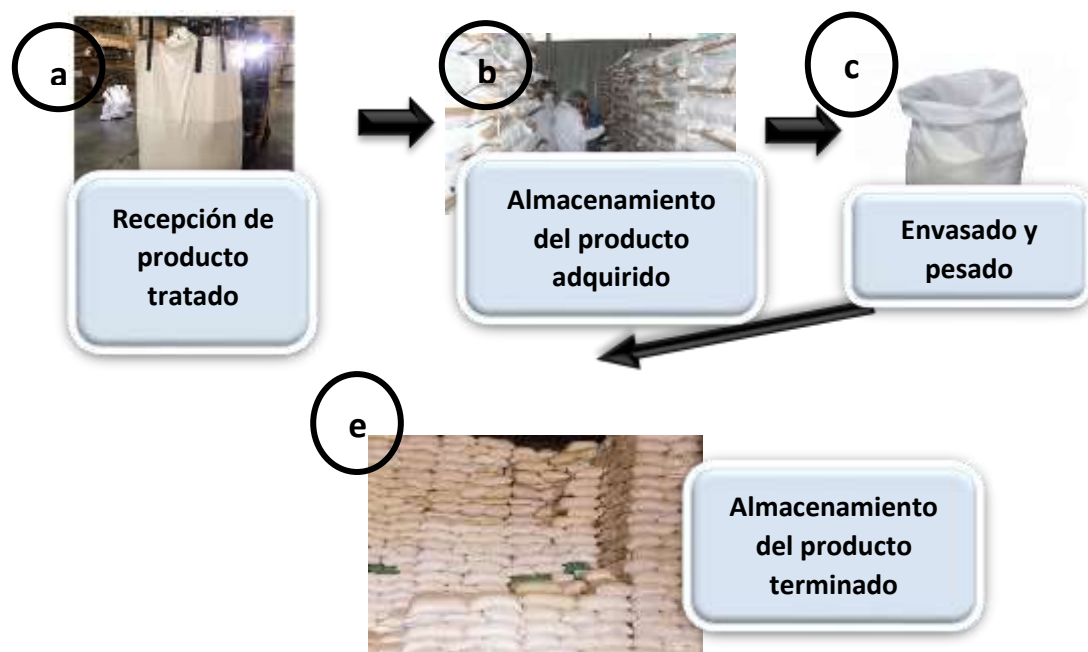
Flujograma del proceso productivo.



Nota. Tomado de Agropuno (2011).

Figura 3.

Flujograma del proceso adquisitivo y envasado.



Nota. Elaboración propia

a. Recepción de producto tratado

Etapa en la cual adquirimos e inspeccionamos la quinua perlada blanca de proveedores que gozan tanto de habilitación sanitaria y protocolos sanitarios aptos para la exportación.

Al inspeccionar nos referimos al proceso de tomar una muestra y asegurarnos que cuente con la calidad solicitada.

b. Almacenamiento del producto adquirido

Etapa en la cual, se realiza el almacenamiento de la mercancía en zonas previamente esterilizados.

Estas zonas de almacenado deben de estar libres de humedad, esto con el fin de no dañar la calidad de la quinua.

c. Envasado y pesado.

Se procede a pesar la quinua y empaquetar en sacos de polipropileno tejido laminado en presentaciones de 50 kilogramos.

d. Almacenado del producto terminado:

Proceso final, en el cual el producto terminado se deriva a ambientes preparados para su almacenamiento estos deben de estar limpios y libres de humedad. Concluido este proceso el producto queda listo para la comercialización.

CAPITULO II

APROVISIONAMIENTO

2.1. Proveedores potenciales.

Perú el país con mayor elaboración de quinua de Latinoamérica por ende existen una variedad extensa de proveedores del mismo, también debemos de tomar en cuenta los suministros para el envasado y empaquetado del producto y para los fines de este trabajo se realiza una selección de proveedores que se detallan en las siguientes tablas.

Tabla 3.

Proveedores seleccionados.

N°	Proveedor	Sede	Características
01	AGROINDUSTRIAS SCRL LTADA.	CIRMA Puno	Productora de quinua orgánica perlada, hojuela de quinua y harina de quinua
02	AGRONEGOCIOS DEL SUR SAN JUAN DE DIOS EIRL	Juliaca	Productores de quinua y cañihua

Nota. Tomado de Sierra Exportadora (2022). Elaboración propia.

Tabla 4.

Proveedores de suministros.

Proveedor	SEDE	Productos que ofrecen
ROYCA INVERSIONES	LIMA – PERÚ	Sacos de polipropileno tejido a medida.

Nota. Tomado de COMPUEMPRESA (2022). Elaboración propia

2.2. Matriz de selección de proveedores.

Se formulo una matriz de elección de distribuidores para una correcta toma de decisión y poder exportar de manera más sencilla y sin contratiempos por temas de calidad y costo.

Para el análisis de esta selección se utilizará la escala de Likert de uno (1) a cinco (5); siendo cinco (muy bueno) y uno (muy malo).

Figura 4.

Escala de evaluación de LIKERT.

Escala de Likert	
5	Muy bueno
4	Bueno
3	Regular
2	Malo
1	Muy malo

Nota. Elaboración propia.

Figura 5.

Matriz de elección de proveedores.

N°	Nombre de la empresa	Calidad	Precio	Distancia	Plazo de entrega	Puntaje
1	Agroindustria CIRNA SCRL LTADA	4	3	4	4	15
2	AGRONEGOCIOS DEL SUR SAN JUAN DE DIOS EIRL	4	4	5	5	18
3	ROYCA INVERSIONES S.A.C.	5	3	3	4	15

Nota. Elaboración propia

Analizando la tabla anterior concluimos que nuestro proveedor del producto a exportar será AGRONEGOCIOS DEL SUR SAN JUAN DE DIOS EIRL y que ROYCA INVERSIONES SAC. Será el proveedor de suministros.

2.3. Control de calidad.

Los controles de calidad que están dentro de la clasificación de alimentos, son de vital importancia para la exportación.

Es por eso que la selección de proveedores de materia prima debe de ser la óptima, por tal razón se debe de contar con los comprobantes de calidad conferidos por los organismos pertinentes.

En la siguiente tabla se visualizan las certificaciones con las que se deben de contar.

Tabla 5.*Organismos y certificaciones del control de calidad.*

N°	Nombre de la institución	Siglas
1	Servicio Nacional de Sanidad Agraria	SENASA
2	Ministerio de Agricultura y Riesgo	MINAGRI
3	Instituto Nacional de Calidad	INACAL
4	Sierra y Selva Exportadora	SSE

Nota. Tomado de la Plataforma digital única del Estado Peruano (2022).**Tabla 6.***Organismos de Chile para la calidad.*

N°	Nombre de la Institución	Siglas
1	Servicio Agrícola y Ganadero	SAG
2	Organización de las Naciones Unidas para Alimentación y Agricultura	FAO
3	Instituto de Desarrollo Agropecuario	INDAP

Nota. Tomado de GOB.CL (2022). Elaboración propia.

2.4. Costo de adquisición y/o adquisición.

El costo adquisitivo de quinua perlada blanca será desde la comprar de la materia prima ya lavada y descarapelada.

En la tabla siguiente encontramos costos respecto a nuestro producto.

Tabla 7.

Costo de Adquisición de la quinua perlada blanca.

Nº	DESCRIPCIÓN	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total US \$
1.	Quinua perlada blanca	1.45	Kg.	25,000	36,250.00
2.	sacos de polipropileno tejido de 50kg	0.50	Unidad	500	250.00
3.	Estampado de sacos (rotulado)	0.26	Unidad	500	130.00

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO III

ALMACENAMIENTO

3.1. Estrategias de almacenamiento.

La materia prima es almacenada a granel y sacos de polipropileno tejido en espacios debidamente esterilizados y que reúnan los factores indispensables tales como; ambiente ventilado, libre de humedad y protegidos de plagas.

Para fines de este trabajo se usarán dos almacenes que se detallan a continuación.

- a. Almacén de Aprovisionamiento:** En este ambiente se acumulará la mercancía granel en envases secos e inocuos que tienen una capacidad de una tonelada, dichos envases estarán sobre pallets estándar previamente tratados.

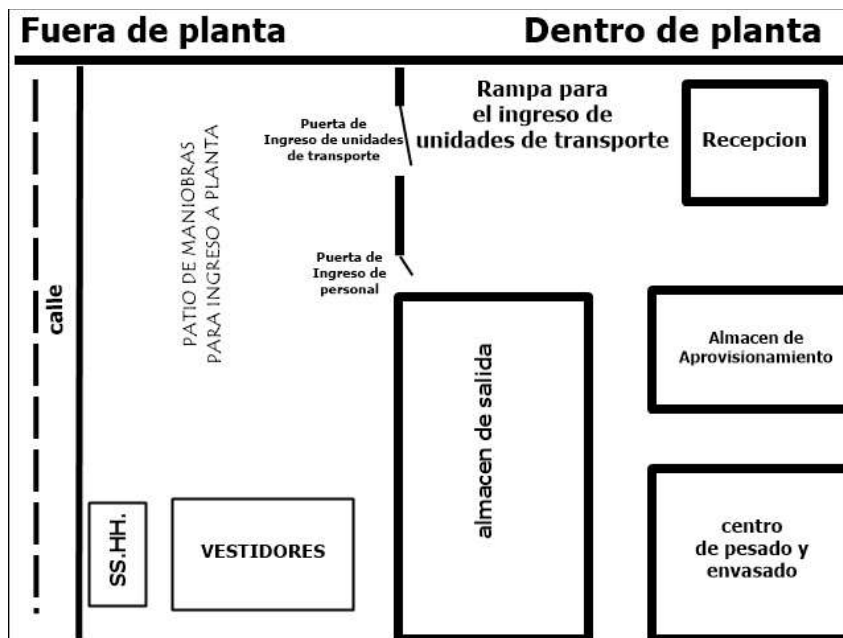
b. Almacén de salida: En este se almacena el producto ya pesado y envasado en sacos de polipropileno tejido de 50Kg y consolidado en pallets estándar.

3.2. Lay-out de almacenamiento

Tenemos la distribución de los almacenes de tal manera que favorezca a la productividad, a continuación, se muestra visualmente tal distribución.

Figura 6.

Lay-out del almacén



Nota. elaboración Propia.

3.3. Detalles del inmobiliario usado en planta.

Todo el inmobiliario se detalla según las áreas del lay-out anteriormente visto. Esto se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 8.

Mobiliario de áreas de la planta.

N°	Área	Mobiliario
1	Recepción	Balanza, pallets, estocas, envases de acopiamiento.
2	Almacén de aprovisionamiento	Envases de acopiamiento, estocas, pallets.
3	Centro de pesado y envasado	Sacos de polipropileno tejido de 50Kg, balanza, estocas, pallets, mesas, sillas.
4	Almacén de salida	Sacos de polipropileno tejido, pallets, estocas.

Nota. Elaboración propia.

3.4. Costos fijos de almacén.

Estos costos están designados de tal manera que se pueda optimizar los recursos de la empresa, dado que se realizara la exportación de 25 toneladas que tiene un tiempo estimado de entre 20 a 30 días para su culminación los costos están dados en días.

Tabla 9.*Costos fijos de almacén.*

Costos fijos			
planta de envasado y almacenado			
N°	DESCRIPCIÓN	costo mensual en dólares	costo por día en dólares
1	Alquile	254.94	8.498
2	Agua y Luz	50.99	1.700
3	Utensilios de oficina	25.4	0.847
	Total	331.33	11.044
Costo total referencial por 20 días			\$220.88

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO IV

ROTULADO Y ETIQUETADO TECNICO

4.1. Modelo de etiquetas / rotulado de producto.

El etiquetado y rotulado de mercancía a exportar tienen en la parte delantera la denominación de venta del alimento. En la parte posterior se colocará, ingredientes e información nutricional, en este caso el producto a exportar solo contiene quinua perlada y no requiere un listado de ingredientes.

Otro dato que se debe de poner en el rotulo deberá de ser el contenido neto. El producto a exportar tiene un contenido de 50 kg de quinua perlada. Bajo el contenido neto. Se visualizará la identificación de origen, este está acompañado de las leyendas "fabricado en...", "producido en...".

Adicional a lo ya mencionado, en caso de productos perecibles se debe de colocar la fecha de vencimiento y las condiciones de conservación.

Figura 7.

Rotulo frontal del producto a exportar.

parte frontal



Nota. Elaboración propia.

Figura 8.

Rotulo posterior del producto a exportar.

parte posterior



Nota. Elaboración propia.

4.2. Normas técnicas aplicables al etiquetado y rotulado.

Las normativas técnicas son escritos que sostienen los detalles de procesos, servicios y naturaleza de los productos. Para fines de este trabajo se utilizarán los relacionados al etiquetado y rotulado de productos. Detallamos las normas e institutos afines al trabajo.

- a) El comité de fiscalización y de normalización de vallas comerciales no arancelarias – INDECOPI. Proporciona la norma técnica del Perú que ha sido concebida por la comisión técnica de normalización de víveres envasados y rotulados, siendo esta la NTP 209.038:2009 alimento envasado.

- b) Proyecto de conjunto FAO/OMS en relación con normas alimentarias – CODEX ALIMENTARIUS, para productos alimentarios es un compuesto de directrices y normas que garantizan el cuidado de consumidores, promueve prácticas leales en el comercio. Dándonos a conocer aditivos alimentarios, residuos de plaguicidas, contaminantes biológicos, químicos o físicos en el etiquetado o la presentación.

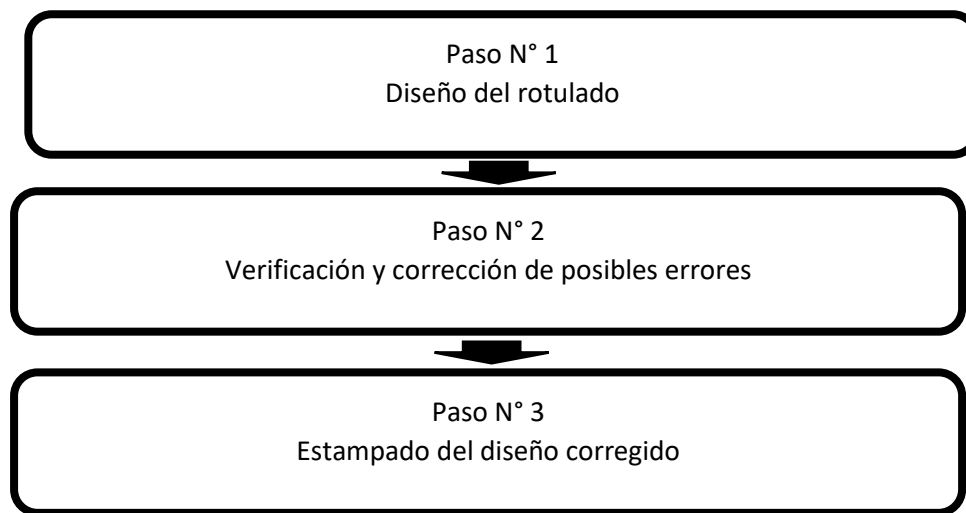
- c) Resolución legislativa No. 1304 que permite la ley de etiquetado y comprobación de los reglamentos técnicos de productos manufacturados. Esta ley proporciona características e información que debe de contener el etiquetado de un producto, estas exigencias están contenidas en el artículo 3 (información del etiquetado) de la ley 1304

4.3. Proceso de rotulado.

El diseño del rotulo debe de ser a la medida del producto para poder proporcionar información coherente sin confundir al lector, todo ellos siguiendo las normas técnicas del Perú sobre el rotulado y etiquetado. En la siguiente figura damos a conocer el proceso que se ha de seguir.

Figura 9.

Proceso de rotulado.



Nota. Elaboración propia.

4.4. Tiempo y costo del proceso de empaçado interno.

Nuestro costo esta dado con respecto a la cantidad requerida para exportar que para fines del trabajo son de 500 sacos de 50kg c/u, por tanto, se presenta la siguiente tabla con los presupuestos cotizados todo ello plasmado en dólares, cabe mencionar que al personal se le pagara de manera diaria para así optimizar los recursos de la empresa.

Tabla 10.*Tiempo y costo del proceso de empaçado*

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total US \$
1.	Sacos de polipropileno con rótulos	0.76	Unidad	500	380.00
2	Personal de pesado y empaçado	5.10	pago/día	40	204.00
3	Balanza y utensilios de pesado	76.48	Unidad	1	76.48
4					
TOTAL					660.48

Nota. Elaboración propia

CAPITULO V

EMPAQUE

5.1 Ficha técnica de empaque seleccionado.

instrumento con la cual el exportador estandariza y da a entender la manera exacta y las propiedades del producto a exportar, que en este caso será la quinua perlada. En la siguiente figura se da a conocer el empaque utilizado, aclarando que este debe seguir con las normas sanitarias que se requieren.

Tabla 11.

Ficha técnica del empaque.

Nombre del producto	Quinua perlada	
Empaque	Descripción del producto	
	Materia prima	Granos de quinua perlada
	Peso	50 kg
	Material del empaque	Sacos de polipropileno tejido
	Costo del producto	\$0.76
Otras características	Venta directa	

Nota. Elaboración propia.

5.2. Criterios de selección del empaque.

En base a La nueva Ley de Etiquetado, N° 20.606 de Chile, nos indica que Todo componente de la etiqueta o envase que esté en fricción con el alimento tiene que ser compatible con el mismo sin modificar su calidad; este material debe de ser permitido por la entidad sanitario autorizada competente.

El producto a exportar será empacado en sasos de polipropileno tejido con un peso de 50kg.

Propiedades:

- a) No son tóxicos, no manchan y son antibacterianos
- b) Material muy ligero
- c) Son fáciles y económicos de producir
- d) Fácil de reciclado
- e) Dureza, es un material difícil de romper.
- f) Son resistentes a la mayoría de los álcalis y ácidos.

5.3. Proceso de empaquetado.

Empaquetar es un procedimiento de juntar la mercancía para su traslado, no aludiendo solo al empaqueo como imagen y apariencia de la mercancía sino a la totalidad del proceso que garantizara mejorar el envío y la optimización de los recursos.

Con respecto al proceso, se detalla:

- a) Se confeccionan los sacos de polipropileno tejido de 50kg debidamente rotulados.
- b) Se pesa la quinua perlada blanca y se sella el saco.
- c) El producto llevara la distinción de ser un producto orgánico, este es producido libre de químicos en el cultivo.

5.4. Tiempo y costos del proceso de empaquetado.

La siguiente tabla muestra lo concerniente al costo de realización.

Tabla 12.

Costos del proceso de empaçado.

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total US \$
1.	Sacos de polipropileno con rótulos	0.76	Unidad	500	380.00
2	Personal de pesado y empaçado	5.10	pago/día	40	204.00
3	Balanza y utensilios de pesado	76.48	Unidad	1	76.48
4	Pita de rafia de polipropileno	1.4	Unidad	36	
TOTAL					710.88

Nota. Elaboración propia.

CAPÍTULO VI

EMBALAJE

6.1. Ficha técnica del embalaje seleccionado.

Partiendo desde la visión técnica, un óptimo embalaje a de garantizar que la mercancía sea trasportada sin contratiempos al cliente final. Por tal razón, debe de ser creada en valor de la mercancía que contiene, la manera en que éstos son impactados por las circunstancias de clima, manipulación, transporte o humedad.

Tabla 13.

Ficha de embalaje.

Nombre del producto	Cartón corrugado u ondulado		
Vista previa	Descripción del producto		
	Materia prima	Sacos	de
		polipropileno	
	Capacidad	50kg	
	Medidas	50 x 30 x 25 cm	
Costo del producto	US\$ 0.74		
Otras características	Ligero, antibacteriano, resistente y versátil.		

Nota. Elaboración propia.

6.2. criterios de uso para la selección del embalaje.

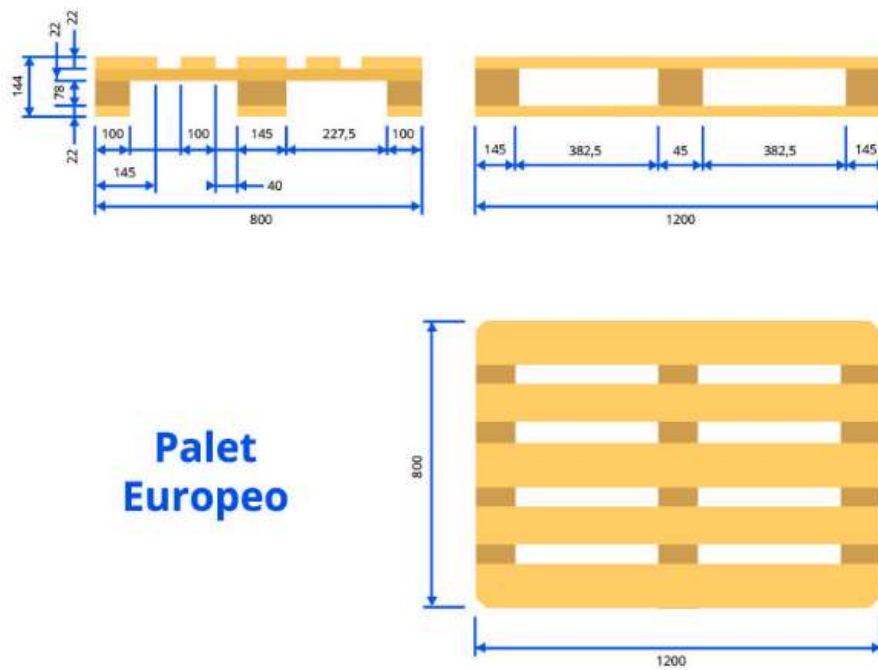
Debido a que el empaque y el embalaje serán las mismas las propiedades y el criterio de uso serán las mismas anteriormente mencionadas en el envase.

6.3. Proceso de embalaje.

Se agrupan los sacos en planchas de 5 con 10 pallets de 6 de altura y 8 de 5 de altura dando un total de 500 sacos debidamente cubiertos con fil y zunchos de embalaje.

Figura 10.

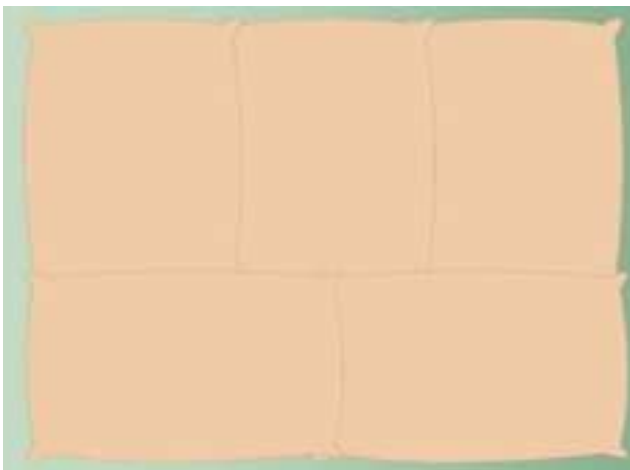
Imagen referencial pallet estándar.



Nota. Tomado de logismarket.es (2022)

Figura 11.

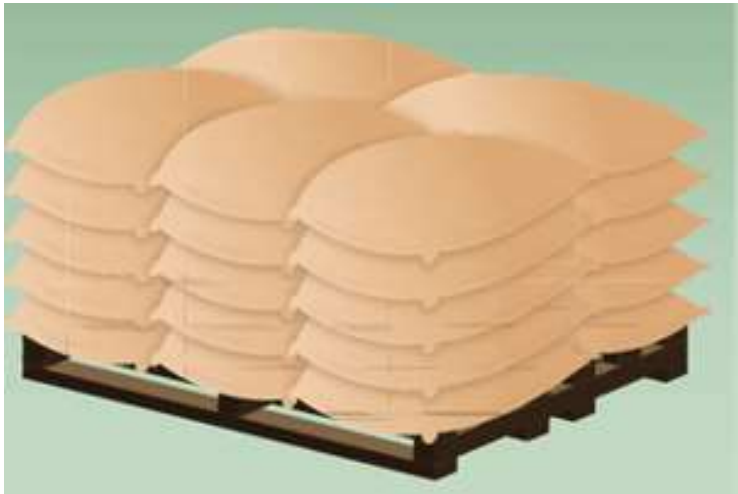
Vista aérea del armado.



Nota. Tomado de Pae (2022)

Figura 12.

Vista lateral del armado.



Nota. Tomado de Pae (2022)

6.4. Tiempo y costo del proceso de embalaje.

Concerniente al tiempo este está pronosticado a concluirse en 20 días, y los costos se muestran a continuación en la siguiente tabla.

Tabla 14.

Costos de proceso de embalaje.

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total US \$
1.	Strech Film 20 (50 cm.) de embalaje	6.99	Unidad	12	83.88
2	Estoca Hidráulica	1.00	Unidad	305	305.07
3	Zunchos de embalaje	5.08	Unidad	12	60.96
4	Personal para embalar	3.00	Unidad	330	990.00
TOTAL					1,439.91

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO VII

UNITARIZACION

7.1. Ficha técnica de seleccionado de pallet.


Mercancía propuesta a salir de la ciudad de Juliaca – Puno con dirección a Antofagasta – Chile, trasladada por vía terrestre. El producto será enviado en un furgón contenedor de 65M, paletizada, sujeta con film plástico y zunchos de plástico. La distribución será de 10 pallets de 6 de altura y 8 de 5 de altura, ambas distribuciones estarán apiladas con una base de 5 sacos, todo ello haciendo un total de 500 sacos y un peso total de 25 toneladas.

Según las medidas del saco de quinua la unitarización de mercancía se hará en europalets estándar.

Tabla 15.

Ficha técnica del pallet seleccionado.

**Palet
Europeo**



1200

800

Medidas	Largo: 120 cms Ancho: 80 cms Grosor: 14/14.50 cms
Datos Técnicos	DESCRIPCIÓN: Pallets de madera con cuatro entradas PESO: 20/25 kgs CARGA DINÁMICA: 1500 kgs
Color	Madera blanca y/o rojiza
Características	Pallet diseñado para múltiples utilidades, especialmente para sistemas de producción automatizada, compatible con cualquier equipamiento de almacenaje estándar.
Homologaciones	Entre otros sellos que pudiese llevar para ser pallet "Europeo" deberá llevar en dos de sus tacos las siglas "EUR" y "EPAL"

Nota. Tomado de palets R.D.A. elaboración Propia.

7.2. Criterios usados para selección de pallets.

Se ha visto por conveniente usar los siguientes criterios para facilitar la selección.

- a. Tamaño:** El pallet tiene que tener las medidas exactas para encajar la mercancía de la manera más optima.

- b. Material:** el material tiene que ser de madera tratada, para prevenir la multiplicación de hongos o bacterias.
- c. Costo:** debe tener un precio que va acorde con el trabajo.
- d. Peso y Resistencia:** debe de ser lo suficientemente resistente y a la vez lo más ligero posible para poder aguantar el peso de la mercancía y no generar peso adicional.

7.3. Proceso de paletización.

Colocaremos los sacos de quinua de forma que aprovechemos toda la extensión del pallet, teniendo en cuenta tanto la capacidad y el tamaño de los sacos, estos serán acomodados en planchas de 5 sacos (base) y entrelazando entre si a cada nivel que se ponga por encima. Una vez terminado este proceso se comienza a colocar los zunchos de embalaje y el film de plástico.

Figura 13.

Proceso del paletizado.



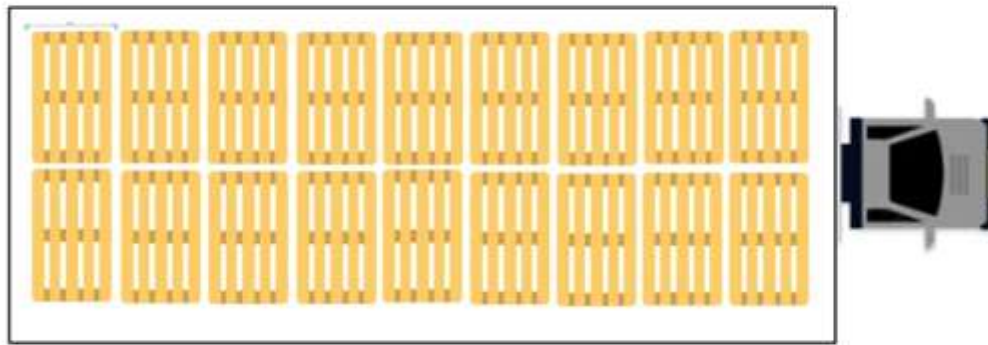
Nota. Elaboración propia

7.4. Plano de estiba de los pallets

Los 18 pallets serán situados siguiendo la distribución vista en la siguiente imagen.

Figura 14.

Plano de estiba del pallet



Nota. elaboración propia

Figura 15.

Muestra de pallets para la estiba.



Nota. Foto Elaboración propia.

7.5. Tiempo y costos del proceso de paletización.

Puesto que los pallets con el producto ya están listos en nuestro almacén los tiempos se recortan facilitando el proceso de consolidación y a su vez se reduce el costo de estiba. En la siguiente tabla se expone los costos.

Tabla 16.

Costos y tiempos del proceso de paletización.

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total US \$
1.	Pallets de madera estándar	7.26	Unidad	18	130.68
3.	Estoca Hidráulica	305.07	Unidad	1	305.07
2.	Personal	5.10	pago/día	40	204.00
TOTAL					639.75

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO VIII

CONTENERIZACION

8.1. Ficha técnica de furgón contenedor

A continuación, se especifica las características del método de envío.

Tabla 17.

Ficha técnica de furgón contenedor.

Nombre	Furgón seco de 65 M
Imagen	
Características	<ul style="list-style-type: none">• Construcción metálica• Dos puertas traseras y una lateral• Soldadura certificada• Sellado hermético

Nota. Elaboración propia.

8.2. Criterio de uso para la selección del furgón contenedor.

El furgón de transporte seco, tiene la característica de ser versátil, Estos son contruidos especialmente para favorecer el traslado de mercancías, tiene la peculiaridad ser fácil de cargar y descargar la mercancía.

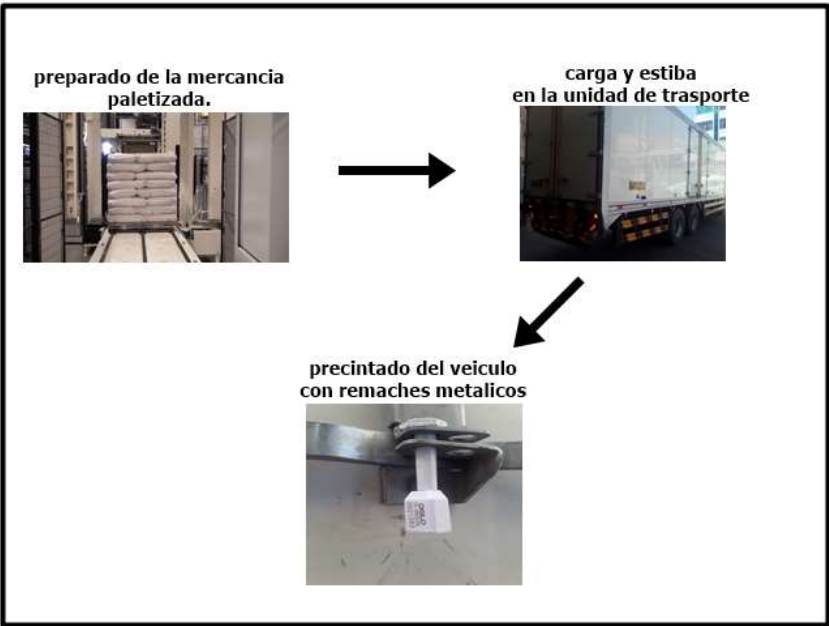
De acuerdo al producto a exportar y siendo la exportación terrestre es necesario un furgón seco que permita llevar la cantidad de 25 toneladas

8.3. proceso de consolidación de la mercancía.

Ya teniendo la mercancía previamente paletizada en nuestros almacenes, este mismo es llevado con estocas hidráulicas hacia el furgón y situados de manera que puedan entrar 18 pallets, tras la inspección de la mercancía este es precintado y no se abrirá hasta la llegada al punto acordado.

Figura 16.

Proceso de consolidación.



Nota. Elaboración propia.

8.4. Plano de construcción de la unidad de transporte.

Se expone en las imágenes mostradas las partes exteriores de la construcción del furgón.

Figura 17.

Vista lateral.



Nota. Tomado de valentina auxiliar carrocería S.A.

Figura 18.

Vista trasera.



Nota. Tomado de valentina auxiliar carrocería S.A.

8.5. Tiempo y costos del proceso de consolidación.

Estos están acorde al punto de vista del incoterm usado que es el CIP (Carriage and Insurance Paid to)

Por tal razón los costos son los siguientes.

Tabla 18.

Costos del proceso de consolidación.

Nº	Descripción	Costo Unitario	Unidad medida	Cantidad	Costo Total US \$
1.	Unidad de Transporte	2,700.00	Unidad	1	2,700.00
2.	personal para acomodar pallets en la UT	5.10	Pago/día	40	204.00
TOTAL					2,904.00

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO IX

TRANSPORTE

9.1. PROVEEDOR DE TRANSPORTE.

Dado al uso del incoterm CIP (Carriage and Insurance Paid to) y que exportaremos de manera terrestre, se tiene la opción de realizar y tramitar el certificado de inspección en el almacén del exportador y de ese mismo punto emprender el camino hacia el punto de entrega acordado, que es en los almacenes del importador en Antofagasta – Chile.

Tabla 19.

Proveedor de transporte.

N°	Nombre de la empresa	RUC	Dirección
1	TRANSPORTES FERNANDINO E.I.R.L.	20456242856	Av. Salaverry Mza. T Lote. 3 Pt. Alto Buena Vista (Frente a la Comisaria de Socabaya)

Nota. Tomado de universidadPerú (2022).

9.2. Costo de transporte internacional.

El precio cotizado de transporte de Puno – Puno a Antofagasta – Chile es de US\$ 2700, este precio cubre todo el trayecto y los adicionales a ello en base a la cotización que nos ofrece la empresa de transporte anteriormente detallada.

Tabla 20.

Coste de transporte terrestre.

Especificaciones	Ruta	Capacidad	Precio
Viaje Terrestre	Puno – Antofagasta	25 toneladas	2700 US\$

Nota. Obtenido de Transportes Fernandino EIRL.

9.3. Tiempo y ruta de travesía hasta el lugar de destino.

El destino al cual dirigimos la mercancía es Antofagasta – Chile situada a 1233 kilómetros de distancia, tomando la carretera denominada Panamericana Norte/Ruta 5S, el tiempo de un furgón pesado es de 48 horas a más.

CAPITULO X

SERVICIOS DE SOPORTE AL COMERCIO INTERNACIONAL

10.1. Agencia de aduanas

Es una persona física mas no un funcionario público que ayuda con la documentaria necesaria para realizar la exportación. También existen agencias aduanales, que realizar asesoría, paletería, y todos los trámites relacionados.

A continuación, detallamos en la siguiente figura agentes o agencias aduanales habidos para el sector agricultura puesto que nuestro producto a exportar es quinua perlada.

Tabla 21.

Agentes aduaneros

N°	Nombre	LUGAR	DIRECCION
1	Servicios Aduaneros Andina International S.R.L.	PUNO	Jirón Leoncio Prado, 500
2	Agencia de Aduanas Mercurio S.R.L.	PUNO	Jr. Leoncio Prado 502B
3	OPERADORES LOGISTICOS MERCURIO SCRL	PUNO	JR. LEONCIO PRADO 502 2DO. PISO-B BARRIO SAN MARTIN - PUNO

Nota. Tomado de Páginas Amarillas (2022). Elaboración propia.

10.2. Costo de agenciamiento.

El Trabajo que realizan se encuentra valorizado en un porcentaje del valor CIF, que oscila entre un 0.45% (Tras imponer un importe mínimo, que es USD 150). Por otro lado, cobrará unos gastos operativos (min. USD 50).

10.3. Aseguradoras

Son las Empresas de seguros que tienen la tarea de proteger tu exportación en situaciones adversas o no contempladas como, daños a la mercadería. Los riesgos son variados es por tal razón que es aconsejable contar con un seguro que cubra distintos contratiempos. A continuación, presentaremos las distintas empresas de seguros que se encuentran en nuestro país.

Tabla 22.*Empresas aseguradoras.*

N°	Nombre de la aseguradora	Funcionario	Dirección legal	N° de contacto
1	Interseguro	FELIPE MORRIS GUERINONI	Av. Javier Prado Este 492 - Oficina 2601, San Isidro, Lima, Lima	6114700
2	Rimac Seguros	ALEX PAUL GASTON FORT BRESCIA	Calle LAS BEGONIAS 475, San Isidro, Lima, Lima	4113000
3	Secrex	RAUL FERRERO COSTA	Av. Victor A Belaunde 147 - Oficina 601, Lima, Lima, Lima	5137200
4	La Positiva	Juan Manuel Pena Henderson	Calle Francisco Masias 370 - Oficina 3, San Isidro, Lima, Lima	5130000
5	Mapfre Perú	RENZO SANTINO CALDA GIURATO	Av. 28 DE JULIO 873, Miraflores, Lima, Lima	2137373
6	Pacifico Seguros	DIONISIO ROMERO PAOLETTI	Av. Juan de Arona 830, San Isidro, Lima, Lima	3132000
7	La Positiva Vida	Luis Alberto Vasquez Vargas	Av. Esq. Javier Prado y Fco. Masias 370 - Oficina P 3, Lima, Lima, Lima	5130000
8	Vivir Seguros	Jorge Alfredo Guillermo Picasso Salinas	Av. Republica de Panama 3418 - Oficina 601, San Isidro, Lima, Lima	6042020

Nota. Superintendencia de banca, seguros y AFP.

10.4. Póliza de seguros cobertura y costo.

Un seguro es un contrato entre una persona jurídica o natural y una empresa aseguradora, en el cual se detallan los servicios contratados, obligaciones y condiciones generales de uso de ambas partes. Este documento nos otorga y respalda la facultad de poder solicitar alguno o varias de las asistencias pactadas en el supuesto de que lo lleguemos a precisar, por lo que es sumamente necesario saber las especificaciones a la perfección y siempre tenerlos presente.

La póliza es entregada una vez que has finalizado el proceso de contratación de todo tipo de seguro y ha de ser firmado por ambas partes para que se tenga una validez legal.

Algunos conceptos que están en relación a este punto son; Prima que es el precio de la contratación del servicio, deducible es el porcentaje que debe de pagar el asegurado para algunas coberturas, suma asegurada es la cantidad máxima de indemnización que la aseguradora pagara.

Para los fines de este caso usaremos de referencia a la empresa de seguros MAPFRE.

Figura 19.

Coberturas



Nota. Obtenido de MAPFRE. (2022)

Figura 20.

Coberturas adicionales.

- Cláusula de Cancelación del Riesgo de Guerra
- Cláusulas del Instituto para Huelgas (cargamento)
- Cláusula de Reposición del Instituto
- Cláusula de Procedimientos en el Evento de Daño o Pérdida Responsabilidad de transportistas, Depositarios y otros Terceros
- Cláusula de Localidad del Instituto.
- Cláusula de Daño Malicioso
- Cláusulas del Instituto para Huelgas (carga aérea)
- Protección de Marca
- Cláusula de Daño Oculto
- Caídas durante las Operaciones de Carga y Descarga

Nota. Obtenido de MAPFRE. (2022)

10.5. Terminales de Almacenamiento.

El vocabulario de Términos Aduaneros a los Terminales de Almacenamiento como: lugares destinados a guardar la mercancía que se desembarque o embarca, transportada por todas las vías existentes.

Para fines el caos la empresa cuenta con almacenes debidamente sanitizadas y aptas para el correcto almacenamiento.

CAPITULO XI

INFRAESTRUCTURA PARA LA DISTRIBUVION FISICA EN EL PAIS DE DESTINO

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

El transporte logístico y el aprovisionamiento de suministros es sumamente importante para la economía de cualquier país. Por tal razón los puertos o terminales terrestres son vitales para el proceso tanto de exportación como de importación puesto que estos lugares son los canales de salida y entrada de mercancía.

Chile es uno de los países con mayor extensión de costa del continente, teniendo un total de 6.435km de longitud. A continuación, se muestran 7 de los principales puertos de Chile.

Por otro lado, los terminales de llegada terrestres son variados, gracias a la buena infraestructura vial del lugar de destino. Esto ligado a que se puede entregar de manera óptima en las propias plantas de nuestros clientes o de ser necesario en almacenes temporales.

Figura 21.

Principales puertos de Chile.

		TEUs			
# Chile	# Cepal	Puerto	2015	2016	2017
1	10	San Antonio	1.170.184	1.287.658	1.296.890
2	16	Valparaíso	902.542	884.030	1.073.734
3	27	San Vicente	456.176	502.065	516.449
4	31	Coronel	471.426	432.671	431.213
5	34	Lirquén	164.994	264.149	311.072
6	39	Iquique	227.099	271.733	280.353
7	43	Arica	226.893	225.029	238.018

Nota. Datos tomados de maritimoportuario.cl (2022).

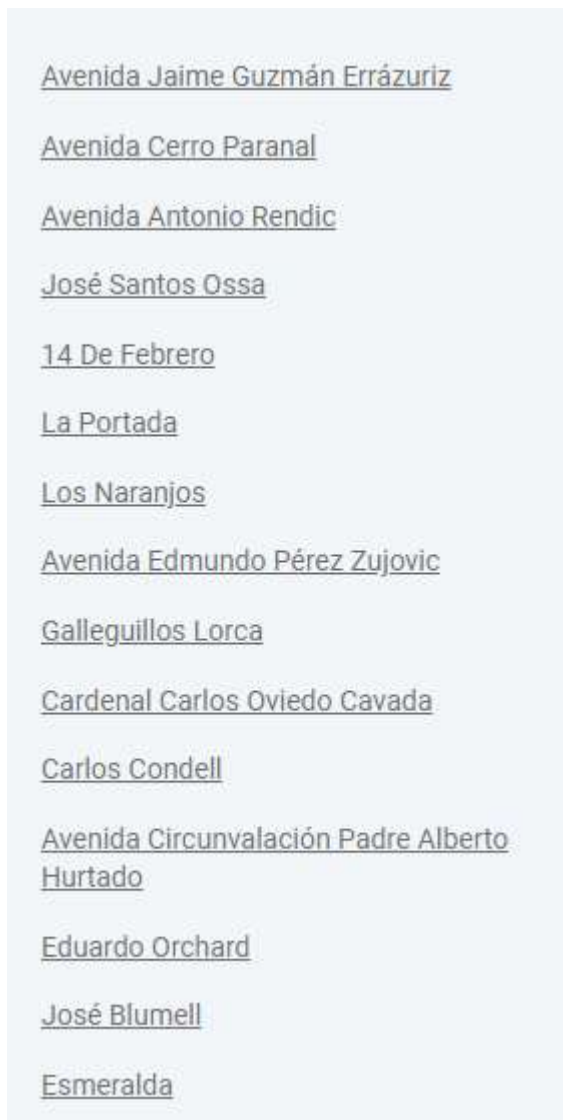
11.2. Análisis de la infraestructura vial del País de destino.

Las vías terrestres de Antofagasta se encuentran agrupadas alrededor de las más transitadas avenidas de la ciudad esto por la distribución estrecha y alargada, el eje principal son las que conforman la llamada avenida costera, algunas avenidas de la conforman son; Av. Aníbal Pinto, ejercito, Grecia, Jaime Guzmán, José Manuel Malmaceda.

Antofagasta está conectada con 49 semáforos que responden al sistema centralizado de área de tránsito Antofagasta, esto con la finalidad de facilitar el flujo vehicular, además que algunos de estos puntos cuentan con cámaras en línea.

Figura 22.

Principales avenidas de ciudad de Antofagasta.



Nota. Datos tomados de moovitapp.com (2022)

11.3. Descripción, análisis de las principales vías terrestres, rutas, infraestructura, restricciones, servicios, procedimientos, costos, etc.

Una de las principales vías a seguir para llegar a Antofagasta Chile es la Panamericana Sur que es un conjunto de carreteras que tiene una longitud de

17968Km. Que une a todos los países del occidente americano. Como tal este conjunto de carreteras facilitará el viaje terrestre que emprenderá nuestra mercancía.

La ruta a seguir será empezando de Juliaca, pasando por las ciudades de Tacna, Arica, Iquique y finalmente llegando a Antofagasta que es el punto de llegada, este tendrá un costo de 2700 dólares que cubrirán la totalidad del viaje, incluyendo peajes y gastos adicionales.

Figura 23.

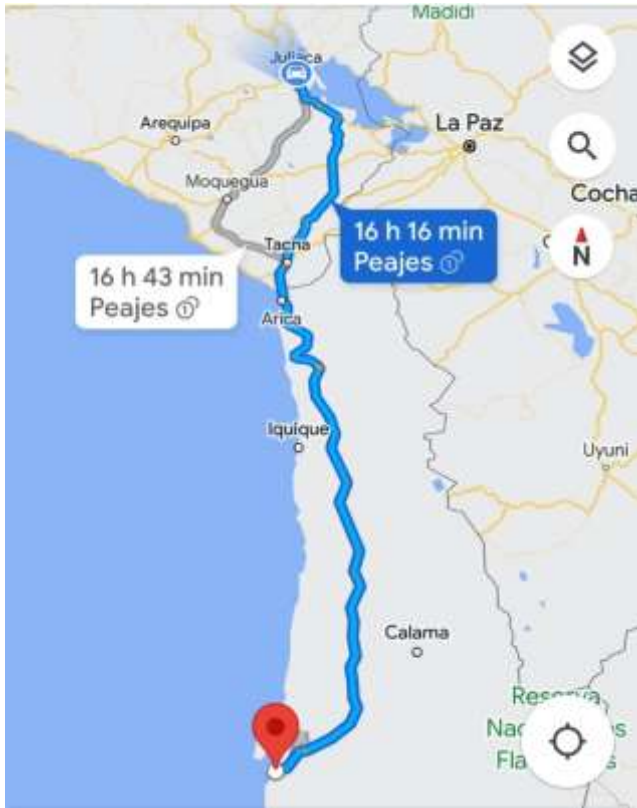
Tramo de la Panamericana sur.



Nota. Tomado de Google imágenes (2022).

Figura 24.

Ruta terrestre a seguir.



Nota. Tomado de Google maps (2022).

11.4. Proceso de importación y nacionalización en el país destino

Figura 25.

Mercancía en valor comercial.

b) Si el valor de la mercancía supera los US\$1.000 valor FOB: el importador debe contratar un agente de aduanas. ([Ver nómina vigente](#))

En el caso en que el desaduanamiento de las mercancías deba ser encomendado a este profesional, el importador deberá entregar a éste los documentos de base que se requieren para confeccionar la Declaración de Ingreso, la que podrá ser presentada al Servicio, vía internet.

Respecto de los documentos de base, es necesario precisar, que existen algunos que son obligatorios para toda importación con carácter comercial, y otros documentos que se requieren sólo en determinadas ocasiones.

Nota. Tomado de aduana.cl (2022)

Figura 26.

Documentos Obligatorios.

Dentro de los documentos obligatorios para toda importación con carácter comercial se encuentran los siguientes:

- Conocimiento de embarque original, carta de porte o guía aérea, que acredite el dominio de la mercancía por parte del consignatario.
- Factura comercial original, que acredite la mercancía objeto de compraventa y sus valores.
- Declaración Jurada del importador sobre el precio de las mercancías, formulario que entrega el agente de aduanas.
- Mandato constituido por el sólo endoso del original del conocimiento de embarque.

Dentro de los documentos que se requieren sólo para ciertas operaciones de importación se encuentran los siguientes:

- Certificado de Origen , en caso que la importación se acoja a alguna preferencia arancelaria, en virtud de un Acuerdo Comercial.
- Lista de empaque, cuando proceda, correspondiendo siempre en caso de mercancías acondicionadas en contenedores.
- Certificado de seguros, cuando el valor de la prima no se encuentre consignado en la factura comercial.
- Nota de Gastos, cuando éstos no estén incluidos en la factura comercial.
- Permisos, visaciones, certificaciones o vistos buenos, cuando proceda.

Nota. Tomado de aduana.cl (2022)

Figura 27.

Ejemplo de cotos de impuestos – Chile.



Nota. Tomado de aduana.cl (2022)

11.5. Requisitos para importar muestras sin valor comercial

Figura 28.

Documentos para una importación sin valor comercial.

En este caso, el importador debe presentar los siguientes documentos:

- Conocimiento de embarque original o documento que haga sus veces, según la vía de transporte.
- Factura comercial
- Poder notarial del dueño o consignatario para un despacho determinado, en los casos en que la persona que trámite sea un tercero.
- Vistos buenos o certificaciones cuando procedan.

Nota. Tomado de aduana.cl (2022)

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

Chile al igual que muchos países cuenta con empresas de servicios logísticos que ayudan a las empresas en diversas actividades, desde preparación pedidos y envíos, manipulación de mercancías, embalajes y empaquetado, transporte y distribución y almacenamiento, entre otras actividades.

Estos son creados con el fin de ayudar y facilitar a las empresas el manejo de actividades logísticas, en la siguiente imagen vemos algunas de los operadores logísticos de Chile.

Figura 29.

Operadores logísticos Chile.



Nota. Tomado de prochile (2022).

Figura 30.

Operadores logísticos Chile.



Nota. Tomado de prochile (2022).

Figura 31.

Operadores logísticos Chile.



Nota. Tomado de prochile (2022).

CAPITULO XII

DISTRIBUCIÓN

12.1. Mapeo de la secuencia comercial proveedor – consumidor.

El conjunto de pasos que se ha de seguir para esta exportación que compete a la Quinoa perlada blanca va desde la adquisición de la mercancía llevada a las instalaciones de la empresa exportadora hasta la llegada del cliente final.

Figura 32.

Secuencia de distribución.



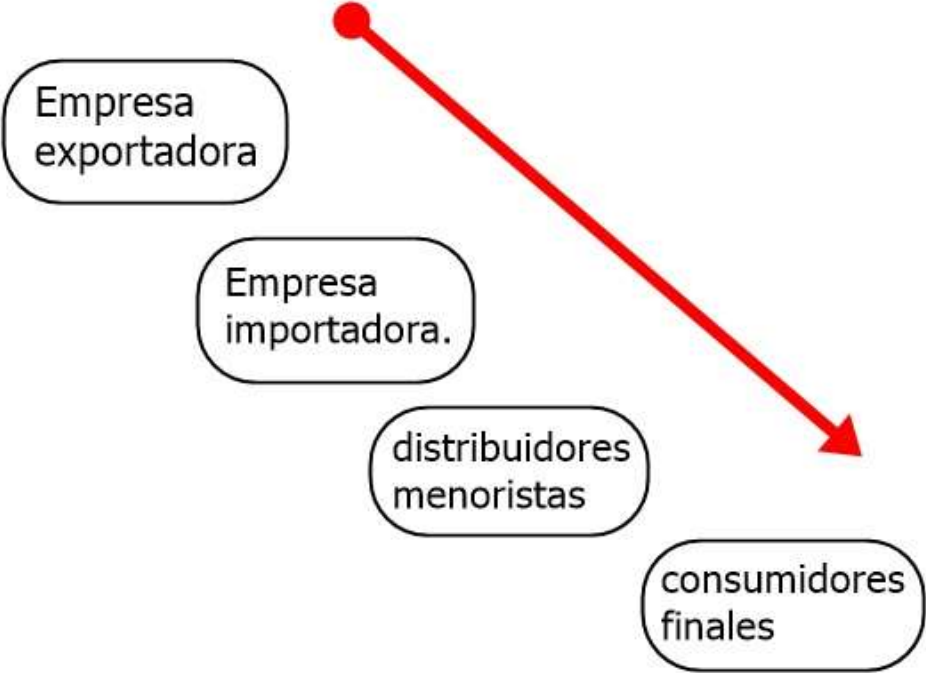
Nota. Datos tomados de Cargo flores (2022)

12.2. Identificaciones y descripción de canales de distribución.

El manejo del conducto de distribución en Chile será constituido desde la empresa exportadora pasando por el mayorista quien es la empresa importadora quien realizara la venta a distribuidores menoristas que a su vez darán el arribo al consumidor final. Tal y como se reflejan en la siguiente figura.

Figura 33.

Canal de distribución seleccionado.



Nota. Elaboración propia.

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

Este punto no aplica al trabajo encargado, dado a que esta es una exportación definitiva de un exportador quien es el vendedor hacia un importador quien es el comprador.

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

Precio

Hasta noviembre del 2021, las exportaciones peruanas de quinua totalizaron 47,476 toneladas por US\$ 97 millones. A comparación del año 2020, el envío de quinua creció 2% en volumen y se desplomaron 15% en valorizado. Dando como consecuencia la disminución del 16% cotizándose en US\$ 2.45 el Kg.

Por tanto, el precio de c/u de nuestros productos es de US\$ 122.5 por saco de 50 Kg esto sujeto a variaciones de la cotización y a la temporada de exportación.

Condiciones de pago

Para los fines del trabajo encargado se utilizará como condición de pago la carta de crédito o carta documentaria o la transferencia interbancaria, siendo la primera opción es una de las principales posibilidades de pago para la ejecución de compra-venta internacional de las mercancías.

Con este método de pago equilibramos los intereses económicos de ambas partes, ofreciendo una seguridad mayor que no tendrían otros medios. Por otro lado, la transferencia interbancaria es un método donde el comprador tiene poder sobre el vendedor, siendo este último el que más riesgos corre.

Incoterm usado

En esta ocasión se utilizará el incoterm carriage and insurance paid to (CIP), Que nos indica que el vendedor debe poner la carga disponible en el lugar de entrega acordado arriba del camión para que el comprado pueda descargarlo.

Las responsabilidades del vendedor son: todos los costes de transporte desde su bodega hasta el lugar de entrega acordado arriba del camión, gestionar y pagar el seguro de la mercadería desde la bodega hasta el punto acordado arriba del camión, realizar y costear todos los tramites de exportación.

El comprador, acepta el riesgo de todo lo que le ocurra a la mercancía desde el momento de que está cargado al camión hasta su destino final, el comprador es responsable de realizar todos los trámites y costeos de la importación

Figura 34.

Incoterm CIP



Nota. Tomado de Arbitraje internacional (2022)

Documentos requeridos por el importador

Estos documentos son importantes para poder desaduanar la mercancía en el país de destino, son los siguientes.

- a. Factura comercial:** Documento entregado por el remitente, el cual da información acerca del envío, incluyendo reseña de la mercancía enviada, valorizado de la mercancía e información sobre el exportador. La factura comercial es un documento importante en la exportación e importación, ya es utilizada por las autoridades aduanales para medir los derechos e impuestos de aduana que conciernen.
- b. Certificado de origen:** Documento que cumple la función de garantizar y acreditar la procedencia del producto exportado, con el fin de permitir beneficiarse de las reducciones o preferencias arancelarias dentro de los acuerdos o tratados de compra y venta internacional que nuestro país sostiene con los países del mundo.
- c. Certificado sanitario:** Es el documento sanitario oficial de exportación es remitido por cada envío o lote. No conforma un oficio de preembarque. No es demandado por aduanas como requisito para pasar al despacho de la mercancía.
- d. Certificado de inspección aduanera:** Documento que ratifica que los productos a exportar se hallen en óptimas condiciones antes del consolidado de la mercancía y que este concuerde con la solicitud original. En algunos casos es solicitado por el país de destino con el objetivo de prevenir irregularidades o errores. Asu su vez es de importancia para el importador, puesto que le garantiza la llegada de la mercancía de acuerdo a la calidad formalizada en el contrato.
- e. Carta porte:** documento legal de índole declarativo que otorga el entendimiento de haber un contrato de transporte. Comunica sobre los

términos en que se suscitaron los acuerdos y asigna derechos sobre el producto transportado. Además, es exigido por las autoridades para realizar una comprobación. En resumen, la carta porte se utiliza para acreditar y comprobar la propiedad o posesión de la mercancía transportada.

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

Evolución

Con esta primera exportación esperamos conocer el mercado al cual estamos destinando la mercancía y así poder en futuros envíos mejorar el producto dándole un valor agregado, y a su vez magnificar la producción de quinua de la región llegando a tener una competitividad internacional.

Diversificación.

En esta primera etapa nos concentramos en mejorar tanto la presentación como la forma de envío de la quinua perlada blanca, sin recortar la posibilidad de diversificarnos y ofrecer otras variaciones de quinua o otros tipos de granos andinos como lo son la Kiwicha o la Kañihua.

Comercialización.

Con la finalidad de no ser relegados, es que la participación en ferias de exportadores será de vital importancia, en estas tendremos la posibilidad encontrar compradores y a su vez poder realizar alianzas con otros exportadores con el fin de mejorar nuestros canales de distribución. Estas ferias son realizadas muchas veces con PROM PERÚ quien apoya y promueve la exportación local.

Figura 35.

Promociones comerciales.



Nota. Tomado de exportemos.pe (2022)

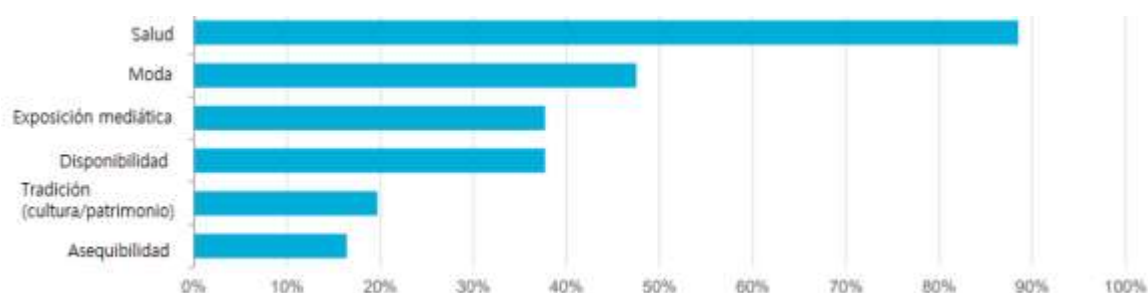
12.6. Tendencias y su implicación para los límites de venta, exigencias de comprar y competencias de productos por canal.

Tendencias actuales

Una de las predisposiciones que concierne a este trabajo es el aumento en el consumo de alimentos funcionales y saludables, este debido a la pandemia recientemente suscitada (COVID 19) que hizo que la población cambiara sus hábitos alimentarios decantándose a alimentos que favorecen en mayor medida la salud, esto favorece a nuestro producto a exportar, siendo la quinua uno de los mayores alimentos funcionales y tiene una facilidad de trabajarse en la industria agraria.

Figura 36.

Estimuladores del consumo y demanda de granos andinos.



Nota. Tomado de ministerio de desarrollo agrario y riesgo (2020).

Existencia de compra.

Según información obtenida de SIICEX Chile es uno de los 10 principales mercados de importación de quinua, situándose en la posición número siete.

Figura 37.

Principales mercados.

Mercado	%Var 20-19	%Part. 20	FOB-20 (miles US\$)
Estados Unidos	--	36%	44,776.99
Canadá	--	10%	12,009.96
Países Bajos	--	7%	9,400.50
Italia	--	5%	6,902.77
Francia	--	4%	4,778.01
España	--	4%	4,679.63
Chile	--	3%	4,023.71
Reino Unido	--	3%	3,965.35
Israel	--	2%	2,882.16
Otros Países (68)	--	26%	32,707.70

Nota. Datos tomados de Siicex (2020).

Competidores de exportación

Perú se alza como el productor y exportador principal de quinua a nivel global, aventajando una vez más al competidor tradicional Bolivia, esta información brindada por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri).

Bolivia y Perú tienen una participación del 90% de la producción de quinua, siendo un alimento saludable que contribuye a lidiar la pandemia del COVID – 19.

Figura 38.

Exportadores de Granos andinos.

Empresa	%Var 20- 19	%Part. 20
ALISUR S.A.C.	--	13%
COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	--	7%
"SOLUCIONES AVANZADAS EN AGRONEGO...	--	7%
GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A.	--	5%
INVERSIONES ANDINAS J & V S.A.C.	--	5%
APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CE...	--	5%
INTERLOOM S.A.C.	--	4%
OLAM AGRO PERÚ S.A.C.	--	4%
AGRO FERGI S.A.C.	--	4%
Otras Empresas (149)	--	43%

Nota. Tomado de Siicex (2020).

CAPITULO XIII

MATRIZ DE COSTOS DE EXPORTACIÓN.

Disponiendo como punto de marcha el tipo de cambio que nos facilita el BCR, Realizamos la siguiente matriz para obtener el precio a valor CIP (Carriage and Insurance Paid to) y así calcular el cuándo es que el importador va a llegar a pagarnos por la mercancía.

Figura 39.

Matriz de costos de exportación.

CONCEPTO		FIJOS	VARIABLES	TOTALES US\$
I.	COSTOS DEL PRODUCTO	1,406.58	36,250.00	37,656.58
1.1.	Materia prima directa		36,250.00	36,250.00
1.2.	Mano de obra directa	204.00		204.00
1.3.	Gasto directo	156.08		156.08
1.4.	Costos de fabricación	733.50		733.50
1.5.	Gastos generales y Administrativos	313.00		313.00
II.	COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZ.	130.42		130.42
2.1.	Folletos, ferias, rueda negocios, página web	130.42		130.42
III.	COSTOS DE DISTRIBUCIÓN Y VENTAS	1,225.76	0	1,225.76
3.1.	Costos de rotulado	130.00		130.00
3.2.	Costos de empackado	710.88		710.88
3.3.	Costos de embalaje	234.88		234.88
3.4.	Gastos de ventas (Certificados exportación)	150.00		150.00
3.5.	Otros			0.00
	COSTO TOTAL	2,762.76	36,250.00	39,012.76
	UTILIDAD	40%		15,605.10
	PRECIO EX-WORKS			54,617.86
3.6.	Gastos de Exportación			
	3.6.1. Transporte internacional	2,700.00		2,700.00
	3.6.2. Gastos Almacenaje			0.00
	3.6.3. Gastos de paletizado	130.68		130.68
	3.6.4. Gastos de contenedorización		199.84	199.84
	3.6.5. Costo de Agenciamiento	379.00		379.00
	3.6.6. Otros gastos en puerto de origen			
	PRECIO CIP o CIF	2,854.95	0.00	58,182.33
IV.	FLETE	2,700.00		2,700.00
V.	Seguro	154.95		154.95
	N° Unidades del producto			25,000
	Costo Unitario de exportación			2.327

Nota. Elaboración propia.

CAPITULO XIV

EVALUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA.

En cuestiones del préstamo se realizó una simulación para poder tener un punto de partida.

Tabla 23.

Fuentes de financiamiento.

Tipo de Financiamiento	Importe
Aporte Propio	15,000.00
Préstamo Bancario Comercial	25,000.00
Total Financiamiento	40,000.00

Nota. Elaboración propia.

Figura 40.

Detalles del préstamo.

Detalle del préstamo

Producto	Préstamo Comercial a Mediano Plazo
Importe a solicitar	\$ 25,000.00
Cuota	\$ 2,200.06
Duración total	12 meses
Fecha de solicitud	17/10/2022
Días de pago	17
Tipo Seguro de Desgravamen	SIN SEGURO
Importe Seguro de Desgravamen	\$ 0.00
Tasa Efectiva Anual	10.5%
TCEA Referencial de Operación	10.499921%

Nota. Tomado de BBVA financiamiento. (2022)

Figura 41.

Simulación de Cronograma de pagos.

Préstamo Comercial a Mediano Plazo

Importe a Solicitar:	\$ 25,000.00
Días de pago:	17
Duración total (meses):	12 meses
Periodo de gracia (meses):	-
Fecha de Solicitud:	17/10/2022
Cuota	\$ 2,200.06
Tipo Seguro Desgravamen:	SIN SEGURO
Importe Seguro Desgravamen:	\$ 0.00
Importe Seguro de Bien:	-
Tasa Efectiva Anual:	10.5%
TCEA Referencial de Operación:	10.499921%
Comisión envío físico estado de cuenta:	-
Cuotas Adicionales:	-

Mes	Vencimiento	Amortización	Interés	Comisiones + Seguros	Subvención	Cuota	Saldo
1	17/11/2022	\$ 1,984.19	\$ 215.87	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 2,200.06	\$ 23,015.81
2	19/12/2022	\$ 1,994.88	\$ 205.18	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 2,200.06	\$ 21,020.93
3	17/01/2023	\$ 2,030.30	\$ 169.76	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 2,200.06	\$ 18,990.63
4	17/02/2023	\$ 2,036.08	\$ 163.98	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 2,200.06	\$ 16,954.55
5	17/03/2023	\$ 2,067.88	\$ 132.18	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 2,200.06	\$ 14,886.67
6	17/04/2023	\$ 2,071.52	\$ 128.54	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 2,200.06	\$ 12,815.15
7	17/05/2023	\$ 2,092.99	\$ 107.07	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 2,200.06	\$ 10,722.16
8	19/06/2023	\$ 2,101.48	\$ 98.58	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 2,200.06	\$ 8,620.68
9	17/07/2023	\$ 2,132.85	\$ 67.21	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 2,200.06	\$ 6,487.83
10	17/08/2023	\$ 2,144.04	\$ 56.02	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 2,200.06	\$ 4,343.79
11	18/09/2023	\$ 2,161.34	\$ 38.72	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 2,200.06	\$ 2,182.45
12	17/10/2023	\$ 2,182.45	\$ 17.62	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 2,200.07	\$ 0.00
		\$ 25,000.00	\$ 1,400.73	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 26,400.73	

Nota. Tomado de BBVA financiamiento. (2022)

Tabla 24.*Datos para evaluación económica-financiera*

Descripción	Datos
Volumen ventas en unidades	25,000
Precio unitario	2.33
Costo unitario	1.67
Costo fijo	2,762.76
Inversión	25,000.00
COK	12%
Crecimiento en ventas	2.0%

Nota. Elaboración propia.**a. Fujo de caja.**

A partir del segundo contenedor se contará con efectivo en caja tal y como se visualiza en la siguiente tabla.

Tabla 25.*Flujo de caja financiero.*

	CONTENEDORES					
	Inicial	Cont. 1	Cont. 2	Cont. 3	Cont. 4	Cont. 5
INGRESOS	0.00	58,175.00	59,338.50	60,525.27	61,735.78	62,970.49
Ventas valor FOB		58,175.00	59,338.50	60,525.27	61,735.78	62,970.49
EGRESOS	25,000.00	44,612.76	45,449.76	46,303.50	47,174.31	48,062.55
Costo Fijo		2,762.76	2,762.76	2,762.76	2,762.76	2,762.76
Costo Variable		41,850.00	42,687.00	43,540.74	44,411.55	45,299.79
Inversión	25,000.00					
Flujo Neto	-25,000.00	13,562.24	13,888.74	14,221.77	14,561.46	14,907.95
Flujo Acumulado	-25,000.00	-11,437.76	2,450.98	16,672.75	31,234.21	46,142.16

Nota. Elaboración propia.

b. Indicadores económicos – financieros.

La VAN de nuestro proyecto es mayor que cero, de igual forma la TIR es de 48.07% que es mayor que el COK y la ratio de costo beneficio es de 2.04, por lo tanto, el proyecto es rentable.

Tabla 26.

Indicadores económicos – Financieros.

Tipo de Indicador	Valor
VAN	26,017.18
TIR	48.07%
Rentabilidad	104.07%
Valor Presente Flujos Positivos	51,017.18
Valor Presente Flujos Negativos	25,000.00
Ratio Costo beneficio	2.04

Nota. Elaboración propia.

CONCLUSIONES.

1. La quinua ostenta un alto reconocimiento como alimento funcional de gran aporte nutricional, lo cual induce altos niveles de demanda y de tal manera llega a ser considerado una mercancía principal de exportación del Perú, lo cual a su vez logra abrir nuevos mercados internacionales favoreciendo el éxito de las exportaciones de quinua.
2. Concluimos que existe el reto de consolidar una relación de exportación con el mercado de Antofagasta – Chile desde Nuestra región de Puno concretamente desde la ciudad de Juliaca, para ello el trabajo encargado amplía los conocimientos para lograr un análisis más sencillo influyendo positivamente en el desarrollo de la exportación.

El objetivo general, es el de incrementar las exportaciones brindando el conocimiento suficiente que puedan ayudar en la implementación de futuras exportaciones de quinua blanca perlada.

3. El trabajo plantea un estudio logístico que no solo ayuda en el proceso de la exportación, si no que a su vez nos ayuda en las estrategias de producción y conservación, tales como son el almacenamiento, rotulado de producto, embazado y embalaje, certificaciones sanitarias y fitosanitarias, y sobre distribución de la mercancía, conocimientos que no solo serán útiles al momento de la exportación, sino también en una posible venta local y nacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

Agencias Aduaneras. Recuperado de páginas amarillas (2022).

<https://www.paginasamarillas.com.pe/departamento-puno/servicios/agencias-de-aduana>

BBVA FINANCIAMIENTO. Simulador de préstamos.

<https://www.bbva.pe/empresas/productos/financiamiento/prestamos-comerciales/simulador-prestamo-comercial-empresas.html>

Comercialización y ferias para exportadores. Recuperado de Promperú (2022).

<https://exportemos.pe/promocion-comercial/calendario-de-eventos>

Demanda de Granos Andinos. Recuperado de la página oficial del Perú. (2022)

<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1479275/An%C3%A1lisis%20de%20Mercado%20-%20Quinoa%202015%20-%202020.pdf>

Ficha técnica de pallets. Obtenido de Recuperadores.eu (2022).

<http://recuperadores.eu/wp-content/uploads/2015/10/Europeo.pdf>

Flujograma de producción de quinua. Recuperado de Agropuno (2022).

https://www.agropuno.gob.pe/files/documentos/biblioteca/agentes_c_p_quinoa_q.pdf

Importación en Chile. Recuperado de aduana.cl (2022).

<https://www.aduana.cl/que-debo-hacer-para-importar-una-mercancia/aduana/2020-11-16/105953.html>

Incoterms. Recuperado de Arbitraje internacional (2022)

<https://www.international-arbitration-attorney.com/es/icc-incoterms-in-international-trade/>

Mercados para la exportación de Quinoa. Recuperado de Siicex (2022).

https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=%20179%20&pnomproducto=%20Quinoa

Organizaciones de calidad de Chile. Recuperado de la página oficial de Chile (2022)

<https://www.gob.cl/instituciones/>

Pallets estándar para exportación. Recuperado de logismarket (2022)

<https://www.logismarket.es/blog/medidas-palets-estandares-extendidos>

Precio de la Quinoa. Recuperado de Freshfruit (2022).

<https://freshfruit.pe/2022/01/23/los-precios-de-la-quinua-siguen-en-caida/>

Principales calles de Antofagasta. Recuperado de Moovitapp (2022).

https://moovitapp.com/index/es-419/transporte_p%C3%BAblico-streets-Antofagasta-1-3322

Principales puertos de Chile. Recuperado de Maritimoportuario (2022).

<https://www.maritimoportuario.cl/mp/7-puertos-chilenos-entre-los-top-50-de-la-cepal/>

Proveedor de Transporte. Recuperado de Universidadperu. (2022).

<https://www.universidadperu.com/empresas/transportes-fernandino.php>

Proveedores de suministros. Recuperado de Compuempresa (2022).

<https://compuempresa.com/info/polibagperu-eirl-20602693539>

Secuencia de distribución. Recuperado de Cargo Flores. (2022).

<https://www.cargoflores.com/service/logistica-y-distribucion-internacional/>

Tratados comerciales entre países. Recuperado de Aduanet (2022).

<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>